

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 5

Мукачево
2016

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).

Клемєнс Будзовський, Ph.D., професор економіки, канцлер Краковської академії імені Анджея 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 № 4 від 27.10.2016 р.)**

Сайт видання: www.economyandsociety.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 001.891.3+33

Методологічне знання як складовий елемент наукового економічного знання

Братута О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського хіміко-технологічного університету

Статтю присвячено окремим основним теоретичним проблемам методологічного забезпечення проведення наукових досліджень у галузі вітчизняної економічної науки. Об'єктом дослідження є методологія економічної науки, а предметом – методологічне знання. На основі аналізу наукових результатів, отриманих вітчизняними провідними науковцями-економістами у сфері методології, дано оцінку стану методологічного забезпечення проведення наукових досліджень, визначено основні теоретичні проблеми та поняття методологічного знання як складового елементу наукового економічного знання.

Ключові слова: теоретичні проблеми, методологія економічної науки, методологічне знання, вітчизняна економічна наука, методологічне забезпечення, наукове дослідження.

Братута А.Г. МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ КАК СОСТАВНОЙ ЭЛЕМЕНТ НАУЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

Статья посвящена отдельным основным теоретическим проблемам методологического обеспечения проведения научных исследований в сфере отечественной экономической науки. Объектом исследования является методология экономической науки, а предметом – методологическое знание. На основе анализа научных результатов, полученных отечественными ведущими учеными-экономистами в сфере методологии, дана оценка состоянию методологического обеспечения проведения научных исследований, определены основные теоретические проблемы и понятия методологического знания как составного элемента научного экономического знания.

Ключевые слова: теоретические проблемы, методология экономической науки, методологическое знание, отечественная экономическая наука, методологическое обеспечение, научное исследование.

Bratyta A.G. METHODOLOGICAL KNOWLEDGE AS A COMPOSITE ELEMENT OF THE SCIENTIFIC ECONOMIC KNOWLEDGE

Some basic theoretical problems of methodological support of researches in Ukrainian economical science used to investigate in the article. The object of research is methodology of economical science and the subject – methodological knowledge. The analysis has been performed of the scientific results which were obtained by Ukrainian leading economists in the field of methodology. The estimation of the state of methodological support of scientific research has been done, determined the basic theoretical problems and the concept of methodological knowledge as an integral part of the scientific economical knowledge.

Keywords: theoretical problems, methodology of economic science, methodological knowledge, Ukrainian economical science, methodological support, scientific research.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для переважної більшості науковців у галузі економічної науки притаманне спрощене уявлення місця та ролі методології у науковому дослідженні, наслідком чого є формальне ставлення до обґрунтування методу його проведення. Практично все зводиться до вибору з арсеналу традиційних, а то й просто популярних (модних), на відповідному історичному етапі еволюції науки засобів проведення наукового дослідження та

встановлення певної відповідності між задекларованими засобами й отриманими науковими результатами. Зазначене явище проявляється в тому, що, як правило, у наукових статтях, присвячених економічній проблематиці, питання методологічного забезпечення організації проведення дослідження взагалі не висвітлюється, а в дисертаціях (кандидатських або докторських) зазначеному питанню відводиться незначне місце у вступі. Проведення наукових досліджень у вітчизняній еко-

номічний науці залежно від форми наукового знання (теоретичної або емпіричної), зводиться практично або до тлумачення тих чи інших нових явищ економічного буття у контексті передпосилкового знання (парадигми) однієї зі шкіл чи напрямків сучасної економічної думки, або їх формалізації (символічного представлення явища) засобами з арсеналу логіко-математичного моделювання. При цьому сутнісні та змістовні ознаки явища, класифікація форм його прояву й як об'єкта, і щодо визначення господарського механізму процесу його функціонування й еволюції, а також відносини із зовнішнім середовищем його буття не включаються у предметне поле дослідження. Відповідно, результати наукового дослідження представляються у формі описової або логіко-математичної теорії. Тобто результатом дослідження є лише встановлення наукового факту явища, що недостатньо для формування теорії розвинутого типу. Як наслідок, переважна більшість наукових досліджень, а відповідно і отриманих наукових результатів, по суті, мають емпіричний характер. Таким чином, можна констатувати, що в сучасній вітчизняній економічній науці призупинився процес створення та приросту теоретичного наукового знання. Основні причини такого становища такі:

- методологічне знання не розглядається як окремий засадний елемент наукового знання. Основна причина полягає у тому, що не досліджені, а відповідно не розкриті, його сутність, зміст і форма (структура);

- не визначено місце методологічного дослідження у складі наукового дослідження, а також основні положення щодо організації його проведення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У вітчизняній економічній науці у 90-х роках минулого сторіччя дослідження теоретичних проблем у сфері методології практично не проводилися. Зазначений стан речей зумовлений певними історичними обставинами, засадними з яких є такі:

- 1) вихід України зі складу СРСР й утвердження як самостійної національної макро-економічної системи;

- 2) кардинальна зміна основ організації та типу господарського механізму функціонування економіки країни.

За таких обставин розпочався процес перебудови вітчизняної економічної науки, метою якого був перехід на інші світоглядні засади, тобто заміна наукової парадигми, що, своєю чергою, вимагало адекватної та своєчасної

зміни методологічного забезпечення проведення наукових досліджень.

Що стосується процесу зміни світоглядних позицій, то він відбувся доволі швидко, хоча, на нашу думку, достатньо формально. Останнє знайшло відображення у відмові від парадигми марксистської школи та переорієнтації на позиції Main stream.

У сфері методології відповідний трансформаційний процес проявився у зміні підходів до визначення універсальності застосування методологічного знання від «методологічного монізму» на позиції «методологічного плюралізму».

Враховуючи зазначені історичні обставини та стислі терміни здійснення процесу перебудови вітчизняної економічної науки, можна стверджувати, що вирішення теоретичних проблем її методологічної сфери не було включено до складу пріоритетних, а по суті, відкладено на невизначений строк.

Ситуація почала поступово змінюватися на початку нинішнього сторіччя, що знайшло відображення у низці наукових і навчально-наукових видань [1–6].

Першим з українських учених-економістів, який започаткував ґрунтовне дослідження у сфері методології вітчизняної економічної науки й актуалізував відповідну проблематику, був д.е.н., проф. Мочерний С.В. Процеси подальшого розширення проблемної сфери та масштабів проведення наукових досліджень щодо формування засад методологічного забезпечення зазначеної галузі науки пов'язані з такими відомими економістами, як Геєць В.М., Гальчинський А.С., Базилевич В.Д., Мазаракі А.А. Оцінюючи позитивно характер цих зрушень, водночас слід констатувати хаотичність у проведенні наукових досліджень у методологічній сфері, а відповідно й альтернативний характер отриманих результатів.

Аналіз останніх публікацій дає підстави зробити такі висновки щодо отриманих наукових результатів:

- 1) проблема поліпшення системи методологічного забезпечення сучасної вітчизняної економічної науки вирішується на шляху переосмислення такого її елементу, як передпосилкове знання філософського або загальнонаукового рівня. Зокрема, можна виділити такі альтернативні підходи:

- а) компілятивний, що передбачає осучаснення методологічних положень філософської теорії діалектики на основі відповідних засадних положень загальнонаукової теорії синергетики [1];

б) догматичний – повернення на методологічні засади філософської теорії метафізики [3];

с) традиційний – залишитися на методологічних засадах філософської теорії матеріалістичної діалектики [4];

д) трансформаційний – кардинально перейти на методологічні засади загальнонаукової теорії синергетики [5];

2) проведено систематизацію рівнів методологічного знання, форм його існування, засобів і послідовності проведення наукового дослідження [1; 4–6]. Зміст отриманих результатів суттєво відрізняється залежно від того, засадних положень якої із теорії передпосилкового знання філософського або загальнонаукового рівнів дотримуються дослідники;

3) визначено критерії оцінки істинності результатів наукового дослідження [1; 2; 5]. Відмінності у позиціях зумовлені тим, яких гносеологічних або загальнонаукових концепцій істинності знання дотримуються дослідники.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попередньо виконаний аналіз проблеми й останніх публікацій у сфері методології економічної науки дає підстави стверджувати про відсутність систематизованих, обґрунтованих і загальновизнаних вітчизняною науковою спільнотою знань у цій галузі наукового пізнання. По суті, процес формування відповідних знань перебуває лише на початковій стадії. При цьому потребує негайного дослідження ціла низка теоретичних проблем, з яких до складу засадних можна віднести такі:

- дихотомічності підходів у визначенні такої змістовної ознаки методологічного знання, як універсальність його застосування до будь-якої сфери наукового пізнання;

- відсутності загальновизнаного трактування у питанні, об'єктом якої метанаукової чи загальнонаукової дисципліни або сукупності наукових дисциплін є методологічне знання;

- нечіткого визначення сутності методологічного знання;

- нечіткого визначення складників методологічного знання;

- нечіткого визначення засобів, якими має проводитися методологічне дослідження, та їх класифікації;

- відсутності загальновизнаного трактування у питанні критеріїв оцінки істинності результату наукового дослідження;

- нечіткого визначення мети та цілей методологічного дослідження.

Першочерговими із перелічених проблем, тому що є основою для дослідження інших, є визначення сутності та змісту методологічного знання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). На підставі викладеного вище можна сформулювати цілі даної статті:

- 1) уточнити сутність поняття «методологічне знання» та його місце у складі наукового знання;

- 2) визначити й уточнити зміст, дефініцію та мету методологічного знання;

- 3) уточнити та систематизувати структуру та цілі методологічного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній економічній науці щодо результату методологічного дослідження застосовується термін «науково-методологічне знання» [4, с. 11]. При цьому слід наголосити, що відповідне явище не розкрито як поняття за змістом, а лише за обсягом. Науково-методологічне знання класифіковано за відповідними видами залежно від визначених авторами рівнів методології наукового пізнання – філософського, загальнонаукового, конкретно-наукового, методико-технологічного, техніко-методичного [4, с. 11–12]. Зміст чотирьох із них практично ототожнюється із зазначеними рівнями і лише один вид науково-методологічного знання має власну дефініцію. Зокрема, поняття «конкретно-наукове методологічне знання» тлумачиться як «...багаторівнева система обґрунтування найбільш адекватних щодо теорії даної науки методологічних принципів, форм, способів, операцій, умов і критеріїв його побудови» [4, с. 12].

Зазначеній теоретичній позиції притаманні деякі логічні помилки та хиби, що пов'язані з:

- 1) відсутністю розкриття змісту родового поняття;

- 2) порушенням окремих принципів визначення найменування поняття, зокрема «однозначності» та «предметності» [7, с. 29];

- 3) порушенням деяких правил визначення дефініції поняття, зокрема співмірності (надто широке визначення) та «ясності за змістом» (двозначне) [7, с. 52];

- 4) ототожненням відмінних за змістом та обсягом понять;

- 5) змістовною неузгодженістю з категоріальним апаратом передпосилкового знання філософського (загальнонаукового) рівня наукового пізнання.

Термін «науково-методологічне знання» є квазінауковим і має бути заміненим на термін «методологічне знання».

По-перше, зазначений термін змістовно узгоджений із категоріальним апаратом передпосилкового знання філософського рівня наукового пізнання, зокрема, за такими позиціями:

- у гносеології, об'єктом вивчення якої є процес пізнання взагалі, наукове пізнання визначається як його окремий вид, результатом якого є наукове знання, що включається до обсягу родового поняття «знання» як особливе;

- у епістемології і філософії науки, об'єктом вивчення яких є процес наукового пізнання, наукове знання розглядається як родове поняття щодо видів знання за галузями науки та типів зазначеного знання залежно від форм наукового пізнання;

- у процесі наукового пізнання виокремлюють дві взаємопов'язані форми як перша та друга рефлексії, тобто осмислення у системі конкретних й атрибутивних понять: у першому випадку стосовно окремих явищ буття, результатом якого є «предметне знання», а у другому – методу здійснення власне самого процесу пізнання, результатом якого є методологічне знання. Останній термін слід визнати більш адекватним його детонату, ніж «рефлексійне знання», що застосовується у філософії науки [8, с. 203].

По-друге, з урахуванням викладеного вище термін «методологічне знання» повною мірою узгоджується з принципами визначення ім'я відповідного поняття.

Що стосується поняття «методологічне знання», то у розкритті його змісту можна виділити такі ознаки:

- а) загальні – це окремий тип наукового знання;

- б) істотні – це знання є результатом другої рефлексії, воно є нормативним, йому притаманна універсальність стосовно використання до будь-якої галузі та дисципліни науки.

Крім того, з урахуванням універсального характеру зазначеного типу наукового знання за обсягом його поняття слід кваліфікувати як одиничне незбірне [7, с. 32–33].

Зазначені вище положення дають підстави для формулювання дефініції поняття «методологічне знання», яке пропонується тлумачити як тип наукового знання, на основі якого визначається метод створення предметного наукового знання.

Загальновизнаним є положення, що процес наукового пізнання здійснюється у формі дослідження (емпіричного або теоретичного), який у часі є одноетапним. З останнім не

можна погодитися, враховуючи дихотомічність наукового знання. Під час організації наукового дослідження слід виходити з положення про два етапи, першим з яких є процес методологічного дослідження, а другим – предметного дослідження.

Таким чином, метою методологічного дослідження слід визнати визначення й обґрунтування методу організації проведення предметного дослідження.

Слід зауважити, що автор дотримується позиції, яка передбачає варіант не «вузького» як засіб створення нового знання [2; 4; 5], а «широкого» варіанту тлумачення поняття методу наукового дослідження – як шлях дослідження, нормативна система засад і рекомендацій забезпечення організації проведення наукового дослідження, що включає принципи його організації, певні етапи та процедури його проведення, а також комплекс засобів створення нового знання [1; 6].

На основі понять методологічного знання, методу наукового дослідження, аналізу та систематизації складників методологічного знання [1–6; 8] визначена його структура, яку можна представити так: об'єкт та предмет наукового дослідження; передпосилкове знання на філософському (загальнонауковому) та конкретно-науковому рівнях пізнання; категоріальний базис; наукова проблема; форма наукового знання, в якій мають бути представлені результати наукового дослідження; цілі та завдання наукового дослідження; засоби наукового дослідження; форма логіки, що використовується у процесі наукового дослідження; критерії істинності отриманих результатів проведеного наукового дослідження.

Отже, цілями методологічного дослідження слід визначити ті, що пов'язані з вибором й обґрунтуванням:

- 1) об'єкта наукового дослідження;
- 2) предмета наукового дослідження;
- 3) передпосилкового знання на філософському (загальнонауковому) рівні пізнання;
- 4) категоріального базису філософської (загальнонаукової) теорії буття;
- 5) передпосилкового знання на конкретно-науковому рівні пізнання;
- 6) категоріального базису конкретної науки щодо певної сфери буття;
- 7) наукової проблеми;
- 8) форми наукового знання, в якій мають бути представлені результати наукового дослідження;
- 9) мети наукового дослідження;

10) цілей та засобів проведення наукового дослідження;

11) форми логіки процесу наукового дослідження;

12) критеріїв істинності отриманих результатів проведеного наукового дослідження.

Крім того, слід зазначити, що представлений порядок цілей методологічного дослідження визначає процедурну послідовність його проведення.

Висновки з цього дослідження. Для переважної більшості науковців у галузі економічної науки притаманне спрощене уявлення щодо місця та ролі методології у науковому дослідженні, наслідком чого є формальне ставлення до обґрунтування методу його проведення. Як наслідок, значна кількість наукових досліджень, а відповідно і отриманих наукових результатів, по суті, мають емпіричний характер. Можна констатувати, що в сучасній вітчизняній економічній науці призупинився процес створення та приросту теоретичного наукового знання. Основні причини такого становища такі: методологічне знання не розглядається як окремий засадний елемент наукового знання, а відповідно не досліджені та не розкриті його сутність, зміст і структура; не визначено його місце у складі наукового дослідження, а також основні положення щодо організації його проведення. Виконаний аналіз проблеми й останніх публікацій у сфері методології економічної науки дає підстави стверджувати про відсутність систематизованих, обґрунтованих і загальнонавчаних

вітчизняною науковою спільнотою знань у цій галузі наукового пізнання. Процес формування відповідних знань перебуває лише на ранній початковій стадії. При цьому потребує негайного нагального дослідження ціла низка теоретичних проблем. Першочерговими проблемами є визначення сутності, змісту та структури методологічного знання. Зміст поняття «методологічне знання» визначають такі ознаки: загальні – це окремий тип наукового знання; істотні – це знання є результатом другої рефлексії, воно є нормативним, йому притаманна універсальність стосовно використання до будь-якої галузі та дисципліни науки. Поняття «методологічне знання» пропонується тлумачити як тип наукового знання, на основі якого визначається метод створення предметного наукового знання. Метою методологічного дослідження є визначення й обґрунтування методу організації проведення предметного дослідження. Структуру поняття «методологічного знання» формують такі елементи: об'єкт та предмет наукового дослідження; передпосилкове знання на філософському (загальнонауковому) та конкретно-науковому рівнях пізнання; категоріальний базис; наукова проблема; форма наукового знання, в якій мають бути представлені результати наукового дослідження; цілі та завдання наукового дослідження; засоби наукового дослідження; форма логіки, що використовується в процесі наукового дослідження; критерії істинності отриманих результатів проведеного наукового дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
2. Арутюнов В.Х. Методологія соціально-економічного пізнання : [навч. посіб.] / В.Х. Арутюнов, В.М. Мішин, В.М. Свініцький. – К. : КНЕУ, 2005 – 352 с.
3. Базилевич В.Д. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К. : Знання, 2007. – 718 с.
4. Геєць В.М. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) : [навч. посіб.] / В.М. Геєць [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАПН України А.А. Мазаракі ; Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – К. : КНЕУ, 2010 – 279 с.
5. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення : [курс лекцій] / А.С. Гальчинський ; ред. О. Вербило. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
6. Основи методології та організації наукових досліджень : [навч. посіб.] / За ред. А.Є. Конверського. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
7. Тофтул М.Г. Логіка : [посібник для студентів вищих навчальних закладів] / М.Г. Тофтул. – К. : Академія, 2002. – 368 с.
8. Яскевич Я.С. Философия и методология науки : [учеб. пособие] / Я.С. Яскевич, В.К. Лукашевич. – Минск : БГУ, 2009. – 475 с.

Вибір монетарного режиму в економічно-соціальних реаліях України

Каліновський Р.О.

аспірант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті розглянуто базові варіанти вибору монетарного режиму грошово-кредитної політики. Досліджено їх упровадження різними країнами світу та спричинені ними наслідки. Обґрунтовано переваги застосування режиму інфляційного таргетування задля підвищення ефективності монетарної політики держави. Надано рекомендації щодо подальшого впровадження режиму таргетування інфляції в Україні.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, монетарний режим, номінальний якор, таргетування, інфляція.

Калиновский Р.А. ВЫБОР МОНЕТАРНОГО РЕЖИМА В ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНЫХ РЕАЛИЯХ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены базовые варианты выбора монетарного режима денежно-кредитной политики. Исследованы их внедрение различными странами мира и вызванные ими последствия. Обоснованы преимущества применения режима инфляционного таргетирования для повышения эффективности монетарной политики государства. Даны рекомендации относительно дальнейшего внедрения режима таргетирования инфляции в Украине.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, монетарный режим, номинальный якорь, таргетирование, инфляция.

Kalinovskyi R.O. THE CHOICE OF MONETARY REGIME IN THE ECONOMIC AND SOCIAL REALITIES OF UKRAINE

The article discusses the basic choices of a monetary regime of a monetary policy. Their implementation in various countries of the world and the resulting consequences are researched. The benefits of inflation targeting regime for the state's monetary policy effectiveness enhancing are justified. Recommendations for further implementation of the inflation targeting regime in Ukraine are provided.

Keywords: monetary policy, monetary regime, nominal anchor, targeting, inflation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах низьких темпів економічного розвитку, інфляції та девальвації національної валюти вкрай важливим є пошук шляхів подолання негативних наслідків вищезазначених процесів і явищ. З огляду на фактор невизначеності, досить потужним є вплив центрального банку на економіку країни.

Основним напрямом удосконалення грошово-кредитної політики є зміна її режиму на більш ефективний, що спричинило проведення дослідження саме у цій сфері. Актуальність дослідження також зумовлена планами Національного банку України (НБУ) перейти у найближчій перспективі до повноцінного інфляційного таргетування. В «Основних засадах грошово-кредитної політики на 2015 рік» зазначається, що стратегічною метою НБУ є досягнення та підтримання у середньостроковій перспективі низьких стабільних темпів інфляції (5% на рік із допустимим відхиленням $\pm 1\%$) і поступовий перехід до інфляційного таргетування [1, с. 3–4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням вибору монетарного режиму в Україні присвячено праці таких учених, як: Базилевич В.Д., Баластрик Л.О., Вишневська В.С., Гнатів О.А., Гордієнко В.П., Корнева І.В., Радіонова І.Ф., Сліпченко Т.О. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У даному дослідженні розглядаються, крім іншого, такі не вирішені частини загальної проблеми, як пошук шляхів підвищення ступеню впливу центрального банку на економіку за допомогою зміни наявного монетарного режиму на більш оптимальний.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розгляд наявних монетарних режимів та обґрунтування вибору одного з них задля забезпечення сталого розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здебільшого центральні банки обирають один із трьох базових номінальних показників, що характеризують результати його діяльності: наявний обсяг грошової

маси в обороті, значення валютного курсу чи рівень інфляції. Утримання динаміки цих змінних на проголошеному рівні протягом визначеного проміжку часу називається її таргетуванням [2, с. 214–215].

Можна розглядати три базові варіанти вибору монетарного режиму. Першим є режим *монетарного таргетування*. Він базується на переконанні, що зміна пропозиції грошей спричиняє відповідну зміну темпів інфляції. Для того щоб цей режим був ефективним, необхідною умовою є існування в економіці стабільного зв'язку між зміною грошової маси та інфляцією.

Другий монетарний режим ґрунтується на *таргетуванні обмінного курсу*. Він передбачає, що центральний банк проміжною метою монетарної політики встановлює номінальний обмінний курс і намагається забезпечити його стабільність щодо до валюти так званої країни-якоря через зміни процентних ставок і прямих валютних інтервенцій.

Третій режим базується на *таргетуванні інфляції*. Також «деякі центральні банки запроваджують *стратегію без явного номінального якоря*, яка полягає в установленні і досягненні кількох цілей одночасно» [3, с. 120].

Суть *монетарного таргетування* полягає в тому, що центральний банк виходячи із цільового показника інфляції, оцінки потенційного зростання виробництва і динаміки швидкості обігу грошей у рамках кількісного рівняння обміну ($MV = PY$) визначає цільовий темп росту грошових агрегатів і оголошує його громадськості.

Для запровадження монетарного таргетування в країні необхідне виконання важливої умови: попит на гроші всередині країни повинен бути стабільним. Це означає, що швидкість обертання грошей має знаходитися приблизно на одному рівні протягом визначеного горизонту таргетування. Виконання цієї умови є доволі важким завданням для центрального банку. Причиною є те, що попит на гроші суттєво залежить від змін, які спостерігаються в суспільно-економічних відносинах, від стабільності міжнародних фінансових ринків тощо. З огляду на це, ефективність даного режиму є низькою в країнах із перехідною економікою.

Протягом 1970–2000 рр. монетарне таргетування було випробувано у багатьох країнах, таких як Велика Британія, Греція, Албанія, Грузія, Китай та ін. Більшість із них була змушена відмовитися від цього режиму через низьку ефективність впливу значення

грошових агрегатів на кінцеву мету – цінову стабільність.

«Прикладами ефективного таргетування грошової маси є Німеччина та Швейцарія. Показники монетарних таргетів у цих країнах досягались лише на 50%, проте інфляцію вдавалось утримувати на середньорічному рівні, що не перевищував 3%. Ефективність даного режиму в Німеччині та Швейцарії ґрунтувалась на довірі населення до монетарної влади» [4, с. 280].

Український науковець Т. Сліпченко зазначає, що «основними перевагами монетарного таргетування як монетарного режиму є «суверенність»: центральний банк обирає цільовий показник інфляції і має змогу коригувати політику залежно від внутрішніх змін обсягу виробництва, а також тісний зв'язок з інструментами грошово-кредитної політики, тобто високий рівень контролю з боку центрального банку, оскільки грошові агрегати досить швидко вимірюються, і, відповідно, звіти про виконання монетарних таргетів доносяться до громадськості з досить короткими часовими лагами – до кількох тижнів» [5, с. 235].

Як бачимо, перевагами даного режиму можна назвати високий рівень координації монетарної і загальної макроекономічної політики, можливість швидкого реагування з боку центрального банку та стабільність очікувань, пов'язана з повною інформованістю суспільства.

До недоліків можна віднести «неможливість контролю над грошовою масою за високої частки готівки, недовіра у разі значних коливань попиту на гроші, неоднозначність зв'язку між змінами пропозиції грошей та реальними показниками в часових інтервалах» [6, с. 143].

Не менше ніж 50 економік світу продовжують жорстко фіксувати курси своїх грошових одиниць щодо третіх валют. До них належать, наприклад, Гонконг, Мальта, Латвія, Литва, Естонія та ін. «Вибір режиму *таргетування валютного курсу* зумовлений тим, що він є досить ефективним інструментом контролю над інфляцією. Ефективність цього режиму безпосередньо залежить від таких чинників, як ступінь відкритості економіки, вимірюваний часткою імпорту у споживанні, обсяги валютних резервів тощо» [7, с. 4].

«Недоліками даного режиму є залежність монетарної політики від зовнішньоекономічних факторів, можливість припливу короткострокового спекулятивного капіталу та ризики

дестабілізації фінансової системи внаслідок світових валютних криз» [6, с. 143].

Як свідчить аналіз досвіду окремих країн, політика таргетування валютного курсу може мати різні наслідки. Так, позитивні результати були досягнуті в Болгарії, Латвії, Тунісі, Аргентині. Класичним прикладом країни, яка мала невдалий досвід, є Бразилія, де застосування режиму таргетування обмінного курсу призвело до гіперінфляції.

У 1990 р. Резервний банк Нової Зеландії першим застосував *режим інфляційного таргетування*. Нині подібну політику здійснюють щонайменше 26 країн світу, серед яких – економічно розвинуті країни (Австралія, Швеція, Канада, Великобританія), країни, що розвиваються (Бразилія, Чилі, Мексика), і країни з новою ринковою економікою (Польща, Чехія, Словенія, Угорщина). Останні «запровадили режим інфляційного таргетування в перехідний період, у результаті чого досягли низького рівня інфляції та сталих темпів економічного зростання, а також підняли довіру суспільства до монетарної влади» [7, с. 5].

Поняття «інфляційне таргетування» визначають як монетарну стратегію, що передбачає публічне оголошення центральним банком темпів інфляції, які повинні бути досягнуті впродовж певного періоду, та забезпечує підвищену прозорість діяльності і підзвітності суспільству органів грошово-кредитного регулювання.

Важливою умовою переходу до режиму інфляційного таргетування є наявність у центрального банку чіткого бачення, як грошово-кредитна політика впливає на реальний сектор економіки. Завдяки цьому можна визначити, який інструментарій доцільніше застосувати у тій чи іншій ситуації, з яким часовим лагом заходи центрального банку позначаються на макроекономічних показниках і наскільки вони будуть ефективними. У країнах, що розвиваються, вплив монетарної політики на економіку характеризується більшою невизначеністю, що пов'язано з перманентними інституційними та структурними змінами.

Технологія проведення монетарної політики в умовах інфляційного таргетування базується на двох основних принципах. *Перший* – це прогноз того, як розвиватиметься інфляційний процес за припущення, що грошово-кредитна політика не буде змінюватись. *Другий* – прогноз щодо того, якою буде майбутня інфляція та інші макроекономічні показники у разі сьогоденної зміни монетарної політики.

Так, якщо інфляційний прогноз перевищує цільовий рівень інфляції, то центральному банку необхідно підвищити облікову ставку, і навпаки, якщо інфляційний прогноз нижчий за цільовий рівень інфляції, то центральному банку необхідно знизити відсоткову ставку.

Необхідно зазначити, що наслідки дій інструментів грошово-кредитної політики проявляються із певним лагом, тому середньостроковий прогноз макроекономічного розвитку, зокрема рівня інфляції, має досить важливе значення. Оскільки за режиму інфляційного таргетування відхилення прогнозного значення інфляції від цільового показника виступає як проміжна ціль, якість прогнозу стає ключовою ланкою ефективності грошово-кредитної політики [8, с. 54–55]. Таким чином, ефективна система аналізу та прогнозування є однією з найважливіших передумов успішного переходу центральних банків від режиму таргетування обмінного курсу до режиму інфляційного таргетування.

Центральні банки, що застосовують інфляційне таргетування, таргетують також інфляційні очікування, які виступають своєрідною зв'язною ланкою між операційними орієнтирами і кінцевою метою грошово-кредитної політики. На очікування економічних агентів впливає не лише офіційно проголошений таргет інфляції, а й її прогнози, які зазначаються центральним банком у періодичних звітах для громадськості.

Процес прогнозування монетарними органами є «чорною скринькою» для населення і пов'язаний із використанням низки складних макроекономічних моделей. Якщо економічні агенти довіряють центральному банку, навіть непередбачені зовнішні та внутрішні шоки, які не були враховані центральним банком у процесі прогнозування, можуть бути нівельовані впливом оптимістичних інфляційних очікувань. Тобто на очікування економічних агентів впливають як фактична зміна напрямів грошово-кредитної політики, так і просто повідомлення про майбутні наміри центрального банку.

Інфляційне таргетування реалізується за допомогою *активного і пасивного підходів*.

Пасивний підхід включає такі монетарні інструменти, як вузький коридор процентних ставок на міжбанківському ринку, проведення нерегулярних операцій на відкритому ринку, використання норми обов'язкового резервування для регулювання ліквідності.

Активний підхід, своєю чергою, передбачає широкий коридор процентних ставок чи

його відсутність, регулярні операції на відкритому ринку та мінімальне використання нормативів обов'язкового резервування.

Міжнародний досвід використання режиму таргетування інфляції підтверджує його ефективність, оскільки жодна з країн, що запровадили цю стратегію, не відмовилася від неї. Нині у цих країнах макроекономічна ситуація характеризується сталим економічним зростанням, меншою вразливістю до зовнішніх шоків, низькою та стабільною інфляцією.

Практика застосування показує існування підтипів даного режиму, оскільки різні країни використовували інфляційне таргетування, яке підбиралось відповідно до їх системних особливостей. До таких підтипів належать:

- *повноцінне інфляційне таргетування* – повна прозорість висвітлення інфляційної цілі, чітке дотримання обраної цілі без коригувальних заходів із боку центральних банків. Уперше застосовано в Новій Зеландії, згодом значно поширилось серед країн, що розвиваються, зокрема в Бразилії, Колумбії, Угорщині, Мексиці та Польщі;

- *замасковане таргетування інфляції* – дає можливість зміни рівня інфляції. Під час проведення даного підтипу режиму існує певна «непрозорість». На практиці застосовується Європейським центральним банком та Федеральною резервною системою США;

- *експериментальне таргетування інфляції* – полягає у проголошенні широких інфляційних завдань за умов низької довіри населення до центрального банку.

Перевагами інфляційного таргетування можна назвати простоту оцінки ефективності проведення грошово-кредитної політики, забезпечення гнучкої курсової політики, а також створення умов для збалансованого розвитку всіх секторів і галузей економіки, який сповільнюється через негативний вплив інфляції.

Вітчизняний економіст Гордієнко В. до суттєвих переваг застосування у грошово-кредитній політиці режиму таргетування інфляції відносить:

- 1) формування інфляційних очікувань на низькому рівні;
- 2) здебільшого дає змогу знизити рівень інфляції в короткий термін;
- 3) сприяє зміцненню фактичної незалежності центрального банку та довіри до нього;
- 4) дає змогу подолати зовнішні та внутрішні шоки;
- 5) усуває протиріччя, пов'язані із цілями монетарної політики;

- 6) знижує ймовірність виникнення криз;

- 7) створює позитивні умови для розвитку економіки країни загалом [9, с. 17].

До недоліків даного режиму потрібно віднести вплив на динаміку інфляції факторів, які не контролюються центральним банком (наприклад, стан фінансової сфери), а також обмеження можливостей стимулювання економічного росту і зниження безробіття власне засобами монетарної політики.

Враховуючи особливості стану національної економіки, вважаємо доцільним прагнення НБУ перейти до режиму таргетування інфляції.

Основним напрямом удосконалення монетарної політики України, ґрунтуючись на досвіді інших країн, визначають поетапний перехід від режиму таргетування обмінного курсу (який був визначений як фінансовий пріоритет грошово-кредитної політики України з 1997 р. [10, с. 586–587]) до режиму таргетування інфляції.

Протягом *першого етапу* потрібно знизити ступінь використання валютних інтервенцій, що зробить обмінний курс більш гнучким, та посилити вплив процентної політики, яка повинна стати основним інструментом НБУ. Також важливо здійснити низку заходів, спрямованих на розвиток фондового ринку України.

Ціллю *другого етапу* є перехід до режиму повного таргетування інфляції шляхом подальшої лібералізації операцій, пов'язаних із рухом капіталу. Основними результатами другого етапу повинні стати прозорість та ефективність впливу процентної політики та гнучкий валютний курс.

Критеріями формування максимально сприятливого середовища для переходу до інфляційного таргетування в країні є: незалежність центрального банку; прозорість діяльності та інформаційна відкритість НБУ; довіра до центрального банку; якісний прогноз інфляції; високий рівень кваліфікації аналітиків і надійна статистична база; розвинутий фінансовий ринок; вільне ціноутворення; низький рівень доларизації економіки; скоординованість інструментів монетарної та фінансової політики.

Так, до можливих позитивних аспектів упровадження таргетування інфляції в Україні можна віднести:

- 1) зростання довіри населення передусім до Національного банку України та уряду, що є одним із факторів формування інфляційних очікувань;

2) забезпечення стабільного економічного розвитку України у довгостроковій перспективі;

3) зростання обсягу іноземних інвестицій (вплив на розвиток фінансово-кредитної сфери та розвиток економіки загалом);

4) зниження цін на імпортні товари;

5) підвищення прозорості та ефективності функціонування ринку державних цінних паперів;

6) створення механізмів протидії зовнішнім шокам та керованості руху коштів у всіх секторах економіки;

7) зниження ймовірності виникнення криз [9, с. 19].

Проте, на думку Вишневської В., «запровадження режиму інфляційного таргетування в Україні за відсутності базових передумов було вимушеним кроком, однак, як показує практика, несвоєчасним, підтвердженням чого є неспроможність НБУ з 2014 р. забезпечити цінову стабільність в умовах макроекономічної нестабільності» [11, с. 11].

«Режим інфляційного таргетування буде реалізовуватися у несприятливих для України макроекономічних умовах, зокрема за інфляції майже у 24,9% за 2014 р., девальвації гривні майже у 310% (із позначки 8,3 грн./дол. у 2013 р. до позначки 34,0 грн./дол. у лютому 2015 р.) та падінні ВВП на 15,2% у 2014 р. При цьому вплив зовнішнього середовища ще більше посилюватиме залежність інфляційного таргетування від потреб бюджету» [12, с. 126].

Висновки з цього дослідження. Однією з головних передумов ефективного функціонування економіки країни є забезпечення стабільних і низьких темпів інфляції. Досягнення цільового рівня інфляції можливе, насамперед, за рахунок вибору оптимального режиму грошово-кредитної політики центрального банку. Враховуючи соціально-економічні реалії України, найбільш доцільним вважається запровадження режиму таргетування інфляції.

Інфляційне таргетування слід розглядати як систему монетарного устрою, яка характеризується публічним проголошенням офіційної кількісної цілі щодо інфляції на середньострокову перспективу та чітким розумінням і впевненістю в тому, що низька та стабільна інфляція є основною ціллю монетарної політики у довгостроковому періоді. Крім того, важливою умовою під час запровадження даного монетарного режиму є те, що він стимулюватиме позитивні зміни щодо здійснення монетарної політики, посилюватиме ефективність використання її основних інструментів, підвищуватиме незалежність центрального банку стосовно підзвітності та прозорості діяльності, а також сприятиме розбудові системи аналізу й прогнозування цільового показника інфляції в країні.

Існують засоби вдосконалення грошово-кредитного регулювання в умовах реалізації режиму інфляційного таргетування, це: підвищення ролі процентної ставки в управлінні інфляційними процесами через дотримання основних правил процентної політики; зміцнення спроможності НБУ щодо розробки власних прогнозів макроекономічних показників, які стануть основою прийняття монетарних рішень і сприятимуть підвищенню незалежності регулятора; підвищення ефективності процесу прийняття монетарних рішень та вдосконалення комунікаційної політики з метою відновлення довіри до дій регулятора; підвищення рівня координації монетарної та фінансової політики для досягнення таргету щодо інфляції та утримання її на низькому рівні протягом тривалого часу.

Перспективним напрямом подальших досліджень є поглиблений аналіз трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, що безпосередньо пов'язаний із режимом інфляційного таргетування та може призвести до більш ефективного впливу центрального банку на економіку України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік / Рада Національного банку України. – Київ, 2015. – 15 с.
2. Консевич К.С. Аналіз режимів грошово-кредитної політики в різних країнах світу / К.С. Консевич // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Прикладна наука та інноваційний шлях розвитку національного виробництва» (Тернопіль, 4–5 жовтня 2012 р.). – Тернопіль : Крок, 2012. – С. 214–216.
3. Гнатів О.А. Таргетування інфляції як оптимальний режим монетарної політики в Україні / О.А. Гнатів // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 119–125.
4. Радіонова І.Ф. Макроекономіка-2 : [навч. посіб.] / І.Ф. Радіонова, Т.В. Бурлай, Є.В. Алімпієв ; ДВНЗ Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2009. – 423 с.

5. Сліпченко Т.О. Теоретичний аналіз монетарних режимів та критерії його вибору для України / Т.О. Сліпченко // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.10. – С. 232–238.
6. Прушківська Е.В. Таргетування як аспект монетарної політики в умовах глобалізації / Е.В. Прушківська, А.Б. Владикіна // Держава та регіони, Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 141–146.
7. Папаїка О.О. Світовий досвід антиінфляційної політики держави: рекомендації для України / О.О. Папаїка, А.Б. Горбанський // Економіка промисловості. – 2010. – № 2. – С. 3–8.
8. Гриценко А.А. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні : наук. доп. / А.А. Гриценко, Т.О. Кричевська, О.І. Петрик. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2008. – 272 с.
9. Гордієнко В.П. Таргетування інфляції як ефективний метод забезпечення стабільності цін / В.П. Гордієнко, Я.І. Чайковський // Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 15–21.
10. Базилевич В. Макроекономіка / В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик. – К. : Знання, 2007 – 703 с.
11. Вишневська В.С. Економічний механізм інфляційного таргетування в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук / В.С. Вишневська ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2015. – 22 с.
12. Корнєва І.В. Підвищення ефективності монетарної політики та інструментів її реалізації в Україні / І.В. Корнєва // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» / редкол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог : Острозька академія, 2015. – Вип. 28. – С. 125–129.

Моделі взаємодії бізнесу і держави в умовах сучасних трансформацій

Москальов М.А.

кандидат політичних наук,
старший викладач кафедри менеджменту і туризму
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Москальов А.А.

старший викладач кафедри фінансів
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуті концептуальні моделі, що характеризують взаємодію влади і бізнесу, визначено їхню роль та їхнє значення в сучасних трансформаційних умовах. Виокремлено характерні ознаки моделей взаємодії держави з бізнес-середовищем, що склалися у світовій практиці. Пропонується побудувати ефективну модель взаємодії господарюючих суб'єктів і державних органів, яка вимагає формування відповідних інституційних рамок для такого співробітництва.

Ключові слова: бізнес-еліта, держава, групи інтересів, плюралістична модель, неокорпоратистська модель.

Москалев М.А., Москалев А.А. МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

В статье рассмотрены концептуальные модели, характеризующие взаимодействие власти и бизнеса, определены их роль и значение в сложившихся современных трансформационных условиях. Предлагается построить эффективную модель взаимодействия хозяйствующих субъектов и государственных органов, которая требует формирования соответствующих институциональных рамок для такого сотрудничества.

Ключевые слова: бизнес-элиты, государство, группы интересов, плюралистическая модель, неокорпоративистская модель.

Moskal'ov M.A., Moskal'ov A.A. MODELS OF INTERACTION BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT IN REALITIES OF MODERN TRANSFORMATIONS

The article analyses the conceptual models of interaction between business and government. Moreover their role and importance in the current conditions of modern transformation are defined. It is proposed to build an effective model of interaction between business entities and public authorities which requires the formation of appropriate institutional framework for such cooperation as well as development of mechanisms for their implementation in practice.

Keywords: business elite, government, groups of interests, pluralistic model, neo-corporatist model.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Науковий інтерес до проблем взаємодії бізнес-структур і органів державної влади обумовлений цілою низкою факторів, пов'язаних з основними тенденціями в економічній і політичній системах. Питання взаємовідносин державних органів і бізнесу об'єктивно є сьогодні рушійною силою розвитку будь-якої сучасної демократичної правової держави.

В останні роки в усьому світі спостерігається тенденція посилення співпраці влади і бізнесу. Система взаємодії держави та бізнесу в різних країнах функціонує по-різному. Незважаючи на те, що йдеться про країни з розвиненими ринками, список відмінностей виглядає досить великим. Ці відмінності поро-

джуються такими факторами, як історично сформований характер відносин між суспільством і державою, традиції вирішення ділових конфліктів, різні типи економічної поведінки населення, рівень політичної культури, розподіл ресурсів між різними інститутами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У контексті вивчення сучасних моделей взаємодії бізнес-структур та органів державної влади представляють інтерес дослідження, пов'язані з аналізом впливу зацікавлених груп бізнесу на політичні процеси в країнах з розвинутою економікою. Для сучасного розуміння діалектики взаємодії бізнесу і влади найбільш значущими є концепції, викладені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як М. Шульга (визначав, що успіх співпраці має

ґрунтуватися на міцних інститутах влади) [3], А. Пасхавер (визначав, що взаємодія влади та бізнесу має формуватись на інституціональних засадах кооперації) [1], А. Бентлі (вивчав політичний процес через призму зацікавлених груп, вважав, що взаємодія груп суспільства, які чинять тиск один на одного і на державу, є визначальним фактором державної політики) [6], Д. Трумен (виділив з усієї сукупності асоціацій товариства «політичні групи інтересів» – ту частину, яка взаємодіє з інститутами держави) [9], Р. Даль (припускає, що сучасні динамічні плюралістичні суспільства створили сприятливі умови для вільної конкуренції груп інтересів) [7], Ф. Шміттер, (вважає, що взаємодія держави з групами інтересів приводить до співучасті «організованих інтересів» в управлінні) [10], М. Олсон (стверджує, що «великі економічні групи, що працюють на свій економічний інтерес, є безумовною основою політичного процесу») [8].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Особливої актуальності набули питання в аналізі ключових особливостей та перспектив розвитку моделей взаємовідносин між державою, бізнесом і суспільством в умовах сучасних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному політичному просторі діють дві принципово відмінні моделі взаємодії бізнесу та держави: плюралістична і неокорпоратистська. Вони відображають основні підходи до просування інтересів великого бізнесу, де головною розмежувальною ознакою виступає роль держави. В дійсності жодна з них не функціонує в чистому вигляді. Наявні в світі конкретні приклади частіше за все є переплетенням та поєднанням обох моделей. Проте у всіх випадках простежується переважання однієї моделі над іншою.

Більшість вчених вважає найбільш авторитетними дослідження цієї проблематики, що представлені у наукових працях Ф. Шміттера. На його думку, плюралістична модель є «системою представницьких інтересів, у якій визначальні одиниці організовані в необмежену кількість самостійних, необов'язкових, конкуруючих одна з одною, ієрархічно незалежних структур, які особливим чином не ліцензуються, не визнаються та не отримують субсидій і ніяк не контролюються <...> державою і які не володіють монополією на представництво даних інтересів» [10].

Плюралістична модель методологічно виходить з того, що суспільна система та її частини знаходяться в координаційній

залежності, а отже, виключається провідна роль якоїсь однієї частини цілісної системи. Сукупне відтворення цілісного життя суспільства можливе лише за участі в ньому всіх типів та видів суспільного виробництва, що не виключає наявності субординаційних зв'язків між ними. Однак саме матеріальне виробництво створює життєзабезпечуючі продукти, від яких залежить не тільки функціонування суспільства, але й фізичне виживання кожного конкретного індивіда. Отже, всі інші види суспільного виробництва повинні бути засобом його оптимізації та подальшого розвитку. Таким чином, для плюралістичної моделі характерна діяльність держави в інтересах всього суспільства. Завдяки фактичній рівновіддаленості від основних фінансово-економічних груп держава може діяти в інтересах системи в цілому, забезпечуючи її стабільність, можливість перебувати у відносній рівновазі. Якщо система відхиляється від рівноваги і потрапляє в кризову смугу, держава коректує перекося, що виникають, навіть якщо це суперечить інтересам окремих груп монополістичної еліти і повертає економіку у відносну стабільність.

Плюралістична модель взаємодії бізнесу і влади ґрунтується на англо-американській традиції, яка була сформована у зв'язку з такими культурно-історичними особливостями.

Індивідуалізм як тип соціально-економічної поведінки більшої частини населення, який притаманний Великобританії та США. В його основі знаходиться направленість на особисті успіхи та високий ступінь готовності вдатися до невизначених ризиків, пов'язаних з досягненням особистого рівня матеріального добробуту.

Конкуренція розглядається як рушійна сила розвитку. Фундаментом ділової етики та системи координації вважається створення необхідних умов для конкуренції всіх економічних суб'єктів, а сама конкуренція розглядається як базисний принцип економічного розвитку, де отримання прибутку вважається основним показником успішності, а спроби обмеження сприймаються як замах на «американську мрію» та «принцип рівних можливостей для усіх».

Держава визначається як зовнішня сила, значення якої полягає у розробці спільно з представниками бізнесу єдиних правил регулювання, вирішенні конфліктних ситуацій, з якими не може впоратися ділове співтовариство, та забезпеченні підтримки національного бізнесу на міжнародних ринках.

Таким чином, основними характерними ознаками плюралістичної моделі взаємодії бізнесу і держави є такі: існування численних груп тиску та груп інтересів, що конкурують між собою за вплив на політику; держава залишається незалежною від груп тиску, виступаючи у ролі арбітра, тоді як групи інтересів можуть висувати їй свої пропозиції і деякі з них можуть бути інституціоналізовані.

Концепція плюралізму, як вже зазначалося вище, передбачає, що держава виступає в ролі незалежного арбітра між групами тиску, беручи до уваги як інтереси бізнес-груп, так і загальнонаціональні інтереси. У плюралістичній системі приватний бізнес, поряд з державою, є рівноправним учасником політичного процесу. Більша частина відносин бізнесу та держави приймає форму угод між приватним бізнесом та владою в особі політиків та чиновників. Звичайно, існують організації у плюралістичних системах, які представляють колективні інтереси різних груп бізнесу, однак корпорації обирають самі, ставати їм членами яких-небудь асоціацій чи ні. Влада бізнес-асоціацій в плюралістичних системах є жорстко обмеженою тією умовою, що якщо вони розчарують хоч би меншу частину своїх членів, приймаючи позицію, з якою ці члени не згодні, то ці фірми, скоріш за все, покинуть цю асоціацію, тим самим послабивши її скороченням доходів і зниженням довіри представляти інтереси бізнесу загалом.

У плюралістичних системах корпорації залишаються членами асоціацій тільки до того часу, поки вони переконані, що їхнє членство у відношенні доступу до комерційно корисної інформації або політичного представництва коштує витрачених ними грошей і сприяє збільшенню їхньої капіталізації.

Дійсно, в плюралістичних системах найчастіше існує змагання між бізнес-асоціаціями: конкуруючі організації стверджують, що саме вони краще надають послуги і більш послідовно та ефективно представляють інтереси своїх членів, ніж їхні конкуренти. В рамках плюралістичного підходу бізнес розглядається як одна з груп інтересів або груп тиску. Взаємини між окремими корпораціями та бізнес-асоціаціями складаються за принципом відносин «клієнт-клієнт». У більш структурованих і організованих моделях взаємин «бізнес-держава» значення окремих корпорацій знижено, що, у свою чергу, підвищує роль асоціацій.

Необхідно відзначити, що, на відміну від економістів, які під корпорацією розуміють

одну з форм організації виробничо-фінансової діяльності, яка є досить потужною, щоб впливати на прийняття політичних рішень, політологи розуміють корпорацію як окремий суб'єкт, називаючи корпорацією будь-яке структурне представництво групи інтересів, які виходять на рівень політичних інститутів.

У другій половині XX століття в цілому комплексі соціально-політичних вчень поняття корпорації знаходилося в центрі наукових досліджень та розробок, отже, його розуміння в контексті боротьби або взаємодії з державою підносилося. Таким чином, під корпорацією розуміється відносно замкнута структура, що має економічний характер, але в процесі свого розвитку набуває певної політичної ролі, яка може виражатися як у прямому впливі на сферу політики, так і в створенні певних правил гри для досить великої кількості учасників – правил, схожих на політичні. Саме на цій основі стали популярні теорії корпоративної держави, ядром яких є теза, що в сучасному суспільстві корпорації замінюють функції держави і є новими формами громадянського союзу. Отже, можна говорити про вторгнення корпорацій в інтереси держави. Однак основний інтерес корпоративних утворень знаходиться в межах економічної сфери: це боротьба за володіння ресурсами, їх розподіл та перерозподіл. Навіть для самих політизованих економічних корпорацій їх головними сферами діяльності є виробнича, комерційна та фінансова.

Відповідно, неокорпоратистська модель взаємодії «бізнес-держава» сформувалася в контексті різних культурно-історичних особливостей, зміст яких полягає в таких положеннях:

- нова, відмінна від капіталістичної та соціалістичної, система політичної економії, яка базується на державному спрямуванні переважно приватизованої промисловості згідно з ідеологічними принципами єдності, порядку та успіху;

- форма держави, яка розвивається в капіталістичному суспільстві одночасно з парламентаризмом (корпоративізм здійснює функціональне представництво);

- відмінна від плюралістичної форма опосередкування інтересів, за якої обмежена кількість ієрархічно впорядкованих монополістичних організацій представляє інтереси своїх членів у ході переговорів та втілює в життя їхню внутрішню політику.

Держава в неокорпоратистській моделі є важливим економічним агентом, що забезпе-

чує розробку та дотримання загальних правил гри, а також розглядається як сила, що несе великі соціальні зобов'язання перед суспільством загалом, тому має право висувати відповідні вимоги до бізнесу.

У разі виникнення конфліктів у діловій сфері переважним чином їхнього вирішення вважається досягається домовленостей між основними зацікавленими групами. Судові процедури розглядаються як останній спосіб вирішення конфліктів у випадках, коли вичерпані всі шляхи досягнення досудових рішень.

В сучасній науці розглядаються два підходи до визначення неокорпоративізму, а саме інституціональний та функціональний. Прихильники інституціонального підходу підкреслюють його як особливу організацію взаємодії груп інтересів і держави, якій притаманні високий ступінь централізації інститутів представництва груп інтересів (профспілок, асоціацій підприємців). При цьому провідна роль належить асоціаціям та припускає низький ступінь автономії для союзів, рядових членів. Державі відводиться основна роль в регулюванні економічних процесів.

Представники функціонального підходу наголошують на таких аспектах: визнання учасниками взаємодії один одного як рівноправних соціальних партнерів; наявність інституціоналізованого соціального консенсусу між державою та інститутами громадянського суспільства; інституціоналізація участі бізнесу й праці у формуванні державної економічної стратегії; централізовані переговорні процеси щодо заробітної плати на національному рівні за участю профспілок, підприємців і держави; практика виробничої демократії у ключових галузях економіки.

Модель неокорпоративізму передбачає наявність інституційних форм управління, в яких організації (зазвичай це профспілки та спілки роботодавців) представляють основні економічні інтереси, отримують основні привілеї і можливості брати участь у розробці

законопроектів та політичних рішень. У свою чергу, організації беруть відповідальність та зобов'язання сприяти державі в управлінні суспільством. Комбінація розподілу функцій у представництві та управлінні знаходиться в центрі корпоративізму. Корпоративні організації також залучені в установку стандартів та умов для виробництва. Сама ідея, що організації, які беруть участь у корпоративістських угодах, отримують гарантований статус монополії від держави, є фундаментальною для сучасного концепту. Вона контрастує зі звичайним очікуванням плюралістичної політики у тому, що завжди будуть виникати нові конкуруючі інтереси.

Оскільки під неокорпоративізмом розуміється така модель організації суспільного життя, при якій відносини між групами інтересів і політичною системою реалізуються головним чином через асоціації, вважається, що всі корпорації, а в деяких країнах це навіть прийнято законодавчо, повинні належати до бізнес-асоціацій, які, в свою чергу, організовані в певну ієрархічну систему з домінуючою організацією, що представляють бізнес загалом.

Висновки з цього дослідження. Аналіз основних моделей взаємодії бізнесу і держави показує, що кожна з них формувалась в специфічних культурних, економічних і соціальних умовах, кожна має свої сильні і слабкі сторони. Водночас у ХХІ сторіччі все більше поширення серед представників міжнародних ділових кіл набуває думка про те, що англо-американська (плюралістична) модель або принаймні такі її важливі характеристики, як висока ступінь інформаційної прозорості компаній і велика увага до захисту інвесторів, створює більш сприятливі умови розвитку бізнесу.

Тому вивчення моделей, на яких будується взаємодія приватних корпорацій і державного сектора, має виняткове значення для розуміння подальших перспектив розвитку вітчизняної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Формування великого приватного капіталу в Україні / [О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховода, Л.З. Суплін]. – К. : Міленіум, 2004. – 90 с.
2. Розанвалон П. Демократична легітимність / П. Розанвалон – К. : Києво-Могилянська академія, 2009. – 287 с.
3. Правляча еліта сучасної України : аналітична доповідь № 10 / [М. Шульга, О. Потехін, Н. Бойко, О. Парохонська, Т. Шульга]. – К. : Фонд Ф. Еберта, 1998. – 68 с.
4. Фисун А. Демократия, неопатримониализм и глобальные трансформации / А. Фисун. – Х. : Константа, 2006. – 352 с.
5. Фрідман М. Капіталізм і свобода / М. Фрідман. – К. : Дух і літера, 2010. – 319 с.

6. Bentley A. The process of Government. A study of social pressures / A. Bentley. – Cambridge, 1967.
7. Dahl R. Polyarchy: Participation and Opposition / R. Dahl. – New Haven : Yale University Press, 1971.
8. Olson M. The Logic of Collective Action. Public goods and the theory of groups / M. Olson. – Cambridge, 1965.
9. Truman D. The Governmental Process / D. Truman // Political Interests and Public Opinion. – 2nd Edition. – N.Y., 1971.
10. Schmitter Ph.C. The Organization of Business Interests. Studying the Associative Action of Business in Advanced Industrial Societies / Ph.C. Schmitter, W. Streeck // MPIfG Discussion. – 1999. – Paper 99. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mpi-fgkoeln.mpg.de/pu/mpifg_dp/dp99-1.pdf.

УДК 330.101.5

Дихотомія формальних та неформальних інститутів

Стрижак О.О.кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті розкрито зміст, принципи відмінності формальних та неформальних інститутів, а також критерії їх розмежування. Доведено, що неформальні інститути можуть забезпечувати стабільне функціонування інституціональної системи суспільства, заповнюючи інституціональний вакуум. На основі аналізу літературних джерел узагальнено та доповнено основні типи взаємодії формальних та неформальних інститутів у динаміці, визначено їх взаємовплив. Аргументовано, що використання формальних та неформальних правил зумовлено розміром трансакційних витрат, які супроводжують їх дотримання. Обґрунтовано, що непрямим показником оцінки якості інституціональної системи, який відображає ефективність діючих формальних інститутів, є розмір тіньового сектора економіки.

Ключові слова: формальні інститути, неформальні інститути, правила, норми, трансакційні витрати, інституціональна система.

Стрижак Е.О. ДИХОТОМИЯ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

В статье раскрыты содержание, принципиальные отличия формальных и неформальных институтов, а также критерии их разграничения. Доказано, что неформальные институты могут обеспечивать стабильное функционирование институциональной системы общества, заполняя институциональный вакуум. На основе анализа литературных источников обобщены и дополнены основные типы взаимодействия формальных и неформальных институтов в динамике, определено их взаимовлияние. Аргументировано, что использование формальных и неформальных правил обусловлено размером трансакционных издержек, которые сопровождают их соблюдение. Обосновано, что косвенным показателем оценки качества институциональной системы, отражающим эффективность действующих формальных институтов, является размер теневого сектора экономики.

Ключевые слова: формальные институты, неформальные институты, правила, нормы, трансакционные издержки, институциональная система.

Stryzhak O.O. DICHOTOMY OF FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS

The content, basic differences, the criteria of differentiation of informal and formal institutions are disclosed in the article. It is proved that informal institutions can ensure a stable functioning of the institutional system of society by filling institutional vacuum. Based on the analysis of literary sources main types of interaction between informal and formal institutions in dynamic are summarized and completed, determined their interaction. The author argued that use of formal and informal rules depends from a size of transaction costs which accompany compliance. Is grounded that a size of the shadow economy is an indirect measure of evaluating the quality of the institutional system, and reflects the effectiveness of existing formal institutions.

Keywords: formal institutions, informal institutions, rules, norms, transaction costs, institutional system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання забезпечення сталого економічного зростання залишаються у центрі уваги вчених, політиків, держслужбовців не одне десятиріччя, але однозначної відповіді на те, які чинники є запорукою економічного успіху, як не допустити кризову ситуацію в економіці, досі немає. Виявляється, на перший погляд, парадоксальна ситуація, коли найбільш високі темпи росту спостерігаються в тих країнах, які не мають ані великих запасів природних ресурсів, ані значних територій та земельних угідь. І навпаки, є багато держав, які, маючи значний природний потенціал, демонструють у край низькі темпи розвитку.

Як свідчать результати досліджень, проведених у країнах із перехідною економікою, наявність значних природних багатств не є запорукою економічного успіху і часто призводить до їх надмірного витрачання. Так, вивчаючи особливості розвитку посткомуністичних держав, Вінієцкі Дж. виявив таку закономірність: «Що стосується ресурсів, які розуміються як основні, набагато вище використання енергії, сталі, цементу та інших основних ресурсів на \$1 ВВП у комуністичних країнах також дає підстави для припущення про фактичну надмірну пропозицію ресурсів, про які йде мова, у цих державах. І якщо ми подивимося тільки на мінеральні ресурси (із точки зору реаль-

ного виробництва й сприятливого розташування запасів), тоді ми повинні підкреслити той факт, що такі багатства доступні в першу чергу у відстаючих країнах із перехідною економікою» [1, с. 4–5]. Отже, доступність ресурсів та їх невелика вартість у цих країнах не створили стимулів для їх ефективного використання завдяки впровадженню інноваційних технологій та оновленню виробничих процесів; навпаки, природні багатства витрачалися неефективно та практично неконтрольовано, що призвело в остаточному підсумку до переходу на ресурсозалежну модель розвитку, вичерпання наявних ресурсів, застарівання технологічного обладнання, неконкурентоздатності продукції тощо. Отже, добробут країни в постіндустріальному глобалізованому суспільстві залежить насамперед не від природних багатств, а від її спроможності застосовувати наявний потенціал (чи створювати його). Важливе значення має не стільки забезпечення ресурсами, скільки те, які інституціональні умови створено для їх

ефективного використання. У цьому аспекті особливої актуальності набувають питання опанування теоретичних засад, а також розробки практичних рекомендацій щодо інституціонального забезпечення соціально-економічного розвитку держави, оцінки впливу інституціональних чинників на якість економічного зростання, визначення можливостей забезпечення економічного розвитку формальними та неформальними інститутами у складі інституціональної системи суспільства тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем співвідношення формальних та неформальних інститутів, визначення ефективності їх дії, значення для національної економіки та окремих її сфер знайшли відображення у працях таких авторів, як: Davis L., North D., Smorodin C. [2], Pejovich S. [3], Helmke G. [4], Skoog G.E. [5], Winiecki J. [6; 7], Аузан А.А. [8], Шастітко А.Є. [9], Цирєнова А.А. [10], Плетньов Д.О. [11], Вайсман Е.Д., Подшивалова М.В. [12], Леме-

Таблиця 1

Інститути (правила і норми)

Автор	Формальні	Неформальні
Pejovich S. [22, с. 246]	Включають конституції, законодавчі акти, норми загального права, а також інші урядові постанови. Урядові органи забезпечують дотримання цих правил за допомогою санкцій, таких як штрафи, тюремне ув'язнення і екзекуція	Включають у себе традиції, звичаї, релігійні вірування, а також усі інші інтерпретації соціального світу, які пройшли випробування часом. Виконання неформальних правил відбувається у повсякденному житті за допомогою санкцій, таких як ostracism із боку друзів і сусідів або втрата репутації
Skoog G.E. [5, с. 21]	Свідомо розроблені людьми і часто кодифіковані в письмовій формі. Прикладами є конституції, закони та нормативні акти	Розвиваються спонтанно і ненавмисно з плином часу за рахунок людської взаємодії і приймають форму неписаних конвенцій, процедур, звичаїв, кодексів та норм поведінки
WB [23, с. 6]	Включають правила, прописані в законі урядом, кодифіковані і прийняті приватними інституціями, а також державними і приватними організаціями, діючими в рамках публічного права	Часто діють поза формальною правовою системою, відображають неписані кодекси соціальної поведінки
Носков В.А. [17, с. 957]	Правила, які зафіксовано в знаковій формі (і використовуються в явному вигляді як обмежувач набору виборів індивідів) і забезпечені легальним захистом із боку держави	Ті правила, які також є обмежувачами поведінки, але не зафіксовані (а частина з них, за Ф. Хайеком, і не може бути зафіксована) у знаковій формі, а також захищені іншими механізмами (відмінними від держави)
Плетньов Д.О. [11, с. 11]	Правила, закладені в основі формальних інститутів, закріплені законодавчими або нормативними актами, обов'язковими до виконання певною групою індивідів	Ґрунтуються на негласних нормах і правилах

щенко П.С., Сидорова А.М. [13], Мазур О.Є. [14], Меркулова Т.В. [15], Михайлов О.М., Бєлова Л.В. [16], Носков В.А., Михаленок Н.О. [17], Прушківська Е.В. [18], Панеях Е.Л. [19], Фролов Д.П. [20], Цветкова Г.С. [21] та ін. Однак, незважаючи на одержані наукові здобутки та отримані результати, низка питань щодо інституціонального забезпечення розвитку соціально-економічних систем потребує подальшого опрацювання та розвитку. Зокрема, це стосується визначення того, яким чином неформальні норми впливають на процеси економічного розвитку і як вони починають домінувати над формальними, як регулювати процеси зростання неформального сектора економіки, яким чином можна впливати на ті неформальні норми, які втілені у свідомість і суперечать формальним, за допомогою яких засобів домогтися слідування формальним нормам та підвищити їх ефективність тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначення взаємозв'язку та взаємовпливу формальних та неформальних норм в їх діалектичній єдності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституціональну систему суспільства становить організована певним чином сукупність інститутів. Категорія інституту є мультидисциплінарною, має широкий зміст і значну кількість тлумачень, тому в контексті даної статті будемо застосовувати підхід, згідно з яким інститут розглядається як система норм та правил. За ступенем формалізації всі інститути розподіляються на формальні та неформальні (табл. 1).

Формальні зафіксовані в нормах писаного права й обов'язкові для виконання всіма членами суспільства, для дотримання процедури їх виконання існують механізми примусу і покарання за недотримання діючих формальних норм. На відміну від них неформальні – неписані та не задокументовані у текстах офіційних документів норми і правила. Тобто критерієм розмежування формальних та неформальних правил є: по-перше, можливість чіткого визначення і специфікації, по-друге, закріплення в текстах документів із проходженням відповідної процедури реєстрації у державних установах; по-третє, наявність механізму підтримки виконання з боку державних органів; по-четверте, обов'язки держави щодо захисту цих правил. Деякі неформальні правила з часом формалізуються, приймаючи форму закону чи підза-

конного акту, інші не піддаються формалізації через недоцільність, складність переводу у знакову форму чи неможливість чіткої ідентифікації (такі як культурні традиції чи релігійні обряди) або існування протиріччя з наявними формальними (правила діяльності кримінальних кланів).

Принципова відмінність формальних та неформальних норм полягає у тому, що формальні норми є кодифікованими, тобто зафіксованими у знаковій, письмовій формі. Вони чітко сформульовані та визначені, мають форму прояву у вигляді законів, підзаконних актів, розпоряджень, указів тощо. Навпаки, неформальні не зафіксовані в офіційних документах, але підтримуються мовчазно за згодою сторін взаємодії. Однак вони також мають певні механізми підтримки у вигляді морального осуду (якщо не суперечать формальним) чи покарання («кодекси», закони та правила мафії, якудзи, тріад тощо). У цих структурах зі складною ієрархією та жорсткими механізмами примусу до виконання правил стосунки регулюються визначеними неписаними нормами поза залежністю від місця розташування осередків та відповідно законодавства тієї чи іншої країни. Потужні нелегальні синдикати є могутніми гравцями на світових ринках, вони можуть не тільки порушувати, але й змінювати правила гри шляхом прийняття потрібних їм законів за допомогою лобіювання, підкупу політиків та державних службовців, підтримки окремих політичних рухів та партій. Великі грошові обороти дають нелегальним кримінальним структурам змогу виводити значні кошти з обігу та вкладати їх у вже цілком легальний бізнес, виступаючи інституціональними інвесторами. Таким чином, неформальні інститути (як цілком легальні, але не формалізовані, так і нелегальні чи відверто незаконні) тісно «вплітаються» в систему економічних відносин, стаючи її складовою частиною. Вони можуть як протидіяти державі, вносячи нестабільність та підвищуючи суспільні витрати, так і підтримувати соціально-економічну систему, частиною якої вони є. Певним чином такі інститути забезпечують стабільне функціонування інституціональної системи суспільства, заповнюючи інституціональний вакуум.

І формальні, і неформальні норми змінюються у часі. Здебільшого неформальні перетворюються повільніше, оскільки передбачають зміни менталітету. Однак існують випадки, коли неформальні норми швидко замінюють формальні внаслідок недоскона-

лості останніх. Так, наприклад, недосконале законодавство СРСР 1990-х років, яке не відповідало умовам часу під час переходу від планової економіки до ринкових відносин й не було своєчасно оновлено, призвело до появи та широкого впровадження суб'єктами господарювання схем ухиляння від сплати податків і збільшення обсягів товарно-бартерних операцій, переходу державної власності у власність олігархічно-кланових структур шляхом венчурної приватизації та інших негативних явищ трансформаційного періоду.

Залежно від співвідношення формальних та неформальних норм у суспільстві існують різні форми взаємодії інститутів у динаміці. На основі аналізу літературних джерел було узагальнено та доповнено основні типи взаємодії формальних та неформальних інститутів [3, с. 170–171; 8, с. 27–28; 15, с. 69]:

1) формальні інститути вводяться на основі наявних у суспільстві неформальних правил, звичок, традицій тощо, тобто неформальні правила формалізуються;

2) формальні інститути пригнічують, але не змінюють неформальні інститути, тобто неформальні інститути існують, але виконують другорядну роль у суспільстві;

3) формальні правила вступають у пряме протиріччя з неформальними;

4) формальні правила створюються для протидії наявним неформальним нормам і повинні сприяти формуванню оновлених неформальних інститутів;

5) формальні і неформальні інститути існують паралельно, тобто неформальні норми заповнюють інституціональні лакуни, які не регулюються наявними формальними;

6) неформальні правила, які виникають, сприяють реалізації формальних, доповнюючи та продовжуючи їх;

7) неформальні правила витісняють формальні, якщо останні породжують невиправдані витрати у їх суб'єктів, не приносячи відчутних переваг ані державі, ані безпосередньо гарантам цих правил;

8) формальні правила «пристосовуються» до неформальних, змінюючись під впливом суспільства чи вимог часу.

Зважаючи на вищенаведене, постає питання: чому люди додержуються неформальних норм, навіть якщо за їх недотримання не передбачено жодних офіційних санкцій? У будь-якому разі за невиконання неформальної норми (якщо вона не є продовженням формальної) неможливо притягнути до адміністративної чи кримінальної відповідальності.

Аузан А.А. наголошує на тому, що у відповідних ситуаціях фактичний вибір адресатами непогоджених норм однієї з них (і, отже, вибір на користь порушення іншої) зумовлюється співвідношенням балансів вигод і витрат проходження кожної з норм, що зіставляються. При цьому поряд із прямими вигодами і витратами кожної з дій, до складу таких балансів входять і очікувані витрати застосування санкцій за порушення альтернативного правила [8, с. 27]. Отже, використання тієї чи іншої норми зумовлено насамперед тими витратами, які супроводжують її дотримання. Так, Пейович С. указує на те, що, звільняючи ресурси для альтернативного використання, формальні правила, знижуючи трансакційні витрати, роблять більший внесок у виробництво багатства, ніж правила, які призводять до збільшення трансакційних витрат. Інституційні зміни і виробництво багатства, таким чином, пов'язані через вплив цих змін на трансакційні витрати [22, с. 246]. Через те основним критерієм, який визначає пріоритет використання формальної чи неформальної норми, є розмір трансакційних витрат, які Вінієцкі Дж. трактує як «витрати, пов'язані зі створенням, зміною, закріпленням і використанням інститутів економічними суб'єктами» [6, с. 148]. Якщо слідування формальним правилам викликає додаткові витрати, то обирається альтернативний варіант, тобто неформальна норма, трансакційні витрати використання якої нижче. У разі високих трансакційних витрат використання формального правила чи відсутності суттєвих санкцій за його невикористання йому на заміну прийде неформальне. У даному разі для того, щоб примусити виконувати наявне формальне правило, необхідно збільшити санкції за його невиконання. Високі трансакційні витрати використання формальних норм призводять до часткового чи повного їх ігнорування та зумовлюють перехід на альтернативні неформальні правила.

Таким чином, доцільність використання того чи іншого правила (як формального, так і неформального) визначається на основі співставлення таких трансакційних витрат:

1) витрат використання правил;

2) витрат захисту норми, що використовуюється;

3) витрат реалізації санкцій за невикористання правил;

4) витрат переходу на інше правило (якщо такі витрати вкрай високі, то буде використовуватися неефективна норма; цей ефект отримав назву інституціональної пастки);

5) витрат уникнення покарання за невиконання правила.

Слід зазначити, що в будь-якому суспільстві неможлива відмова від неформальних правил та їх повна заміна формальними, оскільки неможливо прописати правила для всіх областей діяльності та типів взаємодії. Саме тому основною функцією неформальних правил є регулювання відносин, які не підтримуються формальними нормами. За твердженням Вінієцкі Дж. [6], неформальні правила можуть зменшувати негативний вплив неправильно діючих формальних інститутів.

Дослідження, проведені фахівцями Світового банку, доводять важливість тієї ролі, яку відіграють неформальні інститути у суспільстві, оскільки, як зауважено в Доповіді, «люди як у багатих, так і бідних країнах покладаються на неформальні інститути для полегшення трансакцій, але ці інститути є відносно більш важливими в бідних країнах, де формальні інститути менш розвинені. Крім того, бідні люди в бідних країнах часто погано обслуговуються доступними обмеженими формальними інститутами. У бідних країнах і бідних регіонах, зокрема, неформальні інститути замінюють формальні» [23, с. 6]. Неформальні інститути набувають пріоритету тоді, коли формальні недостатньо розвинені або не регулюють окремі сфери діяльності суспільства. Тому в окремих випадках експерти Світового банку не рекомендують відмовлятися від неформальних правил, які довели свою ефективність протягом тривалого

часу: «Де неформальні інститути ефективно діють, а формальні інститути вимагають підтримки, створення нових формальних інститутів не може бути пріоритетом для політиків» [23, с. 12]. При цьому було виявлено залежність ступеня розвитку формальних інститутів і рівня розвитку країни.

Часто неформальні інститути виникають в областях, які не регулюються формальними правилами. Слід погодитися зі Скуг Г.Е. у тому, що «відносини між формальними та неформальними інститутами значною мірою доповнюють одне одного. Оскільки це не представляється можливим і бажаним розробити детальні формальні правила для всіх можливих та специфічних повторюваних ситуацій, неформальні правила необхідні, щоб доповнювати формальні. Неформальні правила виникають спонтанно, щоб піклуватися про постійні проблеми взаємодії, які не регулюються формальними правилами. Ці проблеми нерідко виникають як результат формальних правил, так що неформальні правила стають адаптацією до формальних правил» [5, с. 23]. При цьому співвідношення формальних та неформальних правил визначається насамперед ефективністю діючих формальних. Більш зручна у використанні норма витісняє менш зручну.

У розвинених країнах формальні інститути доповнюють неформальні; неформальні правила можуть бути дуже ефективними, оскільки вони мають формальні закони як дублюючі. У країнах, що розвиваються, учасники ринку використовують неформальні механізми як

Таблиця 2

Частка тіньового сектору економіки України, % до ВВП

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016, I кв.
% до офіційного ВВП	38,0	34,0	34,0	35,0	43,0	40,0	41,0
монетарний метод (чинні метод. рекомендації)	30,0	26,0	24,0	23,0	33,0	30,0	29,0
монетарний метод (нова редакція)	45,0	41,0	37,0	36,0	40,0	40,0	37,0
електричний метод	37,0	29,0	29,0	30,0	38,0	36,0	34,0
метод «витрати населення – роздрібний товарооборот» (чинні метод. рекомендації)	44,0	48,0	46,0	51,0	58,0	56,0	54,0
метод «витрати населення – роздрібний товарооборот + послуги» (нова редакція)	35,0	48,0	49,0	57,0	65,0	61,0	56,0
метод збитковості підприємств, скорегований	30,0	25,0	27,0	27,0	35,0	26,0	34,0
метод Шнайдера	41,1	40,4	40,0	39,5	46,5	47,1	
Середнє арифметичне	37,5	36,4	35,8	37,3	44,8	42,0	40,7

Джерело: складено за даними [24; 25]

субститути [23, с. 173]. У більш розвинених країнах, як правило, і більш досконале законодавство та наявність ефективного механізму його підтримки, тобто більш ефективні формальні інститути. Люди віддають перевагу слідуванню формальним інститутам, якщо це виявляється більш виправданим із позицій економічного підходу, оскільки їх використання знижує трансакційні витрати; і навпаки, у менш розвинених країнах із недосконалим законодавством чи за відсутності дієвого контролю над його дотриманням економічні агенти віддають перевагу використанню неформальних правил, збільшуючи тіньовий сектор економіки. Таким чином, розмір тіньового сектора економіки є непрямим показником оцінки якості інституціональної системи та відображає передусім ефективність діючих формальних інститутів.

Дані, наведені в табл. 2, свідчать про високий рівень тінізації економіки України, розмір якого навіть за найменшими значеннями є критичним для нормального розвитку країни і свідчить про неефективність діючих формальних інститутів та негативні умови для ведення бізнесу. Високі податки, бюрократія, тривалість, складність та дорожнеча адміністративних процедур, пов'язаних із здійсненням підприємницької діяльності, сприяють переходу бізнесу в тінь, що негативно відбивається передусім на розмірах податкових надходжень до бюджету та створює пере-

думови нечесної конкуренції щодо легально діючих суб'єктів господарської діяльності.

Висновки з цього дослідження. Ефективність інституціональної системи суспільства визначається у взаємодії та взаємопо-силенні дії формальних та неформальних інститутів. Будь-які суперечності, які виникають між ними, призводять до збільшення трансакційних витрат суспільства. Таким чином, оптимізація взаємодії інститутів залежить передусім від спроможності держави щодо приведення законодавчо-нормативної бази у відповідність до вимог ринку, а також створення дієвого механізму підтримки оновлених формальних інститутів. Перспективи подальшого наукового пошуку, на нашу думку, полягають у розробці науково-практичних рекомендацій щодо визначення напрямів адаптації ефективних інститутів ринкової економіки до умов трансформаційної, а також удосконалення власних інститутів інституціональної системи України за рахунок приведення формальних інститутів у відповідність до вимог сучасності, реалізації дієвих механізмів їх підтримки. Впровадження відповідних рекомендацій та заходів дасть змогу вивести потік ресурсів із тіні та підвищити ефективність функціонування економіки, оскільки ефективна інституціональна система є необхідною передумовою щодо створення сприятливого бізнес-середовища і покращення інвестиційного клімату в країні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Winiński J. Determinants of catching up or falling behind: interaction of formal and informal institutions / J. Winiński // *Successes and failures in real convergence*. National Bank of Poland, – 2003, 23-24 October [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nbp.pl/konferencje/radisson/Mowcy/Winiński/winiński.pdf>.
2. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North., C. Smorodin. – Cambridge: Cambridge University Press, 1971. – 283 p.
3. Pejovich S. The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development / S. Pejovich // *Journal of Markets & Morality*. – 1999. – № 2(2). – P. 164–182.
4. Helmke G. Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda / G. Helmke, S. Levitsky // *Perspectives on Politics*. – Vol. 2. – № 4. – P. 725–740.
5. Skoog G.E. Supporting the Development of Institutions – Formal and Informal Rules / G.E. Skoog [Electronic resource]. – Access mode : http://www.sida.se/contentassets/502276753e2c429b9c4e066ae0c16872/20053-supporting-the-development-of-institutions---formal-and-informal-rules.-an-evaluation-theme-basic-concepts_1886.pdf.
6. Winiński J. Formal rules, informal rules, and economic performance: an organizing framework / J. Winiński // *Acta Oeconomica*. – 2000/2001. – Vol. 51(2). – Issue 2. – P. 147–172.
7. Winiński J. Formal and Informal Rules in Post-Communist Transition / J. Winiński // *Journal of Public Finance and Public Choice*. – 1998. – XVI(1). – P. 3–26.
8. Аузан А.А. Институциональная экономика / А.А. Аузан. – М. : Инфра-М, 2005. – 415 с.
9. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
10. Цыренова А.А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды / А.А. Цыренова. – Улан-Удэ : ВСГТУ, 2006. – 88 с.

11. Плетнёв Д.А. Природа и эволюция взглядов на институт как категорию экономической науки / Д.А. Плетнёв // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 10(264). – Вып. 38. – С. 5–13.
12. Вайсман Е.Д. Анализ институциональной среды предпринимательства России: структурно-временной срез / Е.Д. Вайсман, М.В. Подшивалова // Теоретические основы экономики и управления. – 2015. – Вып. 3(221). – С. 19–31.
13. Лемещенко П.С. Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия : научное издание / П.С. Лемещенко, А.М. Сидорова. – Мн. : Мисанта, 2013. – 99 с.
14. Мазур О.Є. Управління інституціональною динамікою: узагальнення сучасних підходів / О.Є. Мазур // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 254–260.
15. Меркулова Т.В. Формальный и неформальный институты налога: взаимосвязи и противоречия / Т.В. Меркулова // Наукові праці ДонНТУ. – Серія «Економічна». – Вип. 91. – С. 64–70.
16. Михайлов А.М. Формальные и неформальные институты в банковской сфере / А.М. Михайлов, Л.В. Белова // Вопросы экономики и права. – 2015. – № 10. – С. 48–52.
17. Носков В.А. Проблемы управления развитием формальных институтов / В.А. Носков, Н.О. Михаленок // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2006. – Т. 8. – № 4. – С. 956–963.
18. Прушківська Е.В. Роль формальних і неформальних інститутів у формуванні секторальної структури / Е.В. Прушківська // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1(6). – С. 275–282.
19. Панеях Э.Л. Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике / Э.Л. Панеях // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2. – № 4. – С. 56–68.
20. Фролов Д.П. Имеют ли институты значение для пространственной экономики? / Д.П. Фролов // Пространственная экономика. – 2015. – № 1. – С. 14–37.
21. Цветкова Г.С. Взаимодействие формальных и неформальных институтов рынка: теоретико-методологические аспекты / Г.С. Цветкова // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 9. – С. 287–292.
22. Pejovich S. Law, tradition, and the transition in Eastern Europe // The Independent Review. – 1997. – Vol. II. – № 2. – P. 243–254.
23. World Bank. World Development Report 2002: Building Institutions for Markets. – Oxford: Oxford University Press, 2002. – 254 p.
24. Тенденції тіньової економіки в Україні (I квартал 2016 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
25. Schneider F. The Size and Development of the Shadow Economies of Ukraine and Six Other Eastern Countries over the Period of 1999 – 2015 / F. Schneider // Економіка розвитку. – 2016. – № 2(78). – С. 12–10.

Напрями вдосконалення механізму конкурентної політики держави

Чудак В.В.

аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

Одним із найважливіших напрямів удосконалення механізму реалізації конкурентної політики з урахуванням його інституційного складника є вдосконалення інституційного середовища реалізації конкурентної політики держави, яке створює умови дотримання всіма суб'єктами однакових правил гри та водночас обмежує свавілля державних структур і чиновників під час виконання ними розподільчих функцій.

Ключові слова: інститут, інституція, інституційне середовище, інституційний механізм, конкурентна політика.

Чудак В.В. НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Одним из важнейших направлений совершенствования механизма реализации конкурентной политики с учетом его институциональной составляющей является совершенствование институциональной среды реализации конкурентной политики государства, которая создает условия соблюдения всеми субъектами одинаковых правил игры и в то же время ограничивает произвол государственных структур и чиновников при исполнении ими распределительных функций.

Ключевые слова: институт, институция, институциональная среда, институциональный механизм, конкурентная политика.

Chudak V.V. DIRECTIONS IMPROVE THE MECHANISM OF COMPETITION POLICY

One of the most important areas of improvement mechanism for implementing competition policy taking into account its institutional component is to improve the institutional environment implementation of competition policy, which creates all entities subject to the same rules, and at the same time limiting the arbitrariness of government agencies and officials in the performance of distribution functions.

Keywords: institute, institution, institutional environment, institutional framework, competition policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідною умовою вдосконалення інституційного середовища реалізації конкурентної політики держави має бути домінування легального сектора економіки над тіньовим. А це означає, що для вдосконалення інституційного середовища провідну роль належить віддати формальним та узгодженим із ними неформальним нормам і правилам, інакше економічна система втрачає керованість, без якої неможливо виконувати функцію державного регулювання та проводити будь-яку державну економічну політику, у тому числі й реалізації конкурентної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення напрямів удосконалення механізму конкурентної політики держави знайшли відображення у працях таких провідних учених-економістів, як З. Борисенко, А. Ігнатюк, О. Костусев, В. Лагутін, Г. Филюк та ін. Але незважаючи на значний науковий доробок у проблемах реалізації

конкурентної політики, питання визначення напрямів удосконалення механізму конкурентної політики держави потребує постійного опрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Утвердження законності і подолання тіньової економіки є вкрай актуальними завданнями соціально-економічної трансформації. Це завдання дуже складне, оскільки традиційно українське суспільство звикло жити не стільки за формальними, скільки за традиційними правилами. Але без подолання тіньової економіки практично втрачаються будь-які шанси на успіх усіх інших реформ. Важливо при цьому не залишити поза увагою те, що будь-яка соціально-економічна система передусім є системою відносин між людьми, які діють у певному інституційному середовищі, що визначається культурою, мораллю, традиціями, звичаями, національним менталітетом, правовою системою, сумою накопичених як суто теоретичних, так і прикладних знань тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. У цьому контексті стають необхідними розвинені інституційні практики формування здатності до самостійного навчання протягом усього життя людини, вироблення внутрішніх стимулів до вдосконалення своїх знань і навичок, внутрішня потреба до критичного аналізу інформаційного потоку, що в сучасному суспільстві є мінливим і часто набуває викривлених форм.

Конкурентна політика держави повинна бути направлена на протистояння жорсткості та нерозбірливості суб'єктів ринку у виборі методів конкурентної боротьби. Водночас мають розвиватись інститути громадянського суспільства, які б активно включались у процеси відстоювання суспільних інтересів. Важливо сформуванати таке конкурентне інституційне середовище, яке б обмежувало корисливі устремління та свавілля представників влади в отриманні економічної ренти із будь-яких трансакцій, забезпечувало можливість рівного доступу учасників ринку до обмежених ресурсів, чітко визначало функції і повноваження державних установ щодо впливу на соціально-економічні процеси та забезпечувало громадський контроль їх виконання [4].

Інституційне середовище реалізації конкурентної політики держави повинно: органічно поєднувати централізоване державне регулювання та інституційні регламентації конкурентних відносин; базуватися на системі формальних та узгоджених із ними неформальних інституцій, що є запорукою домінування в економіці легального сектора; містити стимули для спонукання промислових підприємств до розвитку їх виробничих систем на основі наукомістких технологій. Набір інструментів, способів і методів інституційного регулювання має бути структурований таким чином, щоб, з одного боку, забезпечити рівні умови для функціонування і розвитку суб'єктів господарювання у розрізі галузей національної економіки, а з іншого – щоб забезпечувати зміцнення позицій національних компаній на світовому ринку [3].

Важливим напрямом удосконалення механізму реалізації конкурентної політики держави має бути поліпшення умов для інноваційної діяльності, створення чітких і дієвих стимулів для прискорення процесів перетворення наукових ідей і розробок у ринкові продукти міжнародного рівня, впровадження інструментів їх реалізації у ті структурні елементи промислового сектору національної

економіки, що можуть забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств і України у цілому в глобальному ринковому просторі. Інноваційність є визначальною характеристикою сучасних науково-технічних, виробничих, соціально-економічних та всіх суспільних процесів. Економіка України має набути характеру, завдяки якому економічному зростанню буде одночасно притаманний розвиток. Це означає необхідність її оздоровлення, і двигуном такого оздоровлення, як це вже не раз демонструвало багато країн світу, має стати інноваційний потенціал, який у країні є і який має постійно як нагромаджуватися, так і використовуватися, передусім за рахунок потенціалу знань, що безперервно генерується в освітянському та науковому просторі нашої країни. Про роль науки в досягненні цілей розвитку було добре відомо ще з часів Олександра Македонського, який для своєї мети завоювати світ дбав про розвиток науки, тримаючи при собі достатньо великий штат учених. У цьому контексті в 2015 р. в Україні відбулися дві важливі події. По-перше, було ухвалено новий Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність». Відповідно до Закону, будуть створені Національна Рада України з питань науки і технологій, яка стане постійним консультативно-дорадчим органом Кабінету Міністрів України, та Національний фонд досліджень. Діяльність новостворених інститутів буде спрямована на забезпечення ефективної взаємодії між науковим співтовариством, урядом і бізнесом. Новий Закон також передбачає більше можливостей для науково-дослідних інститутів для створення економічних партнерств (компаній), щоб ефективно використовувати права інтелектуальної власності. Очікується, що державні витрати на НННТР також збільшаться. Для оптимізації структури науково-дослідних установ у 2016 р. заплановане проведення незалежної оцінки ефективності їх діяльності. До функцій Національного фонду досліджень належатиме надання грантів на виконання фундаментальних і прикладних досліджень; розвиток української науково-дослідницької сфери та її інтеграції до світової; сприяння науково-технічному співробітництву та обміну.

По-друге, Україна стала асоційованим членом Програми «Горизонт 2020». Це дасть країні змогу брати участь у всіх конкурсах «Горизонту 2020» на рівних із державами – членами ЄС, у тому числі подавати заявки на фінансову підтримку малих та середніх інноваційних підприємств та брати участь у

структурах управління Програмою. Одним із ключових інститутів інноваційної економіки є держава. Вона не повинна прямо втручатися в інноваційні процеси, але в її функції входить створення такого інституційного середовища, яке спроможне забезпечити належне фінансування організаційних структур, що генерують інновації, мінімізацію опортуністичної поведінки суб'єктів господарювання на стадії комерціалізації інновацій та надання фінансової підтримки інноваторам у галузях, що є стратегічно важливими для економічної безпеки та конкурентоспроможності національної економіки [1].

Від оволодіння інноваційними механізмами розвитку залежить доля України: чи рухатиметься вона в напрямі входження до числа розвинених країн, чи залишиться стагнулою країною на узбіччі науково-технічного і соціального прогресу. Це пов'язано із загальними закономірностями суспільного розвитку, згідно з якими у світі відбувається перехід від переважно відтворювального до інноваційного типу розвитку. Вирішити таке завдання можливо, тільки спираючись на мобілізацію всього науково-технічного, соціально-економічного, гуманітарного і кадрового потенціалу, усвідомлення суспільством невідкладності та важливості цих завдань, високий рівень комунікації органів влади і суспільства, довіри та активності. Розвинені країни світу активно використовують інновації в конкурентній боротьбі на світових ринках. До них поступово наближаються країни, що швидко розвиваються, зокрема деякі азійські держави. Україна сьогодні також належить до країн, які декларують важливість інновацій для вирішення нагальних соціально-економічних проблем країни. Водночас структурно-технологічні зрушення, що відбулися в роки незалежності, значною мірою мали стихійний характер, а основні механізми зростання продовжують концентруватися в групі галузей, чия конкурентоспроможність переважно залежить від використання екстенсивних факторів виробництва і потребує відносно невисокого рівня інноваційної активності, ґрунтуючись на експорті сировинних товарів і продукції нижчих виробничих переділів, що зумовлює низьку конкурентоспроможність економіки, нееквівалентний обмін та значне відставання країни в соціально-економічному розвитку. Такий шлях зумовлює необхідність істотних перетворень в інституційному середовищі ведення бізнесу в Україні, формування сприятливого інноваційного клімату, активізації

досліджень і розробок, здійснення прориву у сфері використання сучасних інформаційних і комунікаційних технологій. Україні належить подолати значне відставання за рівнем інноваційної активності підприємств порівняно з розвиненими країнами світу і, насамперед, своїми сусідами – країнами ЄС. В Україні цей показник не перевищує 20% (за даними обстежень інноваційної діяльності), тоді як середній показник по ЄС, уже не кажучи про країни, які є інноваційними лідерами, становить 44%. Не відповідають інноваційному курсу і низькі витрати на дослідження і розробки, особливо у промисловості України. Особливості національної інноваційної політики України в умовах, що склалися після підписання в 2014 р. Угоди з ЄС, характеризуються зростаючим рівнем конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок розширення доступу до нього європейських товаровиробників і формування нових умов для українських експортерів на ринках країн ЄС з особливим впливом нових технічних регламентів, енергетичних та екологічних директив і нетарифних бар'єрів. Особливою складовою частиною такої політики має стати диференційована за видами діяльності система оподаткування.

Одним із найважливіших стимулів для інноваційного розвитку повинно стати створення умов для цивілізованої конкуренції в усіх галузях економіки. Саме завдяки конкурентній боротьбі суб'єкти господарювання змушені розробляти та впроваджувати нововведення у вигляді нових видів продукції та послуг, інноваційних технологій, соціально-економічних та організаційно-технічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного або іншого спрямування. Своєю чергою, ці інновації сприяють підвищенню конкурентоспроможності товарів та послуг, успішному представленню їх на внутрішньому та зовнішніх ринках, що, безперечно, є важливим мотиваційним чинником подальшого інноваційного розвитку в країні. І навпаки, за умови, коли конкуренція відсутня на товарному ринку, для суб'єктів господарювання відсутні і стимули для інноваційного розвитку. На монополізованих ринках підприємці не бачать вагомих причин для витрачання коштів на вдосконалення виробництва чи покращення якості товарів і послуг, оскільки вони і так впевнені, що їхня продукція знайде свого споживача.

Також слід зазначити, що низька конкурентність у багатьох сегментах внутрішнього ринку зумовлює недостатню мотивацію суб'єктів господарювання до інноваційного

розвитку та технологічного оновлення. Самі по собі конкурентні ринки можуть існувати й без інноваційного розвитку, але інноваційний розвиток неможливий без конкуренції. Тому конкуренція стає однією із найперших умов інноваційного типу розвитку економіки [2].

Наступний напрям удосконалення механізму – розвиток державно-приватного партнерства в контексті реалізації конкурентної політики держави, визначення ступеня втручання держави у функціонування ринків для забезпечення їх конкурентоспроможності. Приватний сектор набуває статусу рівноправного партнера держави у виконанні стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Україна має досвід залучення приватного сектору до розвитку національної економіки. За даними Світового банку, протягом 1990–2015 рр. за участю приватного сектору реалізовано 48 інфраструктурних проєктів, при цьому загальний обсяг інвестицій у зазначені проєкти становив 15,7 млрд. доларів США, з яких близько 70% були спрямовані на реалізацію проєктів у сфері телекомунікацій. В інших країнах із рівнем доходу на одну особу нижче середнього загальний обсяг інвестицій, залучених у 1990–2015 рр. для реалізації інфраструктурних проєктів за участю приватного сектору, становив 785,5 млрд. доларів США. Ураховуючи те, що до зазначеної категорії належать переважно країни Африки, найменш розвинені країни Південно-Східної Азії та країни СНД, рівень залучення приватного сектору до реалізації інфраструктурних проєктів в Україні є незадовільним.

Основними причинами уповільнення розвитку державно-приватного партнерства є: недостатній рівень уваги держави до реалізації політики у сфері державно-приватного партнерства і недосконалість системи управління розвитком такого партнерства; відсутність у сфері державно-приватного партнерства дієвих заходів зі створення умов для його розвитку, а також чіткого розмежування повноважень між органами державної влади та координації їх діяльності; наявність галузевих особливостей провадження господарської діяльності і складність умов довгострокового та взаємовигідного співробітництва між державою і приватними партнерами; низький рівень інституційної спроможності органів державної влади і приватного сектору до впровадження державно-приватного партнерства; низький рівень довіри громадян до органів державної влади та обізнаності з питань

переваг реалізації інвестиційних проєктів на засадах державно-приватного партнерства, недостатній рівень поінформованості населення про переваги і ризики застосування механізмів такого партнерства, неналежне кадрове забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері державно-приватного партнерства, недостатній обсяг фінансування реального сектору економіки; несприятливий інвестиційний клімат і складність умов провадження підприємницької діяльності під час реалізації проєктів державно-приватного партнерства; наявність проблем у відносинах між органами державної влади і приватним сектором під час проведення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів; складність механізму надання державної підтримки для реалізації довгострокових інвестиційних проєктів за участю приватних партнерів; відсутність ефективного механізму надання державної підтримки у сфері державно-приватного партнерства; неузгодженість нормативно-правової бази з питань державно-приватного партнерства; недосконалість механізму тарифного регулювання та економічна необґрунтованість тарифів.

Висновки з цього дослідження. Реалізація вищенаведених пріоритетних напрямів вимагає модернізації конкурентної політики, формування її нової стратегії. До головних завдань цієї стратегії належать: створення ефективної структури внутрішнього ринку; забезпечення дієвої реструктуризації реального сектора національної економіки; вдосконалення державного регулювання монополізованих товарних ринків, зокрема природних монополій та сфери ціноутворення; мінімізація залежності товарних ринків від зовнішніх чинників; усунення або зниження бар'єрів вступу на товарні ринки та виходу та ін. Отже, реалізація пріоритетних напрямів конкурентної політики створить в Україні сприятливі правові, інституційні, організаційні та економічні умови для діяльності суб'єктів господарювання, якісного поліпшення конкурентного середовища як на загальнодержавних, так і на регіональних товарних ринках, більш справедливого й ефективного розподілу суспільного продукту та ресурсів, дасть змогу захистити законні права й інтереси підприємців і споживачів, забезпечити належну конкурентоспроможність національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики : [підручник] / З.М. Борисенко. – К. : Таксон, 2004. – 704 с.
2. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : [монографія] / Ю.В. Кіндзерський ; НАН України ; ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К. , 2013 – 536 с.
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
4. Лагутін В.Д. Конкурентоспроможність національної економіки : [навч. посіб.] / В.Д. Лагутін, В.А. Романенко, Ю.М. Уманців ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В.Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 296 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.482

Зарубіжний досвід функціонування туристичних кластерів

Бондаренко Ю.Г.старший викладач кафедри менеджменту організацій
Національного університету «Львівська політехніка»**Кулиняк І.Я.**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій
Національного університету «Львівська політехніка»**Страхорчук К.О.**студентка
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті проаналізовано та систематизовано зарубіжний досвід функціонування туристичних кластерів на прикладі європейських та азіатських країн, США, Росії. Виділено чинники, які впливають на розвиток туристичного кластера. Виокремлено заходи, які необхідно здійснити в Україні для вирішення проблем розвитку туристичних кластерів. Запропоновано напрями використання зарубіжного досвіду формування та функціонування туристичних кластерів в Україні.

Ключові слова: туризм, туристичний кластер, кластерна модель, туристична інфраструктура, транскордонний туристичний кластер.

Бондаренко Ю.Г., Кулиняк І.Я., Страхорчук К.О. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

В статье проанализирован и систематизирован зарубежный опыт функционирования туристических кластеров на примере европейских и азиатских стран, США, России. Определены факторы, которые влияют на развитие туристического кластера. Выделены меры, которые необходимо осуществить в Украине для решения проблем развития туристических кластеров. Предложены направления использования зарубежного опыта формирования и функционирования туристических кластеров в Украине.

Ключевые слова: туризм, туристический кластер, кластерная модель, туристическая инфраструктура, трансграничный туристический кластер.

Bondarenko Yu.H., Kulyniak I.Ya., Strakhorchuk K.O. FOREIGN EXPERIENCE OF THE FUNCTIONING OF THE TOURIST CLUSTERS

The article analyzes and summarizes the foreign experience of tourist clusters operation by using the example of European and Asian countries, the United States and Russian Federation. It highlights the factors that influence the development of a tourist cluster. The article also determines the measures required for Ukraine to take in order to address the problem of tourist cluster development. It offers directions for utilization of foreign experience in the establishment and functioning of tourist clusters in Ukraine.

Keywords: tourism, tourist cluster, cluster model, tourism infrastructure, cross-border tourism cluster.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кожна епоха розвитку людства залишила свій слід і дала змогу підняти суспільство на інший етап розвитку. Так, кінець XVIII – XX ст. стали промисловим переворотом у світі і започаткували новий виток. Технічно найдоконаліша галузь матеріального виробництва дала людству змогу направити економіку в

бік індустріалізації. На нашу думку, це спричинило початок всесвітнього процесу глобалізації, який підштовхнув до пошуку державами нових інноваційних шляхів розвитку та становлення своїх економік. У подальшому це сприяло створенню кластерної моделі, яка була спрямована на захищеність своєї економіки і винесення її на вищий рівень конкурен-

тоспроможності. Дана модель дуже успішно імплементувалась в економіку багатьох країн світу.

Використання кластерної моделі має велике значення для розвитку туризму, який є однією з найбільш динамічних та привабливих галузей сучасної економіки. За останні десятиліття туризм став важливим соціально-економічним чинником, який визначає розвиток як регіонів, так і цілих країн. Нині нараховується близько 400 млн. туристів. Середньорічні темпи росту цього показника становлять 4–5%. Ще більш високими темпами зростають валютні надходження від міжнародного туризму. Вони становлять більше 11%, а їхній обсяг у цінах 2010 р. перевищує 200 млрд. доларів щорічно [1, с. 338].

Практичний досвід багатьох країн свідчить про те, що кластерна модель сприяє високій ефективності розвитку економіки держави, підвищуючи добробут своїх громадян. Кластерна модель стала одним із важливих втілень мезоінтеграції підприємств різних галузей, які об'єдналися між собою за умови ефективного використання внутрішніх ресурсів даної території. Існує безліч успішних прикладів застосування туристичної кластерної моделі у світі, що й актуалізує необхідність подальшого ґрунтового дослідження, аналізування, виокремлення сильних та слабких сторін їхнього функціонування та використання набутого досвіду у практиці розвитку вітчизняного туристичного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та практичні аспекти формування та функціонування зарубіжних туристичних кластерів висвітлено у працях багатьох учених: Адамова К.З. [2], Багрий М.В. [3], Бондарчук Н.В. [4], Дубодєлова А.В. [5], Зайцева В.М. [6], Ковальчук І.Є. [7], Коpecь Г.Р. [8], Ковальова Ю.М. [9], Охріменко А.Г. [10], Соколенко С. [11] та ін. Більшість учених акцентує увагу на теоретичних аспектах досліджуваної проблеми, приділяючи менше уваги практичним аспектам та перспективам подальшого використання набутого досвіду у практиці вітчизняних туристичних кластерів. Саме тому доцільність подальшого дослідження зумовлюється значним розвитком вітчизняної туристичної галузі та використанням ефективного досвіду зарубіжних країн у практиці формування туристичних кластерів в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними цілями статті є аналіз та систематизація зарубіжного досвіду функціонування туристичних кластерів та перспек-

тив його використання у формуванні туристичних кластерів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кластерна модель є ефективною формою ведення бізнесу і застосовується у практиці багатьох високорозвинених країн. Так, в ЄС сьогодні налічується більше 2 тис. кластерів, в яких працює 38% усієї європейської робочої сили. Кластеризацією повністю охоплена промисловість Данії, Норвегії, Швеції, Фінляндії. У промислових кластерах Італії зайнято 43% робочої сили країни і виробляється більше 30% обсягів експортної продукції. Слід зазначити, що в Німеччині, як і в багатьох інших країнах, кластерна політика почала формуватися на регіональному рівні раніше за національний рівень [11]. Близько 400 кластерів США в 2012 р. забезпечили більше 60% ВВП країни. Також однією з успішних держав, які застосували кластерну модель розвитку економіки, є Фінляндія. В основу інноваційної політики Фінляндії було закладено до кінця 2013 р. реалізувати програму створення експертних центрів (OSKE), спрямовану на використання регіональних ресурсів для розвитку ключових національних галузей. У цій програмі взяли участь 13 національних кластерів, кожний з яких орієнтується на 4–7 регіональних центрів експертиз і має свою спеціалізацію [11]. Так, у Фінляндії діють 12 промислових кластерів та кластер «Туризм і менеджмент вражень».

Надзвичайно успішним є японський досвід кластеризації у 1980–1990-ті роки ХХ ст., який став платформою для економічного розвитку азійської частини планети, передусім Південної Кореї, Таїланду, Сінгапуру, а також країн, які раніше декларували соціальну концепцію розвитку – Китаю, В'єтнаму [12]. Таких прикладів є безліч, але, мабуть, найяскравішим і одним із найуспішніших є досвід Силіконової долини, яка лише за період з 1991 по 2001 р. збільшила свої венчурні інвестиції з 2 млрд. дол. до 68,8 млрд. дол. [13].

Нове ж тисячоліття відкрило нову епоху – епоху розвитку туризму. Міжнародний туризм став найбільш дієвим важелем, який дає змогу в короткий термін здійснити грошові надходження. Досвід розвинених країн, які досягли великих успіхів у розвитку промислового сектора, показав, що міжнародний туризм не поступається промисловому сектору і є найбільш простим та ефективним засобом у короткий термін отримати впливання в економіку країни грошової маси в національній валюті, яка не поступається доходам про-

мисловості. Про це свідчить приклад країн, які надали туристичній галузі пріоритетний розвиток. До таких країн належать Франція, США, Іспанія та ін. Експертами Світового економічного форуму (СЕФ) складено рейтинг туристичної конкурентоспроможності країн планети в секторі туризму і подорожей, який очолила Іспанія завдяки гарній інфраструктурі, високому рівню культурних ресурсів і широким можливостям для розваг і проведення дозвілля. На другому і третьому рядках рейтингу розмістилися Франція і Німеччина відповідно. У десятку кращих для туризму країн також увійшли США, Великобританія, Швейцарія, Австралія, Італія, Японія і Канада [14]. Таким чином, протягом короткого періоду часу туризм зайняв важливе місце у світовій економіці.

Туристична галузь – одна з галузей, якій для успішного функціонування необхідна добре розвинена інфраструктура. Туристична інфраструктура – це сукупність підприємств, установ і закладів, діяльність яких спрямована на задоволення потреб людей, які беруть участь в оздоровленні або відпочинку, а також шляхів сполучення і транспорту та об'єктів розміщення туристів, що забезпечують умови стабільного функціонування [15, с. 234]. Туристичну інфраструктуру розглядають як цілісну систему. Вона допомагає у формуванні туристичних регіонів, сприяє обираю туристичної спеціалізації та визначенню методів господарювання на кожній окремо визначеній території, адже якість обслуговування, правильно вибрана спеціалізація – це основа оцінки, за якою туристи визначають рівень свого задоволення. І саме кластерна модель є однією з найкращих організаційних форм взаємодії туристичних підприємств, які сконцентровані географічно та використовують спільні туристично-рекреаційні ресурси у своїй діяльності.

Туристичний кластер – це система інтенсивної виробничо-технологічної та інформаційної взаємодії туристичних підприємств, постачальників базових та додаткових послуг, спрямованих на створення спільного туристичного продукту. До туристичних кластерів належать групи підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону, які спільно використовують туристичні ресурси, спеціалізовану туристичну інфраструктуру, локальні ринки праці, здійснюють спільну маркетингову та рекламно-інформаційну діяльність [16].

У структурі туристичного кластеру доцільно виділяти чотири основних сектори [17, с. 94]:

- сектор виробництва туристичних послуг;
- сервісний сектор;
- допоміжний сектор;
- сектор забезпечення життєдіяльності туристичного кластеру.

Умовно можна виокремити такі чинники, які впливають на розвиток туристичного кластера:

- ресурси – це фундамент, на основі якого будується успішність будь-якого туристичного бізнесу, зокрема туристичного кластера. Ресурси можна поділити таким чином:

- природні ресурси, атракційні ресурси, модні тенденції, паломництво, інші ресурси, об'єкти, які лежать в основі туристичного продукту;

- людські ресурси, необхідний ресурс для обслуговування туристичного продукту;

- фінансові ресурси, легкість та доступність до різних джерел інвестування;

- інформаційні ресурси – джерело для полегшення доступу до інформації, прийняття правильних організаційних рішень, перспективи стратегічного розвитку кластера, впровадження інноваційних технологій тощо.

- науково-технічні ресурси, які отримують учасники кластера, доступність і якість отриманих досліджень;

- допоміжні галузі, які не прямо впливають на розвиток туристичного кластера, але без яких кластер не зможе функціонувати успішно та на повну потужність;

- адміністративні бар'єри: фіскальна політика, кримінальна ситуація, все, що перешкоджає створенню та розвитку кластера;

- державні органи влади: важелі впливу, нормативні акти, закони, з одного боку, з іншого – підтримка та сприяння розвитку кластера.

В Європі високим рівнем кластеризації у сфері туризму особливо виділяються Італія, Франція та країни Балтійського регіону. Особливо слід зазначити розвиток туристичного кластера в Італії. Дана країна – загальноновизнана країна сучасного туризму, де розташовано 60% світової культурної спадщини, і цей важливий чинник сприяє залученню близько 80 млн. туристів на рік. Туризм займає в Італії четверте місце серед провідних галузей економіки після текстильної промисловості, виробництва одягу та взуття (10,6% ВВП), металообробної, автомобілебудівної індустрії та виробництва транспортних засобів (10,1%). Нині Італія страждає від конкуренції в галузі туризму з боку країн, що проводять більш агресивну політику і володіють кращою

взаємодією державних і приватних організацій. Це насамперед Іспанія, яка вийшла за обсягом доходів від туризму на перше місце у світі, випередивши Францію [18].

Відповідальний туризм – це нова форма кластеру розміщення туристів, останнім часом розроблена в Італії в деяких селах і долинах, особливо центрально-північній, яка спрямована на залучення спільноти в усіх його організованих формах – державних і приватних. Ця оригінальна форма туристичної гостинності включає в себе ту частину населення села або долини, яка доступна до відвідування та володіє набором відповідних туристичних атракцій. Центрально-північний район саме багатий на традиції, гастрономію, традиційну майстерність та старі ремесла. Це сприяє розвитку та забезпечує необхідний прийом, гостинність даної території, пропонує досвід, знання і свідчення матеріальної культури місця. Метою даного кластера є сприяння розвитку сільських садиб у контексті сталого розвитку галузі туризму в даному районі та отримання при цьому синергічного ефекту від їхньої діяльності. Метою кластера є прихильне ставлення до туриста з можливістю взяти його «за руку» в його відпочинку та створити йому атмосферу свята і відкриттів у своєму селі чи у своїй долині. У центрі кластеру – досвід, життя і щоденна робота тих, хто проживає в селі або в долині. Багато фермерів, скотарів, ремісників та підприємців у Валь-ді-Раббі живуть у балансі традицій і сучасності, минулого і майбутнього; досвіду, який сприяє стійкому розвитку економіки району та приносить користь всьому співтовариству, створюючи навколо них згоду, солідарність і конкретну підтримку [19]. Також розвиток туристичних кластерів в Італії відзначається високим науковим рівнем. Це дало змогу в комбінації із системною державною підтримкою створити високоефективні кластери, які активно використовують багаті природні ресурси. Заслужують на увагу такі кластери [16]:

– туристична система «Тразименське озеро» в Умбрії (об'єднує поряд із туристичними підприємствами, закладами розміщення та харчування також торговельні структури, підприємства з виробництва товарів, специфічних для даної місцевості (вина, оливкової олії);

– «Салінунтінські терми» (Сицилія);

– «Адріатичне море і берег»;

– «Міста мистецтв, культури та бізнесу» (Емілія – Романія).

Одним із найбільш успішних прикладів розвитку туристичного кластера є туризм у Хорватії. Тут учасники кластера представлені Міністерством туризму Хорватії, готельними комплексами, туроператорами, ресторанами, концесіонерами, транспортними організаціями, власниками магазинів, музеями, освітніми установами, супутніми галузями. Робочі групи кластера створені за такими сферами, як: маркетинг і брендінг, розробка продукту, кадрові питання, інфраструктура, законодавче і регулятивне середовище. Стратегією розвитку кластера туризму в Хорватії є стратегія диверсифікації економіки. Шляхом диверсифікації індустрія надає унікальну і високоякісну цінність хорватському співтовариству (населенню Хорватії) і відвідувачам Хорватії через високу якість продукції, а також конкурентні переваги продуктів індустрії [18].

Росія також може продемонструвати багато створених та успішно діючих туристичних кластерів на своїй території. Одним із таких прикладів є Республіка Карелія. Основу туристичного кластера регіону становлять різноманітність і виразність природи республіки, багаті культурні традиції корінних народів, а також географічна близькість до туристичних ринків Західної Європи. Ефективному розвитку кластера перешкоджає низький рівень розвитку ключової інфраструктури республіки, відсутність виразного брендінгу і міжнародного маркетингу туристичних послуг регіону, а також низький рівень сервісних послуг [2].

Яскравим прикладом розвитку та діяльності туристичних кластерів є Польща, де існує близько 11-ти туристичних кластерів [20]. До них належать: «Сонце регіону» (воєводство Святокриське) – метою діяльності є впровадження сучасних технологій у туристичному секторі, надання підтримки процесу інформатизації туристичним підприємствам; Північно-східний туристичний кластер «Кристал Європи» – спеціалізується на виробництві екологічно чистих продуктів (координатор кластера Парк науково-технологічний «Польща – Схід» у Сувалках); «Міський – Краків» – кластер утворено за ініціативи влади міста; Підкарпатський медично-туристичний кластер (дільниці Тарнова, Жешув) – у кластері активно бере участь 35 підприємств із дільниці Південно-Східної Польщі, загалом працюють у сфері медичної туристики. Якщо проаналізувати карту створення туристичних кластерів Польщі, то спостерігається тенденція створення туристичних кластерів по всій країні, і кожен наступний кластер має свої

специфіку і різновид діяльності, чим збільшує пропозицію і, відповідно, породжує попит на туристичний продукт.

Транскордонне співробітництво є однією з форм сприяння розвитку кластерної моделі та надзвичайно актуальним і необхідним процесом у поглибленні економічних, соціальних, особливо науково-технічних, відносин між територіальними громадами. Бещадський транскордонний туристичний кластер – до нього входять Бещадський повіт, Самбірський район, Турківський район. До вищезгаданого кластера входять 50 суб'єктів господарської діяльності, домінують агротуристичні господарства. Мета кластера – підготовка фірмових туристичних продуктів в області освітньо-пізнавальної туристики та комплексного туристичного обслуговування.

Також на даний час проводиться підготовка та розроблення ще одного транскордонного туристичного кластера між Східною Польщею та Західною Україною із залученням експертів з обох сторін кордону. Даний проект сприяє сталому розвитку туристичного потенціалу на основі природних умов. Сталий розвиток – це такий розвиток суспільства, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність наступних поколінь задовольняти свої. Сталий розвиток має не лише екологічний складник, але й економічний та соціальний [21]. Даний проект буде носити назву Східний велосипедний шлях «Грін Вело». Унікальність даного туристичного продукту полягає у розбудові туристичної інфраструктури Східної Польщі з можливістю відкриття велопропуску на кордоні Польщі та України та продовження прокладання велошляху на території України. Проектом закладена довжина велосипедного шляху 1 982 км. Побудова даного шляху передбачає розвиток супутньої інфраструктури. 90% велошляху проходить через сільську місцевість. Продукт привабливий для любителів природи та активного відпочинку у сільській місцевості. Даний туристичний продукт стимулюватиме економічний розвиток передусім сільської місцевості. Проект планується відкрити в 2016 р. Над розвитком бренду «Грін Вело» працює висококваліфікована команда спеціалістів, які планують до 2020 р. зробити продукт упізнаваним [22–25].

Аналіз літературних джерел [7; 8; 11; 26–28] та власний досвід дали змогу виокремити заходи, які необхідно здійснити в Україні для вирішення проблем розвитку туристичних кластерів:

- забезпечити розробку відповідної законодавчої бази для формування в Україні сприятливих умов для розвитку підприємництва з особливим акцентом на підтримку кластерів;

- провести інформаційну кампанію серед потенційних учасників щодо роз'яснення конкурентних переваг кластерів в умовах перехідної та ринкової економіки;

- підвищити роль у розвитку туристичних кластерів неурядових, неприбуткових організацій, ділових асоціацій, орієнтованих на формування сприятливого підприємницького середовища;

- підвищити ефективність системи підготовки кадрів, професійного навчання;

- використовувати (створити) промислові парки і технопарки як інфраструктури для розвитку кластерів;

- знизити адміністративні бар'єри під час запровадження та регулювання діяльності кластерів.

Для розв'язання проблем розвитку вітчизняних туристичних кластерів доцільно використати зарубіжний досвід формування та функціонування туристичних кластерів, зокрема:

- формування ефективної інвестиційної політики на всіх рівнях влади з метою підвищення притоку інвестицій в Україну та окремі регіони, створення сприятливого інвестиційного клімату та надання гарантій іноземним інвесторам та зарубіжним партнерам;

- підвищення рівня конкурентоспроможності туристичних підприємств та туристичних послуг в Україні;

- розвиток туристичної інфраструктури;

- формулювання чіткої державної політики в галузі туризму, розробка регіональних концепцій і програм розвитку туризму, які, з одного боку, враховували б місцеву специфіку, з іншого – відповідали б загальнонаціональній концепції і національній політиці в галузі туризму [6];

- усунення подвійного оподаткування;

- надання фінансової підтримки, зокрема через зниження вартості кредитів, надання пільгового кредитування, зниження митних ставок тощо.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, розвиток економіки в умовах глобалізації стимулює появу нових форм кооперації, інтеграції та кластеризації. Кластерна модель розвитку туристичної сфери є ефективним напрямом системного розвитку всіх учасників туристичної інфраструктури, які об'єднані в кластерне групування. Варто зазначити, що

туризм є перспективною галуззю розвитку економіки України, тому й виникає необхідність вивчення та застосування ефективного досвіду зарубіжних країн у вітчизняній практиці. Функціонування туристичних кластерів в Україні сприятиме вирішенню важливих соціально-економічних проблем, дасть змогу отримати синергійний ефект від взаємодії

учасників, підвищити конкурентоспроможність економіки тощо.

Одержані результати дослідження можуть бути використані для формування ефективної моделі розвитку туристичних кластерів в Україні, зокрема під час розробки органами влади стратегій розвитку України та сфери туризму і рекреації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Хмелевський І.О. Особливості економічного механізму розвитку туристично-рекреаційного комплексу в Україні / І.О. Хмелевський, О.В. Черкасова, І.І. Хмелевський // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 337–342.
2. Адамова К.З. Кластеризация в туристской отрасли как фактор глобализации / К.З. Адамова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statiti_tourism/adamova.htm.
3. Багрій М.В. Кластер – перспективний напрям розвитку туристично-рекреаційного регіону / М.В. Багрій // Ефективна економіка. – 2014. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3168>.
4. Бондарчук Н.В. Функціонування кластерів: світовий та вітчизняний досвід / Н.В. Бондарчук // Економіка та держава. – 2016. – № 9. – С. 107–109.
5. Дубодєлова А.В. Кластерний підхід до аналізу розвитку міжнародного туризму в Україні / А.В. Дубодєлова, І.Я. Кулиняк, Ю.Г. Бондаренко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2014. – Вип. 24.6. – С. 195–201.
6. Зайцева В.М. Особливості формування туристичних кластерів у Запорізькому регіоні / В.М. Зайцева // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 586–590.
7. Ковальчук І.Є. Проблеми та перспективи кластеризації туристичної галузі Закарпаття / І.Є. Ковальчук // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1. – С. 67–71.
8. Коpecь Г.Р. Маркетингові аспекти діяльності туристичних кластерів в Україні / Г.Р. Коpecь, Я.М. Клімковська // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2012. – № 749. – С. 424–428.
9. Ковальова Ю.М. Практичні приклади функціонування кластерів у світі / Ю.М. Ковальова, Н.В. Алишева // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3(2). – Т. 1. – С. 92–100.
10. Охріменко А.Г. Туристичні кластери як перспективні напрями регіонального розвитку / А.Г. Охріменко // Університетські наукові записки. – 2013. – № 1(45). – С. 495–500.
11. Соколенко С. Звіт про діяльність секції розвитку конкурентоспроможності економіки на основі кластерної моделі за 2013 рік / С. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/blog/2014/04/zvit-pro-diyalnist-sekcii-rozvitku-konkurentospromozhnosti-ekonomiki-na-osnovi-klasternoi-modeli-za-2013-rik>.
12. Соколенко С. Кластеры в развивающихся странах / С. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/universitet/o-klasterah/razvivayushiesya-strany>.
13. Соколенко С. Світовий і національний досвід формування інноваційних кластерів / С. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/sokolenko/2008/11/svitoviy-i-nacionalnyj-dosvid-formuvannya-innovacijnix-klasterv>.
14. Іспанія та Франція. Визначено найкращі туристичні країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/lifestyle/travel/3512442-ispaniia-ta-frantsiia-vyznacheno-naikraschi-turystichni-krainy>.
15. Кузик С.П. Географія туризму : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / С.П. Кузик. – К. : Знання, 2011. – 271 с.
16. Соколенко С. Кластери водного туризму та санаторно-рекреаційного відпочинку / С. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2012-study/perspektivni-napryamki-klasterezacii-vodnikh-resursiv/klasteri-vodnogo-turizmu-ta-sanatorno-rekreacijnogo-vidpochinku>.
17. Ковальова Ю.М. Практичні приклади функціонування кластерів у світі / Ю.М. Ковальова, Н.В. Алишева // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3(2). – Т. 1. – С. 92–100.
18. Сураганова С.К. Мировой опыт развития туристского кластера / С.К. Сураганова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://articlekz.com/article/6254>.
19. Sistemi di gestione per cluster turistici [Electronic resource]. – Available online : <http://www.punto3.info/sistemi-di-gestione-cluster-turistici>.
20. Michał R. Klastry jako forma współdziałania w działalności turystycznej / R. Michał [Electronic resource]. – Available online : http://jmf.wzr.pl/pim/2013_1_3_22.pdf.

21. Цілі сталого розвитку 2016–2030 / Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.
22. Kaczmarek A., Stasiak B., Włodarczyk B. Produkt turystyczny, pomysł, organizacja, zarządzanie. PWE, Warszawa, 2010.
23. Kall J. Tożsamość marek należących do sieci detalicznych. Poznań, 2008.
24. Program Promocji i rozwoju tras rowerowych w Polsce Wschodniej na lata 2013-2020, Regionalna Organizacja Turystyczna Województwa Świętokrzyskiego, Kielce, 2013.
25. Green Velo official Website [Electronic resource]. – Available online : <http://greenvelo.pl/portal>.
26. Пушкар Т.А. Світовий досвід формування й розвитку мережевих і кластерних об'єднань / Т.А. Пушкар, В.Г. Федорова // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 11–12. – С. 68–71.
27. Ковальова Ю.М. Кластер як новий інструмент модернізації економіки / Ю.М. Ковальова // Схід. – 2007. – № 5(83). – С. 9–13.
28. Захаров В. Промышленные кластеры и экономический рост / В. Захаров // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 12. – С. 19–23.

Методика оцінки конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг

Войнова Є.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

У статті запропоновано методику оцінки конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг та надано відповідний рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг у 2016 р. Визначено, що лідерами конкурентоспроможності світового ринку послуг є Гонконг, Сінгапур, Німеччина, ПАР, Малайзія, Австрія, Маврикій, Бельгія, Індія та Франція.

Ключові слова: світовий ринок фінансових послуг, конкурентоспроможність, рейтингування.

Войнова Е.И. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН НА МИРОВОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

В статье представлена методика оценки конкурентоспособности стран на мировом рынке финансовых услуг, дан соответствующий рейтинг конкурентоспособности стран на мировом рынке финансовых услуг в 2016 г. Определено, что лидерами конкурентоспособности на мировом рынке услуг являются Гонконг, Сингапур, Германия, ЮАР, Малайзия, Австрия, Маврикий, Бельгия, Индия и Франция.

Ключевые слова: мировой рынок финансовых услуг, конкурентоспособность, рейтингование.

Voynova E.I. METHOD OF COUNTRIES COMPETITIVENESS ASSESSMENT ON WORLD FINANCIAL SERVICES MARKET

There the method of assessing the countries competitiveness on the global financial services market and the rank of the countries competitiveness on the global financial services market in 2016 are provided in the article. There were determined that the leading positions in the world financial services market competitiveness have Hong Kong, Singapore, Germany, South Africa, Malaysia, Austria, Mauritius, Belgium, India and France.

Keywords: global financial services market, competitiveness, ranking.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світовий ринок фінансових послуг є одним із головних інфраструктурних елементів світової економіки. За даними 2014 р., частка фінансових послуг у загальному обсязі світової економіки, за різними оцінками, становила від 12 до 19%. Отже, фінансові послуги займають вагоме місце у світовій економіці, вони є суттєвим фактором впливу на економічну ефективність країни.

Водночас оцінити ефективність розвитку ринку фінансових послуг країни не можливо без порівняння його з іншими країнами світу. Комплексно це можна зробити за допомогою рейтингу конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг.

На жаль, нині ще не існує такого рейтингу, що є прогалиною у світовій науці та практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом загальної конкурентоспроможності країн займається велике коло як вітчизняних, так і закордонних науковців, серед яких: Л.Л. Антонюк, О. Білорус, Б. Губський,

М. Дідківський, Б. Коріат, О.С. Мосійчук, О.В. Назаренко, О.Ю. Паценко, Н.Б. Решетняк, Ю.Б. Решетняк, Р. Фостер та ін. Оцінка конкурентоспроможності фінансового ринку країни обмежується невеликою кількістю науковців, серед яких можна виділити дослідження С.М. Еша, І.М. Кривцуна, Т.В. Марени, Г.О. Панасенка та деяких інших. Основна частка науковців відштовхується від глобального індексу конкурентоспроможності, розробленого Всесвітнім економічним форумом, і не займається розробкою більш вузьких світових рейтингів конкурентоспроможності. Водночас серед усіх джерел заслуговує на увагу розробка Л.В. Шірінян та А.С. Шірінян [1], яка дає змогу комплексно оцінити складники національної конкурентоспроможності страхового ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є побудова методики оцінки конкурентоспроможності країни на світовому ринку фінансових послуг і, відповідно, на її базі рейтингу конкуренто-

спроможності країн на світовому ринку фінансових послуг (РКФП) у 2016 р.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність країни на світовому ринку фінансових послуг можна визначити як здатність національних компаній, що надають фінансові послуги, забезпечувати потреби в управлінні фінансовими активами з метою отримання прибутку або збереження їх реальної вартості, або взяття у використання фінансових активів, або пов'язаних із фінансовими активами послуг як вітчизняних, так і іноземних споживачів.

Для оцінки конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг скористаємося логікою побудови рейтингу конкурентоспроможності країн на світовому ринку страхових послуг [2]. По-перше, оцінимо, які з наявних світових рейтингів стосуються конкурентоспроможності країн на ринку фінансових послуг. По-друге, визначимо, які статистичні дані щодо діяльності світового ринку фінансових послуг доступні в міжнародних базах даних. По-третє, визначимо основні критерії, які характеризують конкурентоспроможність країни на світовому ринку фінансових послуг. По-четверте, поєднаємо обрані критерії конкурентоспроможності з наявними показниками і визначимо складники конкурентоспроможності країн на ринку фінансових послуг. По-п'яте, побудуємо рейтинг конкурентоспроможності країн на ринку фінансових послуг (РКФП) у 2016 р.

Серед наявних рейтингів конкурентоспроможності країн, які так чи інакше характеризують конкурентоспроможності країн на ринку фінансових послуг, є: рейтинг індексу розвитку фінансового ринку країн, складений Всесвітнім економічним форумом у межах Звіту про глобальну конкурентоспроможність (критерій 1) [3]; рейтинги отримання кредитів (критерій 2) та захисту міноритарних інвесторів (критерій 3) у межах звіту ведення бізнесу [4]. Отже, ці три рейтинги будуть складовими частинами РКФП.

Інформаційні джерела, які надають статистичні дані щодо діяльності фінансових ринків, у тому числі і ринку фінансових послуг [5–20], пропонують біля 700 показників, отже, необхідно визначити ті, які можна використати для наших цілей.

Якщо взяти за основу критерії, які характеризують конкурентоспроможність країни на світовому ринку страхових послуг [2], і співставити зі статистичним матеріалом по ринку фінансових послуг, то отримаємо такі результати.

Межі ринку фінансових послуг (критерій 4) можна оцінити за такими показниками: 1) частка позик, що надається іноземним споживачам (Geographical Distribution of Loans to Total Loans) як різниця між часткою позик вітчизняним економічним суб'єктам та загальною кількістю позик (чим більше частка, тим більш орієнтованою на міжнародну конкурентоспроможність ринку фінансових послуг є держава) [9]; 2) частка дорослого населення, що має рахунки у фінансових установах (Account at a financial institution (% age 15+) [5; 7; 8; 19] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 3) кількість банкоматів на 100 тис. дорослого населення (Automated teller machines (ATMs) (per 100,000 adults) [19] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 4) кількість вкладників у комерційних банках на 1 000 дорослого населення (Depositors with commercial banks (per 1,000 adults) [10; 19] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 5) кількість банківських філій на 100 тис. дорослого населення (Bank branches per 100,000 adults) [5; 8; 10] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 6) частка дорослого населення, що має збереження в фінансових установах (Saved at a financial institution in the past year (% age 15+) [5; 8] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 7) частка дорослого населення, що має займи у фінансових установах (Loan from a financial institution in the past year (% age 15+) [5; 8] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 8) кількість відкритих у банках рахунків на 1 000 дорослого населення (Bank accounts per 1,000 adults) [5; 8] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 9) відсоток дорослого населення, що брали кредити в кредитних відділах магазинів (Loan through store credit in the past year (% age 15+) [8] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 10) частка дорослого населення, що зберігали свої кошти в ощадних інститутах (Saved using a savings club in the past year (% age 15+) [8] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 11) кількість кредитних рахунків у комерційних банках на 1 000 дорослого населення (Loan accounts with commercial banks per 1,000 adults) [10] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 12) кількість кредитів у комерційних банках (Loan accounts with commercial banks) [10] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 13) кількість вкладників у комерційних банках (Depositors with commercial banks) [10] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 14) кількість депозитних рахунків у комерційних банках на 1 000

осіб дорослого населення (Deposit accounts with commercial banks per 1,000 adults) [10] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 15) кількість депозитних рахунків у комерційних банках (Deposit accounts with commercial banks) [10] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 16) кількість позичальників у комерційних банках (Borrowers at commercial banks) [10] (пряма залежність від конкурентоспроможності); 17) кількість позичальників у комерційних банках на 1 000 осіб дорослого населення (Borrowers at commercial banks per 1,000 adults) [10] (пряма залежність від конкурентоспроможності). По кожному показнику будується окремий рейтинг країн, потім сумуються рейтинги по всіх показниках і виводиться єдиний рейтинг по межах ринку фінансових послуг.

Щодо показників щільності фінансових посередників (критерій 5) на ринку, то інформація щодо кількості установ фінансових посередників надана МВФ [9; 10], а кількості населення – Світовим банком [5]. У межах нашого дослідження для побудови рейтингу країн щодо щільності фінансових посередників на 1 млн. жителів на ринку необхідно буде просумувати кількість установ комерційних банків, кредитних союзів та фінансових кооперативів, депозитних валютно-фінансових установ, страхових компаній, інших депозитних компаній, депозитних установ, фінансових корпорацій та фінансових посередників [9], розділити її на кількість населення та помножити на 1 млн.

Для розрахунку рейтингу відкритості ринку фінансових послуг (критерій 6) візьмемо показники імпорту фінансових послуг [14; 16; 18] та розділимо їх на обсяг активів фінансових посередників. Останній можна розрахувати як суму частки активів інших фінансових інститутів (other financial institutions assets to GDP (%) [5; 6; 8] та депозитних банків (deposit money bank assets to GDP (%) [6] до ВВП помножене на ВВП [5; 14].

Ємність фінансових послуг (критерій 7) відображається такими показниками: 1) частка активів інших фінансових інститутів до ВВП (other financial institutions assets to GDP (%) [6; 5; 8]; 2) частка активів депозитних банків (deposit money bank assets to GDP (%) до ВВП [6]; 3) частка активів страхових компаній до ВВП (Insurance company assets to GDP (%) [5; 8]; 4) частка активів взаємних фондів до ВВП (Mutual fund assets to GDP (%) [5; 8]; 5) частка активів пенсійних фондів до ВВП (Pension fund assets to GDP (%) [5; 8];

6) частка обсягу факторингових послуг до ВВП (Total factoring volume to GDP (%) [5; 8]; 7) частка загального обсягу торгів фондового ринку до ВВП (Stock market total value traded to GDP (%) [8].

Для оцінки монопольного становища фінансових посередників на ринку фінансових послуг (критерій 8) використовується індекс Лернера (Lerner index) [5; 8], який визначає рівень монопольної влади на банківському ринку, за його зростання погіршується конкурентна поведінка фінансових посередників. Відповідно, у рейтингу країн на першому місці будуть країни з найменшим показником індексу Лернера.

Для оцінки конкуренції на ринку фінансових послуг (критерій 9) на відміну від страхового ринку використовується два показники: h-статистика (H-statistic) [5] (визначає рівень конкуренції на банківському ринку за еластичністю доходів щодо встановлених цін: за значення показника рівному 1 ринок працює в умовах досконалої конкуренції, від 0 до 1 – в умовах монополістичної конкуренції, на рівні 0 і менше – монополії, більше 1 – олігополії) та індекс Буна (Boone indicator) [5] (визначає рівень конкуренції за принципом ефективності прибутку на банківському ринку, за його зростання погіршується конкурентна поведінка фінансових посередників). Для побудови рейтингу конкурентоспроможності по першому показнику буде пряма залежність, а по другому – обернена.

Бар'єри ринку фінансових послуг (критерій 10) оцінюються по таких показниках: 1) індексу обмежень на торгівлю фінансовими послугами (STRI) [12]; 2) загальний індекс обмежень конкуренції в сегменті банківських послуг (Commercial banking services Overall Indicator) [17]; 3) загальний індекс обмежень конкуренції в сегменті страхових послуг (Insurance services Overall Indicator) [17]. Чим більше значення цих індексів, тим більше обмежень, відповідно, залежність від конкурентоспроможності буде обернена.

Оцінка меж капіталізації фінансових посередників (критерій 11) може бути здійснена за такими показниками: 1) обсягу капіталізації ринку фінансових послуг у дол. США [19]; 2) ринковій капіталізації фінансових вітчизняних компаній у відсотках до ВВП (Market capitalization of listed domestic companies (% of GDP) [19]; 3) ринковій капіталізації фінансового сектору у відсотках до ВВП (Market capitalization (% of GDP) [14; 15]; 4) капіталізації фондового ринку (Stock market capitalization

to GDP (%) [5; 8]; 5) частці ринкової капіталізації без урахування топ-10 фінансових компаній до загальної ринкової капіталізації (Market capitalization excluding top 10 companies to total market capitalization (%) [5; 7].

Ринкову концентрацію на ринку фінансових послуг (критерій 12) визначимо за такими доступними показниками, як концентрація активів п'яти найбільших банків (5-bank asset concentration) [5; 8] та банківська концентрація (bank concentration (%) [5; 8; 6].

Кількість фінансових посередників на ринку (критерій 13) можна простежити за такими інституціями: 1) установами комерційних банків; 2) кредитними союзами та фінансових кооперативів; 3) депозитними валютно-

фінансовими установами; 4) страховими компаніями; 5) іншими недепозитними валютними компаніями; 6) іншими депозитними компаніями; 7) депозитними установами; 8) фінансовими корпораціями; 9) фінансовими посередниками [10].

Кількість фінансових посередників, що увійшли та вийшли з ринку фінансових послуг за останні п'ять років (критерій 14), розраховується як сума різниць значень дев'яти видів показників кількостей фінансових установ [10] за 2010–2009, 2011–2010, 2012–2011, 2013–2012, 2014–2013 рр.

Валові доходи фінансових установ (критерій 15) доступні лише у статистичній базі даних [9] у національній валюті і в неоднако-

Таблиця 1

Рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг у 2016 р.

Країна	Рейтинг	Рейтингові місця по критеріям 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10-11-12-13-14-15-16-17-18
Гонконг	1	003-019-001-107-028-037-007-100-045-080-001-023-005-007-077-033-011-048
Сінгапур	2	002-019-001-030-053-022-002-110-038-080-004-032-047-073-077-032-002-028
Німеччина	3	018-028-049-090-100-047-013-006-036-003-024-002-007-014-070-097-021-030
ПАР	4	012-059-014-024-142-119-015-032-025-026-003-016-032-032-034-010-031-070
Малайзія	5	009-028-004-006-105-104-017-111-050-068-006-017-021-041-048-036-010-057
Австрія	6	047-059-036-053-029-044-023-048-071-010-039-022-019-026-077-078-027-040
Маврикій	7	034-042-029-028-030-029-038-095-056-028-028-056-049-054-029-052-023-050
Бельгія	8	036-097-057-004-086-013-016-019-042-005-023-066-034-064-058-089-045-002
Індія	9	053-042-008-069-069-062-044-029-019-071-014-064-034-020-021-051-003-101
Франція	10	029-079-029-078-037-080-006-020-067-002-017-043-002-002-054-083-042-113
Швейцарія	11	010-059-105-049-060-056-020-023-039-056-007-014-051-053-069-034-027-052
Польща	12	043-019-049-002-092-050-026-081-021-008-037-049-017-049-077-054-013-107
Фінляндія	13	006-042-066-046-008-042-025-111-004-025-052-003-012-005-063-068-097-123
Ірландія	14	061-028-008-051-031-003-023-111-117-004-021-066-030-025-001-074-043-106
США	15	005-002-035-084-094-111-024-069-062-022-002-062-053-039-068-064-006-012
Нова Зеландія	16	001-001-001-061-059-127-105-111-034-013-030-027-033-024-077-053-035-024
Швеція	17	014-070-014-076-071-072-011-087-057-007-043-006-029-041-077-023-006-114
Латвія	18	037-019-049-007-035-017-058-103-017-080-097-034-035-013-009-035-027-166
Австралія	19	007-005-066-060-050-099-014-111-116-033-011-026-015-027-059-014-014-121
Бразилія	20	058-097-029-005-125-113-022-009-008-052-027-024-003-015-077-053-036-096
Данія	20	022-028-020-074-075-100-010-073-051-009-049-023-039-030-051-083-026-086
Іспанія	20	077-059-029-011-108-076-004-064-106-004-018-029-014-009-071-076-048-046
Перу	21	030-015-049-023-123-093-055-099-011-066-035-020-042-067-032-005-018-068
Японія	22	019-079-036-022-104-116-001-086-095-011-008-060-009-008-077-067-014-065
Естонія	23	023-028-081-008-006-032-034-111-036-047-084-066-031-022-077-041-050-102
Великобр.	24	016-019-004-038-158-052-012-042-055-002-037-029-084-084-074-073-016-090
Україна	25	121-019-088-050-065-028-053-003-022-047-082-009-004-004-024-101-019-148
Ліван	26	078-109-134-015-068-015-039-021-079-043-067-010-038-077-046-046-001-005
Домінік. Респ.	27	093-097-081-020-042-009-090-034-099-020-101-025-048-032-031-007-033-031
Чехія	28	024-028-057-047-077-027-030-066-023-016-075-066-031-028-062-054-046-150
Грузія	29	068-007-020-021-019-089-092-044-081-028-091-066-027-018-020-018-080-132
Респ. Корея	30	087-042-008-057-048-102-009-111-094-006-009-005-020-048-072-094-021-100
Литва	31	057-028-047-087-049-036-052-017-033-018-087-015-045-030-066-072-037-160
Угорщина	32	065-019-081-014-074-061-041-008-017-014-065-066-013-036-077-099-053-146
Нідерланди	33	031-079-066-035-101-097-003-016-061-001-016-031-072-064-077-058-047-095

Продовження таблиці 1

Норвегія	34	008-070-014-058-054-127-046-093-065-060-030-009-023-056-077-027-017-117
Колумбія	35	025-002-014-009-175-060-031-080-024-048-031-050-094-090-030-021-061-112
Китай	36	054-079-134-056-120-115-018-082-063-052-015-042-001-001-077-022-001-026
Росія	37	095-042-066-089-051-074-051-002-046-064-035-063-036-024-008-065-012-144
Чилі	38	021-079-036-017-052-070-005-011-030-021-013-030-089-099-077-011-097-110
Панама	39	015-019-066-042-115-127-066-072-012-019-059-032-112-103-040-034-020-021
Мексика	40	046-005-057-073-146-112-032-111-006-021-029-057-018-012-077-039-097-041
Туреччина	41	064-079-020-010-167-064-026-089-054-012-032-059-043-057-023-026-028-133
Італія	42	117-097-036-001-122-058-008-005-074-015-058-045-010-011-077-095-032-130
Таїланд	43	039-097-036-003-078-118-016-091-069-074-010-054-008-006-077-033-028-157
Болгарія	44	059-028-014-039-072-083-047-022-014-017-080-030-032-035-077-098-074-175
Словаччина	45	035-042-088-081-066-066-043-007-042-053-093-036-057-059-061-052-065-055
Хорватія	46	088-070-029-005-062-041-027-057-055-080-058-001-044-051-077-086-031-141
Румунія	47	055-007-057-045-113-045-054-014-027-038-086-066-034-031-077-078-026-155
Коста-Ріка	48	085-007-166-012-112-039-041-012-002-053-095-014-090-088-026-072-027-069
Португалія	49	107-097-066-013-079-079-021-060-073-015-040-066-016-046-075-096-040-049
Ізраїль	50	026-042-008-031-109-067-044-111-065-058-021-008-118-110-077-040-097-015
Кіпр	51	108-042-025-092-020-006-028-071-009-080-077-066-037-019-076-099-051-152
Гондурас	52	038-007-134-064-097-098-068-028-003-025-101-046-108-109-028-016-085-008
Індонезія	53	049-070-088-027-081-087-073-075-092-043-026-058-006-037-047-008-053-158
Люксембург	54	011-167-122-068-023-001-056-068-090-044-019-066-078-096-077-080-007-010
Молдова	55	115-028-036-062-034-071-088-062-058-080-101-004-024-034-042-060-067-119
Канада	56	004-007-006-117-178-038-126-036-091-042-101-066-044-063-002-077-030-063
Нігерія	56	079-059-020-086-149-014-116-111-020-049-064-041-041-021-036-017-005-163
Монголія	57	125-059-008-026-070-011-074-111-086-023-083-066-063-033-077-106-072-019
Вірменія	58	094-042-049-060-063-077-076-035-018-019-099-048-046-055-077-071-066-120
Македонія	59	052-042-014-025-080-031-068-031-071-080-092-030-079-065-049-075-086-153
Словенія	60	128-126-007-077-044-046-033-004-029-051-047-066-053-045-077-079-078-139
Філіппіни	61	048-109-155-071-126-088-055-055-084-069-012-021-054-050-041-032-009-064
Руанда	62	028-002-088-085-058-127-141-045-026-041-101-066-059-029-017-015-097-128
Греція	63	131-079-047-037-088-126-019-111-007-005-055-030-026-016-055-103-070-159
В'єтнам	63	084-028-122-123-107-069-046-010-031-064-053-002-052-043-033-100-059-138
Мальта	64	040-174-036-040-027-068-035-111-059-080-056-066-070-072-077-042-022-093
Кабо-Верде	65	111-109-163-055-114-127-042-090-015-019-005-039-073-066-043-013-011-075
Гватемала	66	027-015-174-029-147-023-095-111-072-039-101-045-080-087-039-007-050-036
Ботсвана	67	063-070-081-032-036-109-108-111-028-054-060-030-064-068-050-037-093-085
Кенія	68	042-028-115-041-173-059-094-084-044-046-062-059-076-100-019-002-097-042
Гана	69	076-042-066-095-102-127-115-096-046-048-088-041-011-017-006-003-097-124
Киргизстан	70	102-028-036-108-155-024-125-111-045-027-098-030-040-067-077-036-057-039
Шрі-Ланка	71	051-097-049-093-172-012-082-111-066-047-039-047-091-084-025-006-063-083
Сальвадор	72	089-015-155-054-150-049-029-092-043-080-056-044-121-111-053-048-034-011
Чорногорія	73	044-007-036-029-067-075-081-001-100-080-046-066-116-100-077-106-089-122
Кувейт	74	073-109-066-070-570-020-067-108-095-065-054-030-125-109-077-070-008-060
Аргентина	75	132-079-049-019-138-105-097-053-015-029-068-061-074-093-077-001-052-127
Сербія	76	120-059-081-052-116-055-062-040-005-080-074-038-068-078-077-091-082-092
ОАЕ	77	020-097-049-067-157-127-037-106-069-080-038-040-102-107-044-024-097-013
Ямайка	78	032-007-057-072-018-030-093-111-077-080-057-066-121-099-077-052-084-145
Сауд. Аравія	79	041-079-099-018-166-123-046-107-078-071-022-052-082-085-077-019-064-062
Уганда	80	081-042-099-068-089-090-122-065-080-051-061-066-122-104-014-059-048-033
Пакистан	81	099-133-025-071-174-082-099-111-005-073-073-061-036-044-067-012-050-082
Бангладеш	82	090-133-088-034-135-065-083-102-067-072-079-017-025-039-057-041-035-136
Намібія	83	050-059-066-033-111-117-085-111-112-050-085-030-058-105-022-001-094-111
Трин. і Тобаго	84	056-042-036-099-046-127-063-111-082-017-051-066-085-107-052-063-097-104
Замбія	85	062-019-088-109-117-043-104-067-038-027-081-066-061-047-045-082-097-165
Боснія і Герц.	86	113-042-066-044-084-092-079-030-088-080-101-030-059-080-065-092-092-105

Продовження таблиці 1

Макао, Китай	87	141-186-190-126-001-019-073-077-037-080-101-066-088-098-011-025-004-029
Албанія	88	118-042-008-105-055-095-077-033-084-037-101-066-062-069-077-069-093-162
Марокко	89	070-109-105-120-136-108-040-063-066-031-033-037-086-102-077-073-097-001
Камерун	90	098-126-134-101-129-078-091-061-022-024-101-066-057-042-005-057-038-131
Казахстан	91	091-070-025-113-141-091-086-078-100-043-063-012-071-071-027-049-068-173
Катар	91	013-133-122-103-064-127-050-104-097-077-020-007-123-102-077-038-097-018
Непал	92	072-133-057-080-165-127-065-049-032-045-069-065-056-059-077-034-097-091
Болівія	93	104-126-144-043-121-085-071-054-016-040-078-035-067-079-077-051-081-103
Єгипет	94	119-079-122-059-180-121-057-050-010-067-041-028-118-111-077-048-054-044
Азербайджан	95	114-109-036-048-106-103-110-038-053-080-101-066-050-055-077-106-039-097
Ісландія	96	067-059-020-143-038-120-036-111-044-068-071-066-101-082-077-047-069-172
Уругвай	97	069-059-122-050-099-094-082-052-088-070-100-011-104-089-035-045-061-168
Камбоджа	98	066-015-111-112-118-026-061-111-060-080-101-066-133-112-077-106-058-009
Парагвай	99	080-079-144-119-132-051-089-043-049-043-097-055-106-105-077-004-079-072
Еквадор	100	092-097-115-036-162-040-113-037-068-022-089-051-106-060-077-046-071-171
Білорусія	101	141-109-057-121-159-021-087-039-001-075-101-030-126-091-077-034-025-164
Бер. Сл. Кіст.	102	060-133-155-147-139-010-104-011-038-032-044-066-115-098-077-106-076-058
Свазіленд	103	082-070-134-116-085-081-117-111-031-080-089-066-131-110-038-009-090-032
Бутан	104	086-079-115-098-045-127-080-111-076-080-101-066-123-089-003-096-096-003
Танзанія	105	101-152-122-114-091-106-124-026-045-044-094-066-110-094-100-045-029-116
Косово	106	141-028-057-079-087-127-099-111-115-080-101-030-094-085-077-005-097-088
Оман	107	045-126-134-134-073-127-066-111-083-061-034-019-098-092-077-062-097-066
Фіджі	108	141-079-111-131-011-107-045-111-123-080-082-066-044-052-037-055-056-176
Гайана	109	083-167-099-148-056-034-074-111-092-080-070-066-101-089-077-043-097-025
Таджикистан	110	110-109-029-146-183-035-119-111-041-080-101-066-057-061-004-064-088-109
Лесото	111	127-152-099-128-096-054-118-111-109-017-101-066-930-065-013-049-096-051
Сенегал	112	075-133-155-129-124-063-103-058-052-034-101-066-114-093-077-106-062-002
Вануату	113	141-028-134-118-033-018-070-111-108-080-101-066-103-094-077-106-087-084
Сейшел. О-ви	114	106-109-105-083-025-127-079-111-048-080-101-066-121-099-064-050-097-094
Зімбабве	115	124-079-081-097-098-127-141-111-053-076-045-066-022-003-077-102-097-169
Узбекистан	116	141-042-088-075-151-127-141-111-035-048-096-066-048-029-077-065-097-143
Бахрейн	117	033-109-111-110-183-127-042-101-113-076-036-013-140-116-077-056-097-054
Беліз	118	141-162-122-045-039-122-084-041-096-080-101-066-113-095-077-106-049-061
Йорданія	119	071-185-163-088-145-127-048-083-051-052-025-066-125-112-077-093-097-006
Самоа	119	141-152-057-106-032-053-071-111-123-080-101-066-117-097-077-106-097-027
Алжир	120	135-174-174-094-170-110-095-105-080-059-101-066-087-086-016-041-015-007
Тайвань, Кит.	121	017-059-025-119-183-127-095-111-114-080-066-053-140-116-077-085-097-053
Багамські О-ви	122	141-133-111-104-026-127-060-025-110-080-101-033-090-074-077-105-097-125
Бруней	123	141-079-134-065-014-125-103-111-123-080-101-066-077-062-056-081-097-108
Малаві	124	100-152-115-111-090-127-129-111-061-058-076-030-102-090-077-030-097-081
Бурунді	125	140-174-115-140-128-057-120-046-091-062-101-066-095-070-018-083-097-038
Туніс	126	122-126-105-100-119-096-049-094-071-057-072-066-092-096-077-106-060-156
Судан	127	141-167-166-160-164-016-135-088-014-080-101-066-060-038-077-106-075-023
Венесуела	127	129-109-178-016-171-127-141-085-015-045-090-058-100-085-077-028-097-126
Мозамбік	128	126-152-099-141-103-084-095-111-083-036-101-066-028-010-077-106-096-169
С.-Кітс і Невіс	129	141-152-088-142-010-127-061-111-119-080-048-066-112-097-077-084-097-071
Д. Респ. Конго	130	141-133-174-137-168-005-138-027-098-063-101-066-065-034-077-106-083-076
Бенін	131	103-133-150-138-131-114-109-051-070-080-101-066-104-083-077-106-037-047
Нікарагуа	132	112-097-150-095-137-086-101-111-089-030-101-066-101-103-077-061-097-099
Малі	133	105-133-166-159-143-048-114-024-093-035-101-066-119-112-077-106-071-043
Барбадос	134	141-126-166-163-041-127-139-111-043-080-042-066-121-106-077-064-041-079
Ірак	135	141-181-115-139-163-002-130-111-088-080-101-066-066-058-077-106-097-017
Домініка	136	141-133-066-162-017-127-078-111-123-080-101-066-108-095-077-075-097-089
Гамбія	137	096-162-163-169-009-127-100-018-085-080-101-066-075-075-077-106-097-142
Буркіна-Фасо	138	141-133-144-144-160-004-111-079-076-080-101-066-121-095-077-106-024-098

Закінчення таблиці 1

Ангола	139	141-181-066-082-156-127-141-076-085-080-101-066-094-040-077-106-097-045
П.-Нова Гвінея	140	141-167-099-171-130-033-085-111-123-080-050-066-093-086-077-031-091-137
Афганістан	141	141-097-189-132-176-008-140-070-116-080-101-066-123-103-012-087-073-059
Гренада	142	141-133-122-154-015-127-068-111-105-080-101-066-108-102-077-101-097-080
Сектор Газу	143	142-186-190-079-134-127-078-111-075-080-091-066-111-095-077-020-097-034
Мальдіви	144	141-126-134-102-082-127-075-111-123-080-101-066-127-100-015-061-097-129
Суринам	145	141-174-166-168-040-073-106-111-102-080-101-066-096-097-077-106-091-004
Сьєрра-Леоне	146	123-152-088-155-183-025-136-047-013-080-101-066-114-105-077-106-089-149
Соломон. О-ви	147	141-079-105-150-043-127-098-111-123-080-101-066-120-091-060-062-077-176
Іран	148	134-097-150-066-177-124-069-111-123-078-043-066-105-090-077-106-025-176
Нігер	149	141-133-166-170-153-101-127-056-084-080-101-066-106-072-077-106-044-035
Мікронезія	150	141-070-185-158-007-127-120-111-123-080-101-066-138-115-077-081-097-022
Сент-Люсія	151	141-152-066-161-021-127-059-111-122-080-101-066-081-104-077-106-097-151
Сан-Марино	152	141-181-122-063-012-127-141-111-106-080-101-066-118-066-073-104-097-126
Антиг. і Барб.	153	141-152-066-145-016-127-064-111-123-080-101-066-089-103-077-106-097-176
Лаос	153	074-070-178-136-083-127-141-111-087-080-101-066-095-076-077-106-097-135
Мадагаскар	154	133-167-105-131-169-127-128-013-104-056-101-066-099-090-077-106-097-073
Екват. Гвінея	155	141-109-144-151-003-127-134-111-123-080-101-066-136-114-077-106-097-033
Аруба	156	141-186-190-149-004-127-072-111-123-080-101-066-109-099-077-106-097-020
Того	156	141-133-155-153-133-127-096-015-113-080-101-066-092-081-077-106-035-154
Ефіопія	157	116-167-166-127-182-127-141-098-035-079-101-018-109-103-077-029-097-115
Сент-Вінс. і Г.	158	141-152-066-164-013-127-080-111-123-080-101-066-108-104-077-106-097-176
Мавританія	159	139-162-134-115-140-127-141-097-102-080-101-066-107-090-077-106-097-014
М'янма	160	138-174-184-096-154-127-141-111-118-080-101-030-055-023-077-044-097-174
Тонга	161	141-042-115-157-183-007-102-111-123-080-101-066-135-113-077-106-091-176
Гаїті	162	136-174-187-130-181-127-121-111-047-080-101-066-069-097-077-090-097-037
Габон	163	097-109-155-091-183-127-123-111-062-080-101-066-133-113-077-092-097-118
Ліберія	164	109-109-182-165-076-127-141-111-123-080-101-066-062-040-077-106-097-170
Сирія	165	141-167-088-124-183-127-141-109-111-080-101-066-098-096-077-066-097-087
Ємен	166	141-185-122-135-161-127-141-111-120-055-101-066-107-100-077-106-097-016
Джібуті	167	141-181-174-155-110-127-107-111-040-080-101-066-129-107-077-106-097-074
Палау	168	141-079-182-118-024-127-141-111-123-080-101-066-134-109-077-106-097-176
Гвінея	169	137-133-166-136-144-127-141-111-064-080-101-066-097-070-077-106-097-140
Лівія	170	141-185-188-176-093-127-141-111-103-080-101-066-111-101-077-106-097-002
ЦАР	171	141-133-150-177-183-127-141-111-042-080-101-066-137-115-077-106-097-056
Респ. Конго	172	141-109-150-133-183-127-131-111-123-080-101-066-133-112-007-088-097-161
Комор. О-ви	173	141-109-144-173-095-127-116-111-123-080-101-066-130-104-077-106-097-176
Кірібаті	174	141-162-122-174-022-127-141-111-123-080-101-066-139-115-077-106-097-176
Маршал. О-ви	175	141-079-178-172-061-127-141-111-123-080-101-066-138-115-077-106-097-176
С.-Томе і Прін.	176	141-185-185-122-047-127-112-111-123-080-101-066-129-106-077-106-097-176
Ангілья	177	141-186-190-179-002-127-141-111-123-080-101-066-083-108-077-106-097-176
Чад	177	130-133-155-152-179-127-137-111-121-080-101-066-133-112-077-106-097-077
Бермуд. О-ви	178	141-186-190-179-183-127-141-111-101-080-063-066-140-116-077-074-055-067
Кайман. О-ви	179	141-186-190-179-183-127-141-074-048-080-100-066-140-116-077-106-097-078
Монсеррат	180	141-186-190-179-005-127-141-111-123-080-101-066-125-102-077-106-097-176
Східн. Тимор	181	141-162-081-166-148-127-132-111-123-080-101-066-132-109-077-106-096-176
Кюрасао	182	141-186-190-179-183-127-141-059-036-080-101-066-140-116-077-096-086-134
Гвінея-Бісау	183	141-133-155-178-127-127-133-111-123-080-101-066-128-113-077-106-097-147
Півден. Судан	184	141-174-181-175-152-127-139-111-123-080-101-066-124-100-077-106-097-176
Еритрея	185	141-185-122-179-183-127-141-111-123-080-101-066-140-116-077-106-097-176
Пуерто-Ріко	186	142-186-190-125-183-127-141-111-123-080-101-066-140-116-077-106-097-176
Туркменістан	187	141-186-190-167-183-127-141-111-107-080-101-066-140-116-077-106-097-167
Сомалі	188	141-186-190-156-183-127-141-111-123-080-101-066-140-116-077-106-097-176
Тувалу	189	141-186-190-179-183-127-141-111-123-080-101-066-140-116-077-106-086-176

Джерело: складено автором на основі [3–20]

вому часовому просторі, тому для побудови рейтингу ринкового зростання за рахунок збільшення валового доходу фінансових посередників буде використане середнє арифметичне щорічних приростів валового доходу з 2010 по 2014 р.

Коефіцієнт прибутковості власного капіталу фінансових посередників (критерій 16) відображається в показниках рентабельності банківського капіталу (BANK ROE) [5; 6] та рентабельності фінансового сектору (Return on Equity) [9].

Рейтинг розвитку ринку фінансових послуг (критерій 17) можна побудувати, по-перше, за абсолютним значенням обсягу експорту фінансових послуг у 2015 р. та, по-друге, у відсотках приросту обсягу експорту фінансових послуг у 2015 р. порівняно з 2005 р. [14; 20].

І останнім специфічним показником, який може вплинути на конкурентоспроможність країни на світовому ринку фінансових послуг, є показник фінансового здоров'я банківської галузі (Bank Z-score) (критерій 18) [5–7].

Принципами побудови рейтингової оцінки країн на світовому ринку фінансових послуг є такі: по-перше, рейтингова оцінка будується за кожним окремим критерієм; по-друге, якщо в критерії є кілька показників, то рейтинг будується за кожним показником, потім додаються всі рейтингові позиції країни і надається єдиний рейтинг (найменшому значенню доданого рейтингу надається перша позиція в єдиному рейтингу за певним кри-

терієм). Такий самий принцип використовується і для побудови фінального рейтингу конкурентоспроможності країни на світовому ринку фінансових послуг як сума рейтингових позицій за кожним критерієм). По-третє, за збігу значень показників рейтингова позиція по країнах також збігається. По-четверте, для країн із невідомим значенням показника надається остання рейтингова позиція, наступна за рейтингом по останньому відомому показнику. По-п'яте, беруться значення за 2014 р. або останній відомий рік, проте не пізніше 2012 р.

Результатом оцінки вищенаведених показників є побудова такого світового рейтингу конкурентоспроможності країн на ринку фінансових послуг (табл. 1).

Висновки з цього дослідження. У результаті оцінки 199 країн та державних утворень за 64 показниками ринку фінансових послуг за 18 критеріями був побудований рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг у 2016 р. Топ-10 місць зайняли Гонконг, Сінгапур, Німеччина, ПАР, Малайзія, Австрія, Маврикій, Бельгія, Індія та Франція. Україна посіла 25-е місце, що було забезпечене завдяки лідируючим позиціям за критеріями монопольної влади, концентрації, кількості фінансових посередників та кількості фінансових посередників, що увійшли та вийшли з ринку фінансових послуг за останні п'ять років, відповідно 3-тє, 9-е, 4-е та 4-е місця.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шірінян Л. Конкурентоспроможність страхового ринку України в сучасних умовах / Л. Шірінян, А. Шірінян // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 37–48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/16578/1/13.pdf>.
2. Войнова Є.І. Рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому ринку страхування у 2015 році / Є.І. Войнова // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2016. – Т. 21. Вип. 4. – С. 20–26.
3. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / Klaus Schwab. – WEF, 2016. – 403 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/gcr/20152016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
4. Doing Business 2016 : Measuring Regulatory Quality and Efficiency // The World Bank. – 2016. – 348 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>.
5. Global Financial Development Database // The World Bank. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>.
6. Beck T. Financial Development and Structure dataset (last updated June 2016) / Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt, Ross Levine // The World Bank. – June, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/financial-structure-database>.
7. Global Financial Development Report 2015/2016 : Long-term Finance // The World Bank Group. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://documents.worldbank.org/curated/en/955811467986333727/pdf/99100-PUB-REVISED-Box393195B-OUO-9-until-9-14-15.pdf>.
8. Global Financial Development / The World Bank, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=global-financial-development>.

9. Financial Soundness Indicators // IMF. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.imf.org/?sk=9F855EAE-C765-405E-9C9A-A9DC2C1FEE47&ss=1411569045760>.
10. Financial Access Survey // IMF. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C>.
11. Global Findex // The World Bank. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/afghanistan>.
12. Services Trade Restrictions Database // The World Bank. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/services-trade-restrictions>.
13. Enterprise Surveys // World Bank Group. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.enterprisesurveys.org/Custom-Query>.
14. Services Profiles / WTO, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/serv_profiles14_e.htm.
15. I-TIP Services Statistics Module / WTO, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://i-tip.wto.org/services/\(S\(5jzh0dwk3eun2nz3kan3douu\)\)/default.aspx](http://i-tip.wto.org/services/(S(5jzh0dwk3eun2nz3kan3douu))/default.aspx).
16. Financial services : OECD Statistics on International Trade in Services, Volume 2015 Issue 1: Detailed Tables by Service Category // Keepeek, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/trade/oecd-statistics-on-international-trade-in-services-volume-2015-issue-1/financial-services_sits-v2015-1-table12-en#page1.
17. Rouzet D. Services Trade Restrictiveness Index (STRI) : Financial Services / D. Rouzet and others. – OECD, 2014. – 52 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5jxt4nhssd30.pdf?expires=1471932055&id=id&accname=guest&checksum=2F5A6E94A6D2E471F3CFAF0AF9A472CA>.
18. EUROSTAT / EUROSTAT, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
19. World development indicators / The World Bank, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
20. International Trade and Market Access Data / WTO, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}.

УДК 338.439:339.137.24:65.018

Світовий досвід менеджменту якості: процес імплементації в Україні

Корчагіна Г.А.

кандидат економічних наук,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто історичні засади формування єдиного простору стандартизації, зокрема європейський досвід. Представлено головні принципи стандартизації у вищій освіті в Україні, а також розширений аналіз нормативної та законодавчої бази щодо стандартизації з якості управління підприємством та вимогами до осіб, які займають відповідні посади.

Ключові слова: управління якістю, менеджмент якості, управління підприємством, стандарти, стандартизація.

Корчагина Г.А. МИРОВОЙ ОПЫТ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА: ПРОЦЕСС ИМПЛЕМЕНТАЦИИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены исторические основы формирования единого пространства стандартизации, в частности европейский опыт. Представлены основные принципы стандартизации в высшем образовании в Украине, а также расширенный анализ нормативной и законодательной базы по стандартизации качества управления предприятием и требованиями к лицам, которые занимают соответствующие должности.

Ключевые слова: управление качеством, менеджмент качества, управление предприятием, стандарты, стандартизация.

Korchagina G.A. WORLD EXPERIENCE IN QUALITY MANAGEMENT: IMPLEMENTATION PROCESS IN UKRAINE

The article examines the historical foundations of the formation in the common space of standardization, in particular the European experience. In the article the author represented the basic principles of standardization in Ukrainian higher education system. The author also introduced advanced analysis of the regulatory and legal framework for the standardization of enterprise management and quality requirements for persons who occupy the corresponding positions.

Keywords: quality management, management, enterprise management, standards, standardization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим напрямом успішного функціонування будь-якого підприємства стає створення такої системи управління якістю, яка б дала змогу не тільки забезпечувати оптимальний рівень якості продукту або належну якість управління компанією, а й сприяла б адаптації системи якості до вимог швидкоплинного глобального бізнес-середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальними дослідженнями систем менеджменту якості та розробкою його класичних принципів займалися такі вчені, як: Демінг Е., Джуран Дж., Кросбі Ф., Фейгенбаум А., Ісікава К., Харрінгтон Дж., Тагуті Г., Рамперсад Х. Вагомий внесок у теорію управління якістю зробили Г. Азгальдова, Л. Бадалова, О. Глічева, В. Панова. Класичні методи менеджменту якості базуються на технічних підходах і широкому застосуванні методів управління. До них можна віднести широке використання статистичних методів обробки інформації,

фізичних методів контролю якості тощо. Слід зазначити, що сучасні методи менеджменту якості відрізняються своєю соціальною спрямованістю і найбільш повно відображені в концепції загального управління якістю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення аналізу законодавчо-нормативної бази, яка регулює трудові відносини та регламентує вимоги щодо компетенцій, обов'язків працівників, а також порівняння національного та європейського досвіду імплементації відповідних стандартів якості в управлінні підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція категорії «якість» тісно пов'язана з розвитком економічних систем та суспільства у цілому. Дослідження закономірностей і ступенів розвитку суспільства є винятково важливою проблемою для науки та суспільної практики і тісно пов'язане з категоріями «якість», «якість життя», «якість праці». Отже, для більш детального розу-

міння поняття «якість» та його впливу на соціально-економічний розвиток суспільства необхідно розглянути зміну теоретичних і методологічних передумов розвитку економіки у взаємозв'язку із цією категорією.

Проблема забезпечення якості завжди хвилювала людство. Історія управління якістю бере свій початок із виникнення виробництва товарів та послуг, пройшла низку еволюційних етапів, починаючи від перевірки виробленої продукції і до системи Total Quality System.

У широкому сенсі висока якість – це гарант впевненості в необхідному забезпеченні потреб на рівні, який відповідає очікуванням. У побуті якість сприймається емоційно, на рівні відчуттів, рідше – раціональними переконаннями. Саме тому якість важко співвідносити з певними матеріальними категоріями. Однак якість має чітке поняття, пов'язане з економікою та бізнесом. Поняття «якість» доцільно розглядати в двох аспектах: по-перше, якість продукції або послуги – це його відповідність ринку (вимогам та очікуванням споживачів); по-друге, якість внутрішньої організації діяльності – це відповідність процесу (встановленим стандартам, процедурам, технологіям) або скоординована діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролі організації над якістю. Отже, згідно з ДСТУ ISO 9000:2007, «управління якістю – скоординовані дії щодо спрямування і контролювання діяльності організації стосовно якості».

Забезпечення управління якістю на рівні підприємства виходить із розроблених національних стандартів. Водночас для України важливо, щоб національні стандарти корелювали з європейськими. Це необхідно для розширення експортної діяльності країни. Політична ідея об'єднати Європу і створити Європейський Союз (ЄС) із вільним переміщенням товарів, коштів і людей вплинула і на національну стандартизацію. Для того щоб досягти цієї мети й усунути всі бар'єри, що перешкоджають вільній торгівлі товарами, знадобиться гармонізація зібраних національних стандартів. Цей принцип відображений у самому «Римському договорі (про створення Європейського Економічного Співтовариства)», в якому слід виділити статтю 100: «Держави-члени одностайно вирішили усунути наявні бар'єри торгівлі, створені через законодавство й стандартизацію». Для здійснення цього принципу були створені європейські організації зі стандартизації CEN, CENELEC, а згодом – ETCI.

Міжнародні стандарти ґрунтуються на консенсусі і, отже, є необов'язковими документами,

а більше рекомендаційного характеру. Участь в їх розробці відкрита для кожної зацікавленої сторони. Загального зобов'язання використовувати міжнародні стандарти на практиці не існує. Вони використовуються тоді, коли їх використання є вигідним, доцільним та доречним. Міжнародні стандарти використовуються як інструмент для усунення технічних бар'єрів торгівлі та іншої співпраці між державами.

CEN був створений у 1961 р. Нині CEN є європейською некомерційною організацією, яка діє відповідно до чинного законодавства Бельгії. Через свої послуги він створює платформу для розробки європейських стандартів (так званих «євроном» (ЄН)) та інших документів, що приймаються консенсусом. До мережі CEN, яка сягає понад 480 млн. ос., залучені понад 60 тис. технічних фахівців із промисловості, асоціацій, об'єднань, державних органів, академій і наукових організацій. Європейська Комісія і Секретаріат Європейської асоціації вільної торгівлі (EFTA) діють як радники CEN із питань регулятивного та громадського інтересу.

CEN діє децентралізованим чином. Його члени – національні органи зі стандартизації країн ЄС і EFTA – створили технічні групи, які складають стандарти; Центр керування CEN-CENELEC (CCMC) у Брюсселі керує цією системою і координує її.

Принципи стандартизації відбивають політичні й історичні зміни в Європі та світі, і на них впливає тенденція впровадження єдиного об'єднаного європейського ринку, що забезпечує вільне переміщення товарів серед країн – членів ЄС. Щоб створити ефективне співробітництво серед національних організацій зі стандартизації в Європі, знадобився певний час. Треба зауважити, що потужні національні організації зі стандартизації історично конкурували. У певний час і за певних умов ця конкуренція була зрозумілою, оскільки стандартизація використовувалася як інструмент у конкурентній боротьбі. Але завдяки прогресу інтеграції в Європі конкуренція у сфері стандартизації поступово замінилася співробітництвом, що виявилось вигіднішим та більш ефективним. Цю зміну спричинив не лише політичний тиск, був ще й інтерес їх власників, які бажали ближчого співробітництва, яке краще захищало б їхні інтереси на світових ринках. Це співробітництво зміцнилось після того, як у 1985 р. був впроваджений та імplementований принцип «Нового підходу», який підвищив важливість стандартів, що разом із Директивами про Новий підхід перетвори-

лися на головний стимул та інструмент, який, своєю чергою, значно вплинув на принципи стандартизації.

Слід зауважити, що стандарти якості торкаються не тільки виробництва товарів або надання послуг. Також важливою сферою є забезпечення якості освіти. Звісно, даний напрям певною мірою належить до якості надання послуг (у даному разі освітніх). Згідно із Законом України «Про вищу освіту» (2014 р.), навчання у вищому навчальному закладі проходить на основі системи стандартів вищої освіти, до якої належать Державний стандарт вищої освіти, галузеві стандарти вищої освіти та стандарти освіти вищих навчальних закладів.

Державний стандарту вищої освіти України складається з:

- переліку кваліфікацій за відповідними освітніми рівнями;
- переліку напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями;
- вимог до освітніх та до освітньо-кваліфікаційних рівнів вищої освіти.

Галузеві стандарти вищої освіти містять такі складники:

- освітньо-кваліфікаційні характеристики випускників ВНЗ;
- освітньо-професійні програми підготовки;
- засоби діагностики якості вищої освіти.

Стандарти вищої освіти вищих навчальних закладів містять такі складники:

- перелік спеціалізацій за спеціальностями;
- варіативні частини освітньо-кваліфікаційних характеристик випускників вищих навчальних закладів;
- варіативні частини освітньо-професійних програм підготовки;
- варіативні частини засобів діагностики якості вищої освіти;
- навчальні плани;
- програми навчальних дисциплін та технологічні карти.

Вищезазвані державні стандарти є нормативними документами, які встановлюють вимоги до рівня сформованості у випускників якостей з урахуванням особливостей майбутньої професійної діяльності, професійної підготовки фахівців, до компетентності випускників, нормативного терміну навчання та нормативної частини змісту навчання тощо. На основі отриманих знань та освітнього ступеня (бакалавр, магістр) випускники вищих навчальних закладів мають можливість

займати посади, які описані у відповідному розділі Національного класифікатора професій ДК 003:2010, а саме керівники підприємств, структурних підрозділів. Вимоги щодо осіб, які займають певні посади, описані в Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників. Також слід зазначити, що на шляху до євроінтеграції в Україні розроблена та прийнята Національна рамка кваліфікацій (2011 р.), яка є адаптованим під національні вимоги та умови системним, структурованим за компетентностями описом кваліфікаційних рівнів. Цей документ регламентує володіння необхідними знаннями та вміннями відповідно з представленими рівнями. Отже, базовим рівнем професійної підготовки є відповідність вимогам отриманої спеціалізованої вищої освіти, а також вимогам, які містяться в головних нормативних документах (табл. 1).

Оцінку відповідності вимогам займаних посад, згідно із законодавством України, можна проводити на підприємстві в рамках атестації. Нормативними документами, які регламентують процедуру проведення атестації на підприємствах є «Положение о порядке проведения аттестации руководящих, инженерно-технических работников и других специалистов предприятий и организаций промышленности, строительства, сельского хозяйства, транспорта и связи» (1973 р.) [1], Закон України «Про професійний розвиток працівників» (2012 р.).

Слід підкреслити, що підприємства, які лишаються у власності держави, використовують також додатковий документ, що регламентує проведення атестації управлінського персоналу, а саме Постанова «Про порядок проведення атестації працівників керівного складу державних підприємств» (1999 р.).

Ці документи детально описують процедуру проведення, терміни та періодичність проведення атестації, необхідну документальну базу тощо. Однак слід зазначити, що методи проведення атестації, змістовну складову, кількість і склад атестаційної комісії обирає підприємство самостійно. Так, на більшості вітчизняних підприємствах до складу атестаційної комісії входить голова наглядової ради або заступник голови правління, начальник планово-економічного відділу, начальник відділу кадрів та начальник та/або інженер відділу особи, яка атестується. Що стосується проведення атестації працівників, у тому числі й управлінського персоналу, на більшості вітчизняних підприємств, по-перше, сама процедура носить формальний харак-

Таблиця 1

Законодавчо-нормативна база, яка регулює трудові відносини та регламентує вимоги щодо компетенцій, обов'язків працівників

Діючі національні документи	Змістовна характеристика	Світові (Європейські) аналогічні документи
Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників Випуск 1 (видання п'яте, доповнене та перепрацьоване 2013), який базується на Національному класифікаторі України ДК 003:2010 (прийнятий на зміну ДК 003:95 та ДК 003:2005) [1]	Детальний систематизований за видами економічної діяльності збірник описів професій, який визначає перелік основних робіт, які властиві тій або іншій посаді, та забезпечує єдність у визначенні кваліфікаційних вимог щодо певних посад. Кваліфікаційна характеристика професії працівника має такі розділи: «Завдання та обов'язки», «Повинен знати», «Кваліфікаційні вимоги». Розділ 1 даного документу описує професії керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців.	International Standard Classification of Occupations (ISCO) 08, який прийшов на зміну ISCO-88. ISCO 08, як і попередній стандарт, був розроблений, щоб полегшити міжнародне зіставлення професій у міжнародному співробітстві і слугувати моделлю для розробки і перегляду національних рамок класифікації. Цей стандарт повністю підтримується міжнародним співтовариством як загальноприйнятий стандарт для обліку праці в усьому світі.
Національна рамка кваліфікацій (2011) [1]	Адаптований під національні вимоги та умови системний, структурований за компетентностями опис кваліфікаційних рівнів (дескрипторів): у національній рамці (НРК) від 0 до 9, в європейській – від 1 до 8.	Європейська рамка кваліфікацій (EQF), яка представлена в Рекомендації Європейського Парламенту і Ради «Про встановлення Європейської кваліфікаційної структури для можливості отримати освіту протягом усього життя» (2008) [1]. EQF є основою для розробки національної рамки кваліфікацій, сприяє мобільності робітників та
Діючі національні документи	Змістовна характеристика	
Закон України «Про вищу освіту» (2014) [1]		студентів між країнами та їхньому навчанню впродовж життя. Дає визначення поняттям «кваліфікація», «національна кваліфікаційна система», «національні кваліфікаційні норми», «галузь», «міжнародна галузева організація», «результати навчання», «знання», «навички», «компетентність». EQF містить вісім рівнів, які складаються та характеризуються набором описових компонентів.
	Нормативні документи, які встановлюють стандарти вищої освіти	
Закон України «Про вищу освіту» (2014) [1]	Цей Закон встановлює основні правові, організаційні, фінансові засади функціонування системи вищої освіти, створює умови для посилення співпраці державних органів і бізнесу з вищими навчальними закладами. Згідно із цим Законом, особа, яка отримала повну вищу освіту за певним напрямом, опанувала кваліфікацію, досягла компетентностей (результатів навчання) відповідно до стандартів вищої освіти. Стандарт вищої освіти визначає: серед інших вимог до освітньої програми, її перелік необхідних компетентностей для належного виконання професійної діяльності за даною спеціалізацією, а саме комбінацію знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей. Для кожного напрямку розробляються освітньо-кваліфікаційні вимоги (характеристики) з описом тих компетенцій, якими мають володіти випускники ВНЗ за даним напрямом певного рівня (бакалавр, магістр).	
	Державні нормативні документи, які регулюють атестацію та оцінку персоналу	
Положення о порядку проведення атестації керівних, інженерно-технічних працівників і інших спеціалістів підприємств і організацій промисловості, сільськогосподарського господарства, транспорту і зв'язи (1973) [1]	Регламентує порядок проведення атестації, працівників, які підлягають атестації, строки проведення та склад атестаційної комісії. Формулює мету проведення атестації, а саме: найбільш раціональне використання фахівців, підвищення ефективності використання їх праці та відповідальності за виконання обов'язків, а також подальше поліпшення підбору та розвитку працівників, підвищення професійної кваліфікації. Результатом проведення атестації є виявлення ділових якостей працівників і формулювання відповідних висновків щодо відповідності займаній посаді.	

Закінчення таблиці 1

Діючі національні документи	Змістова характеристика
Постанова «Про порядок проведення атестації працівників керівного складу державних підприємств» (1999) [1]	Даний документ регламентує проведення атестації виділеної групи працівників (керівний склад) тільки на державних підприємствах. Метою проведення атестації, згідно з даною Постановою, є підвищення ефективності діяльності зазначених працівників. У ході атестації оцінюються їх ділові та професійні якості, виконання ними посадових обов'язків, зазначених у професійно-кваліфікаційних характеристиках їх посад, а також нормативно-правових актах. До керівного складу працівників державних підприємств належать керівники, їх заступники, головні інженери, керівники структурних підрозділів державних підприємств (у тому числі казенних і тих, що входять до переліку стратегічних) та їх об'єднань. Більшість положень, які регламентують процедуру проведення атестації, дублюють відповідні розділи аналогічного нормативного документу («Положення о порядке проведения аттестации руководителей, инженерно-технических работников и других специалистов предприятий, и организаций промышленности, строительства, сельского хозяйства, транспорта и связи» (1973)).
Закон України «Про професійний розвиток працівників» (2012) [1]	Закон визначає правові, організаційні та фінансові засади функціонування системи професійного розвитку працівників, а також регламентує визначення та вживання таких термінів, як «атестація працівників», «підтвердження кваліфікації працівників», «професійна наванчання працівників» тощо. Розділ 3 даного Закону присвячений атестації працівників підприємств, який здебільшого мірою дублює норми та вимоги щодо проведення атестації з іншого діючого нормативного документу («Положення о порядке проведения аттестации руководителей, инженерно-технических работников и других специалистов предприятий, и организаций промышленности, строительства, сельского хозяйства, транспорта и связи» (1973)).
Додаткові нормативні документи, які регулюють трудові відносини та професійний розвиток та компетентності	
РЕКОМЕНДАЦІЯ о развитии людских ресурсов: образование, подготовка кадров и непрерывное обучение (2004)	Дана рекомендація підкреслює, що освіта, підготовка кадрів та безперервне навчання роблять значний внесок у забезпечення не тільки інтересів окремих громадян, а й підприємств, економіки країни та суспільства в цілому, а також є важливими факторами, які сприяють розвитку особистості, відкривають доступ до культурних цінностей та активний громадський діяльності. Дана рекомендація дає визначення поняттям: «безперервна освіта», «компетентність», «кваліфікація», «потенціал до працевлаштування». Також у даній рекомендації відображено ключові напрями: підготовка кадрів до праці та соціальної інтеграції, рамки для визнання та атестації кваліфікації тощо.
Основні компетенції для навчання протягом усього життя – європейські еталонні рамки (Рекомендація Європейського парламенту та Ради (ЄС) 2006 р.) [1]	Ця рекомендація сприяє розвитку якісного, орієнтованого на майбутнє навчання та професійної підготовки, що відповідатиме потребам європейського суспільства шляхом підтримки та доповнення заходів держав-членів у наданні молоді можливості набутти основні компетенції достатнього для дорослого життя рівня; ця освіта сформує основу для подальшого навчання та роботи. Еталонні рамки визначають вісім основних компетенцій: спілкування рідною мовою; спілкування іноземними мовами; знання математики та загальні знання у сфері науки і техніки; навички роботи з цифровими носіями; навчання заради здобуття знань; соціальні та громадянські навички; ініціативність та практичність; та обізнаність та самовираження у сфері культури.
Декларація Міністерства ЄС із професійної освіти та навчання щодо розширення європейського співробітництва в галузі професійної освіти і навчання (2002) (Єдина для Співтовариства Схема прозорості кваліфікацій і компетентності: Euroras) [2]	Програма для впровадження мобільності навчання, підвищення кваліфікації, що сприятиме прозорості та визнанню отриманих компетенцій, досвіду, володіння знаннями та навичками, покращує та спрощує умови для навчання протягом життя. Euroras передбачає створення єдиних уніфікованих документів, які описують отримані знання, вміння, навички, професійний досвід, що сприяє налагодженню та спрощенню всіх дій щодо підвищення кваліфікації, отримання професійної освіти в межах ЄС. Згідно з даною Програмою, необхідно створити п'ять документів: встановленого зразку автобіографія, паспорт мови (перелік та рівень володіння іноземними мовами), мобільність Euroras (перелік знань та вмінь, що були отримані в іншій країні), сертифікаційний додаток (знання та вміння, якими мають володіти бажачі отримати сертифікатів професійної освіти та навчання), дипломний додаток (знання та вміння, якими мають володіти випускники ВНЗ за певними напрямками та рівнями).
Європейська соціальна хартія (переглянута) (Рада Європи; Хартія, Міжнародний документ від 03.05.1996)	Основна частина європейських норм щодо соціально-трудових відносин міститься в Європейській соціальній хартії (1961, 1996), в якій зведено воедино трудові права, закріплені в актах ООН, у конвенціях і рекомендаціях МОП. Хартія вносить у них деякі зміни з урахуванням регіональної специфіки, а також доповнює їх з урахуванням новітніх тенденцій у розвитку трудового права країн Європи і трудового права у світовому масштабі в цілому. Хартія утворює свого роду європейський еталон рівня умов праці, охорони соціально-трудова прав працівників – еталон, якому повинні відповідати національні системи трудового права країн – учасниць Ради Європи.

тер, тобто проводиться тільки «на папері», по-друге, прописана процедура в нормативних документах пропонує з'ясування відповідності займаний посаді, що є головною метою проведення атестації. Про це свідчать і поширені листи проходження атестації, які припускають лише одну строку для питань, одну строку для відповідей і три варіанти результату проведення атестації: відповідає займаний посаді, відповідає за умови і не відповідає займаний посаді. Такий підхід свідчить не про зацікавленість у розвитку працівників, визначення ключових важливих якостей тощо, а про доцільність обіймання посади та отримання заробітної плати. Крім запланованої атестації персоналу підприємства можуть користуватись світовим досвідом у галузі оцінки розвитку підприємства, оцінки якості товарів або послуг, якості управління на підприємстві тощо. Серед найпоширеніших міжнародних систем оцінки якості управління підприємством, розвитку підприємства тощо є Модель досконалості EFQM, збалансована система показників, інтегрована модель визначення здатності до зрілості, стандарт досконалого обслуговування споживачів, концептуальна модель ощадливого управління шість сігм. Слід зазначити, що в Україні з 1996 р. проходить Український національний конкурс з якості, який проводиться за Моделлю досконалості EFQM, яка базується на принципах філософії і концепцій вдосконалення. Участь у конкурсі або замовлення офіційного оцінювання за будь-якою з моделей є дуже коштовною послугою; з іншого боку, офіційні оцінки за такого роду методиками передбачають

співпрацю та надання всієї необхідної інформації, у тому числі й фінансової, експертам та стороннім особам, що є загрозою фінансово-інформаційній безпеці підприємства та пов'язане з певними ризиками.

Висновки з цього дослідження. Всі представлені вище моделі розроблені, впроваджені, визнані та працюють в європейських країнах і передбачають оцінювання діяльності підприємства за запропонованими напрямками та присвоєння за результатами цього оцінювання відповідного рівня (у деяких моделях поясу) досягнення якості в управлінні, обслуговуванні, виробництві тощо. Ці моделі направлені на виявлення сильних та слабких сторін у діяльності підприємства або окремих груп працівників підприємства (управлінський персонал). Звісно, використання таких моделей на вітчизняних підприємствах не є обов'язковим, але їх використання та отримання результатів показує відповідність вітчизняних підприємств міжнародним стандартам якості. Для самостійного використання на підприємстві будь-якої із зазначених моделей, по-перше, необхідна наявність відповідних фахівців на підприємстві, по-друге, адаптування її під специфіку підприємства. Все це робить процес оцінки відповідності міжнародним стандартам якості дуже трудомістким та вимагає великих витрат часу. Слід зазначити, що на вибір моделі, показників, області оцінки обов'язково впливає специфіка підприємства: галузь промисловості, його розмір, організаційна структура, корпоративна культура, місія та цілі підприємства тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний веб-портал ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Сайт Програми Europass [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://europass.cedefop.europa.eu/en/resources/downloads/misc-documents>.
3. Гриньова В.М., Гриньова В.М. Формування мотиваційної стратегії управління персоналом підприємства : [монографія] / В.М. Гриньова, І.А. Грузіна. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 300 с.
4. Вартанова О.В. Компетенція підприємства у стратегічному управлінні знаннями: формування та розвиток : [монографія] / О.В. Вартанова. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2012. – 340 с.
5. Порожняк О.О. Формування та використання стратегічних компетенцій коксохімічного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Порожняк. – Х., 2012. – 19 с.
6. Фелпс Б. Умные бизнес-показатели: система измерений эффективности как важный элемент менеджмента / Б. Фелпс ; пер. с англ. – Днепропетровск : Бизнес букс, 2004. – 312 с.
7. Customer Service Excellence ® STANDARD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customerserviceexcellence.uk.com/standardRequirementCSE.html>.
8. The International Association for Six Sigma Certification [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iassc.org/about/>.
9. Операционное Совершенствование – Что это такое? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sixsigma.ru/lean-six-sigma-training-certification/operational-excellence>.

УДК 339.924

Макроекономічні питання економічної безпеки України

Левчук О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Центр воєнно-стратегічних досліджень
Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського

Коваленко В.А.

старший науковий співробітник
Центру воєнно-стратегічних досліджень
Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського

Статтю присвячено актуальним питанням реформації національних економічних інтересів України в умовах глобалізації. Досліджено рівні наукової категорії «економічна безпека» та їх особливості в умовах економічної кризи, політичного протистояння та збройної агресії. Визначено основні загрози економічній безпеці держави на макроекономічному рівні. Узагальнено та уточнено напрями захисту національних економічних інтересів за умов мінімізації втрат ресурсів і часу.

Ключові слова: економічна безпека, макроекономічний рівень, реформа, глобалізація, суверенітет, транскордонне співробітництво.

Левчук О.В., Коваленко В.А. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам реформации национальных экономических интересов Украины в условиях глобализации. Исследованы уровни научной категории «экономическая безопасность» и их особенности в условиях экономического кризиса, политического противостояния и вооруженной агрессии. Определены основные угрозы экономической безопасности государства на макроэкономическом уровне. Обобщены и уточнены направления защиты национальных экономических интересов в условиях минимизации потерь ресурсов и времени.

Ключевые слова: экономическая безопасность, макроэкономический уровень, реформа, глобализация, суверенитет, трансграничное сотрудничество.

Levchuk O.V., Kovalenko V.A. MACROECONOMIC ISSUES OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The article is devoted to topical issues of reformation of the national economic interests of Ukraine in the context of globalization. In particular, when investigating the scientific category of "economic security" and their peculiarities in times of economic crisis, political opposition and armed aggression. The main threat to the economic security of the state at the macroeconomic level. Overview and specified areas to protect national economic interests under conditions minimizing the loss of resources and time.

Keywords: economic security, macroeconomic level, reform, globalization, sovereignty, cross-border cooperation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність детального наукового аналізу економічних наслідків активної участі України у світогосподарських та євроінтеграційних процесах зумовлена тим, що наша країна успадкувала такий економічний потенціал, який в умовах ринкової економіки продукує загрози її економічній безпеці, тому на підставі узагальнення теоретичних засад, сучасних поглядів на вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на стан економічної безпеки країни вкрай важливим є формування теоретико-методологічних та практичних підходів до формування та запровадження на практиці системи економічної безпеки України в умовах глобальних викликів.

Якість функціонування господарства України залежить від рівня розвитку її макроекономічної та мікроекономічної систем. Механізм забезпечення економічної безпеки України ускладнюється поєднанням внутрішніх (труднощі перехідного періоду) та зовнішніх (протиріччя процесу глобалізації) проблем. Отже, питання економічної безпеки є одним із найактуальніших, адже саме економічна безпека впливає на стан функціонування економіки держави, в якому настає порядок рівноваги у визначених організаційно-правових нормах на засадах суспільного життя. А це, насамперед, передбачає забезпечення макро- та мікрорівня економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань економічної безпеки на

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

макроекономічному рівні, умов їх підтримки і забезпечення, можливостями ефективної інтеграції України в умовах трансформаційних перетворень присвячено праці провідних науковців: В.Д. Базилевича та К.С. Базилевич, В.М. Геєця, П.В. Круша, А.Ф. Мельника, В.І. Мунтіяна, Ю.В. Макогона та ін. Серед зарубіжних науковців слід відзначити В. Агасва, Л. Абалкіна, І. Богданова, А. Богомолова, Ю.Б. Іванова, П.Т. Бурдукова, Д.В. Шахова, С.Ю. Глазьева, О.І. Субетто та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеним питанням є забезпечення належного стану економічної безпеки як умови економічного зростання держави, починаючи з макрорівня.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідити умови підвищення рівня економічної безпеки в державі як базису економічного зростання. Обґрунтувати поняття економічної безпеки, її структуру, необхідність створення недержавних служб економічної безпеки та їх функцій. Об'єкт дослідження – умови економічної безпеки в Україні. Аналізувалися відносини, що мають місце під час формування та функціонування економічної безпеки як умови економічного зростання.

Практичне значення полягає в обґрунтуванні необхідності впровадження недержавних служб або агенцій економічної безпеки. Запропоновано перелік їх видів діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічну безпеку можна визначити як здатність та можливість для економіки країни розвиватися в умовах конфліктів, невизначеності, ризиків стосовно умов існу-

ючої дійсності. Із точки зору класифікації на зовнішні та внутрішні фактори необхідний рівень економічної безпеки України можуть забезпечити тільки внутрішні системні фактори, що формують її цілісність і гнучкість до змін.

Одним із важливих питань проблем забезпечення економічної безпеки України є розуміння ієрархічної структури її зовнішніх та внутрішніх складників (рис. 1). Існують досить різноманітні підходи до визначення даної структури, нами обрана найбільш актуальна [3, с. 16].

Однією з головних компонент внутрішньої економічної безпеки України, на нашу думку, є саме економічна безпека підприємства, організації, установи, яка охоплює мікрорівень економічної безпеки держави та є фундаментом формування економічної безпеки держави загалом.

Що стосується регіональної економічної безпеки, то нині недостатньо уваги приділено особливості транскордонного співробітництва як елемента регіональної економічної безпеки. У роботі С.В. Науменка [2, с. 3] зазначено, що економічна безпека регіону є складною поліструктурною категорією, що характеризує рівень захищеності від потенційних загроз, незалежність і здатність до саморозвитку всіх галузей господарського комплексу, соціальної сфери, а також його зв'язок з особливостями регіонального розвитку. У контексті транскордонного співробітництва кожен із складників економічної безпеки набуває специфічного значення, оскільки рівень безпеки впливає на інтенсивність ділових відносин між прикор-

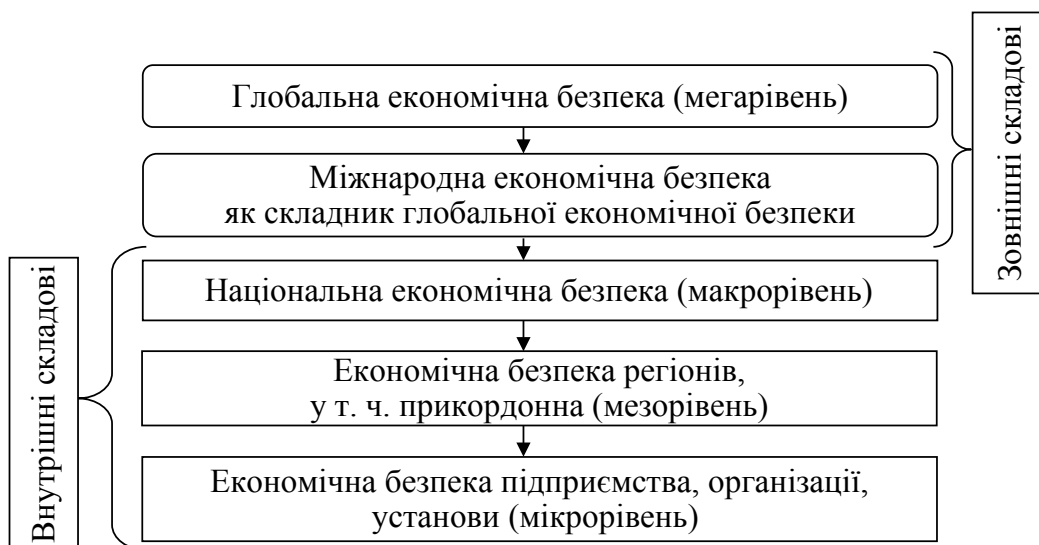


Рис. 1. Ієрархія внутрішніх і зовнішніх складових економічної безпеки України

донними територіями. На цьому рівні (мезорівні) можуть вирішуватися проблеми взаємодії регіонів у рамках єдиної економічної системи, співробітництва із суб'єктами іноземних держав, лобювання інтересів на рівні держави.

Національна економічна безпека держави (макрорівень) – це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни в цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів [1, с. 282].

Глобальна економічна безпека – це сукупність заходів, спрямованих на забезпечення сталого світового економічного розвитку, метою якого є досягнення максимальної безпеки та високого рівня життя для кожної особистості незалежно від нації або національності за умови збереження світу для майбутніх поколінь [5].

Загальний стан економічної безпеки України на макрорівні в умовах глобалізації є, по-перше, інтегрованим макроекономічним показником соціально-економічного розвитку країни; по-друге, основою для розробки стратегічної державної політики і конкретних

заходів її реалізації і, по-третє, вирішальною умовою узгодження та реалізації всієї системи економічних інтересів країни, зберігання цілісності держави, що й забезпечать її економічну незалежність. Без забезпечення економічної безпеки неможливо вирішити жодного завдання як у внутрідержавному, так і у зовнішньополітичному плані.

Кризові тенденції, що характеризують розвиток економіки України на сучасному етапі, зумовили визначення внутрішніх загроз для економічної безпеки України на макрорівні як таких, що набагато перевищують небезпеку зовнішніх (окрім загострення конфлікту з Російською Федерацією) і можуть призвести до дезінтеграції України, до загальнонаціональних техногенних та екологічних катастроф, соціального вибуху або істотного обмеження можливостей керівництва держави щодо вирішення внутрішніх проблем і дій на міжнародній арені.

Економічна безпека України на макрорівні знаходиться на межі критичного рівня, що свідчить про нагальну потребу у дослідженні актуальних проблем економічної безпеки та розробці низки пропозицій щодо поліпшення стану даного показника. На рис. 2 відображено динаміку стану економічної безпеки України та її складників на макрорівні.

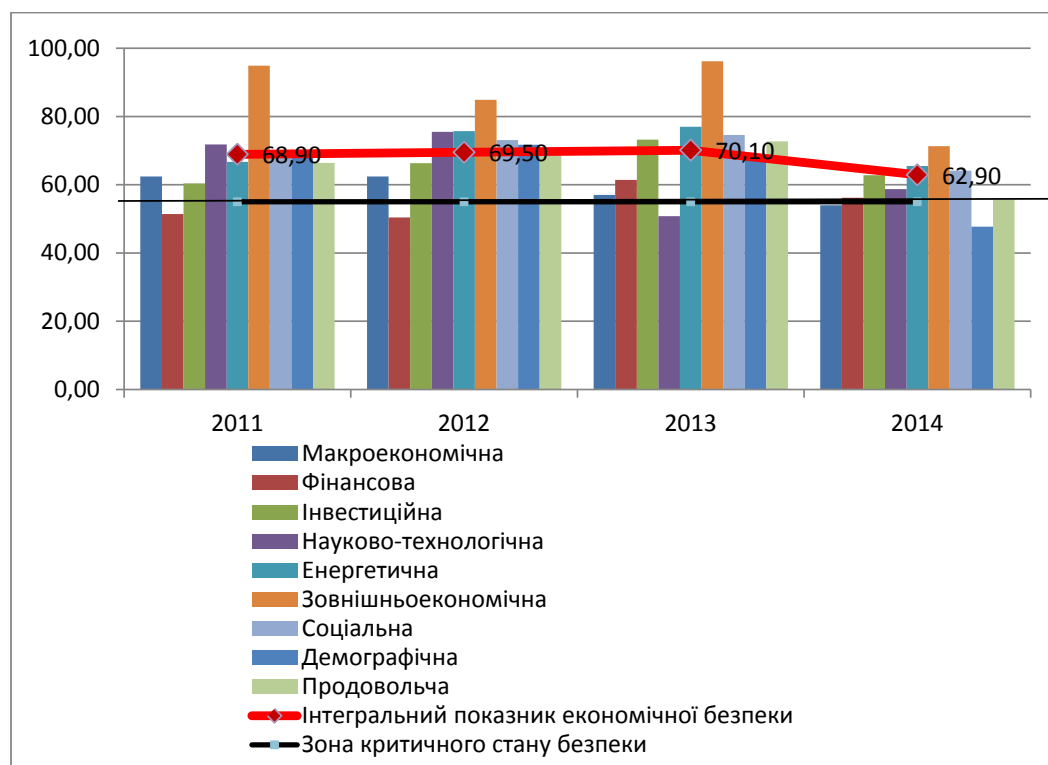


Рис. 2. Динаміка стану економічної безпеки України та її складників за період 2011–2014 рр., %

Як видно з даних рис. 2, складники економічної безпеки України за досліджуваний період балансують на межі зони критичного стану безпеки, у 2014 році деякі показники навіть були нижче зазначеної зони, що вплинуло на загальний інтегральний показник економічної безпеки і свідчить про поступовий занепад економіки та країни в цілому.

Сьогодні економіка України характеризується надзвичайно високою дезорганізацією, технологічною відсталістю і заполітизованістю. Спостерігається значне втручання держави в економіку, великий тиск із боку влади на суб'єктів господарювання, масштабна керованість економічними процесами. Крім того, значний вплив на економіку держави чинить загострення воєнної ситуації на сході. Вкрай низьким залишається приток іноземних інвестицій, що істотно підриває всебічний розвиток економіки нашої держави, спричиняючи при цьому зростання рівня інфляції в країні. Погіршення інвестиційного клімату обумовлено нестабільною політичною ситуацією всередині держави. «Гроші полюбують тишу», якої немає в політичній сфері в Україні.

Визначення актуальних проблем економічної безпеки на макrorівні треба здійснювати, на нашу думку, із визначення загроз економічній безпеці, що являють собою сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, які створюють небезпеку для реалізації національних інтересів в економічній сфері [4]. Загрози економічній безпеці можна умовно поділити на зовнішні та внутрішні, які мають об'єктивні і суб'єктивні причини.

Загальний вплив на економічну безпеку України, на нашу думку, мають такі внутрішні загрози:

- незавершеність економічних реформ;
- деіндустріалізація економіки України та відсутність ринкових інструментів;
- фактичне припинення інноваційної діяльності;
- втрата інтелектуального, наукового, технологічного та промислового потенціалу держави (країна не дбає про розвиток НТП, а також недооцінює важливість інтелектуальних кадрів, що спричинює «відтік мізків» за кордон);
- різке скорочення інвестицій в реальний сектор економіки (Україна стала інвестиційно непривабливою);
- нерівномірність регіонального розвитку (найбільш це помітно в прикордонних регіонах, які знаходяться в українському економічному стані);

– закріплення сировинної спеціалізації країни у світовому поділі праці (валову частину експорту становить сировина);

– рівень тінізації економіки (тінізація економіки спричинена передусім податковим тиском та корупційними схемами в державі, а також невірним вибором важелів регулювання економіки).

Поява даних загроз багато в чому зумовлена тим, що економічні реформи, розпочаті з набуттям Україною незалежності, не призвели до утворення сучасної ринкової економіки, внаслідок цього не виник і не функціонує мотиваційний механізм щодо підвищення продуктивності праці, зростання ефективності виробництва, впровадження інновацій. Тому саме 2014 р. виявився кризовим та переломним.

Аналіз загроз економічній безпеці потребує виділення джерел загроз, їх ідентифікації, класифікації, прогнозування і т. п. Під джерелами загроз зазвичай розуміються умови та фактори, що приховують у собі деструктивну природу, негативні властивості, недружні наміри [6].

В економічній безпеці на макrorівні до джерел загроз (внутрішніх) в Україні можна віднести:

- втрату економічної самостійності країни і перетворення в сировинний придаток розвинутих країн;
- спад виробництва в реальному секторі економіки;
- відтік із країни вільноконвертованої валюти, ріст зовнішньої заборгованості, нестачу валютних резервів;
- закріплення технічної та технологічної відсталості країни;
- зростання залежності державних фінансів від зовнішніх ринків капіталу;
- кризовий стан паливно-енергетичного комплексу;
- зростання рівня тіньової економіки;
- відсутність фінансових можливостей для структурної перебудови економіки.

Основні зовнішні загрози економічній безпеці на макrorівні пов'язані з тим, що процес відкриття економічних кордонів для іноземних товарів і капіталу не був пов'язаний із захистом і розвитком внутрішнього виробництва. Це відбувалося в умовах системної економічної кризи, що призвело до деградації внутрішнього промислового виробництва, промислового та технологічного потенціалу, залежності кінцевого споживання від іноземних виробників, росту зовнішнього боргу і т. д.

В узагальненому виді основні внутрішні та зовнішні загрози зведені в табл. 1.

Причини, що обумовили виникнення загроз і джерел економічної безпеки України на макrorівні, зумовлені не тільки минулим розвитком економіки України, але й значною мірою невдалими реформами, проведеними після набуття країною незалежності, які не призвели до утворення стійких класичних ринкових відносин, унаслідок чого не створились стимули та мотиви у господарюючих суб'єктів до роботи в легальному секторі економіки. Як результат – умонтування тіньової економіки в усі ланки суспільного виробництва і загроза економічній безпеці країни.

До основних із них можна віднести:

– відсутність реально досяжних цілей і чітко поставлених завдань у концепції, стратегії та програмах соціально-економічного розвитку країни;

– неефективну систему державного регулювання економіки;

– безсистемність, суперечливість юридичного забезпечення функціонування економіки;

– руйнування системи відтворювального потенціалу в базових галузях економіки;

– неефективну податкову систему;

– панування в економіці недобросовісної конкуренції;

– постійний високий рівень інфляції (реальний, а не номінальний);

– фактичне припинення НДДКР та інноваційної діяльності;

– низький рівень інвестиційної активності.

Таким чином, основними проблемами економічної безпеки України на макrorівні в умовах глобалізації, на нашу думку, є:

– занепад виробництва практично в усіх галузях обробної промисловості, найбільш це помітно у машинобудуванні;

Таблиця 1

Система основних загроз економічній безпеці України на макrorівні

Зовнішні загрози	Внутрішні загрози
Залежність від імпорту стратегічних товарів (газ, нафта)	Низька інвестиційна активність
Залежність від імпорту практично всіх товарів кінцевого споживання (крім продовольчих)	Триваючий спад виробництва в машинобудуванні та високотехнологічних галузях
Сировинна спеціалізація експорту (сировина, напівфабрикати)	Високий знос та технологічна відсталість основного капіталу
Високий рівень зовнішнього боргу	Перетікання капіталу в нематеріальну сферу
Дискримінаційні бар'єри іноземних держав до українських товарів	Зростання матеріало- й енергоємності продукції
Агресивна політика іноземних компаній для монополізації українського ринку	Деформована структура економіки
Негативне сальдо зовнішньоекономічної діяльності	Перетікання капіталу в нематеріальну сферу
Скупка за безцінь українських виробничих активів із метою подальшого їхнього закриття	Практична відсутність інноваційної діяльності
Відтік за кордон інтелектуальних, трудових і капітальних ресурсів	Низька конкурентоспроможність продукції
Відсутність фінансової, організаційної, інформаційної підтримки експорту українських товарів	Практичне припинення НДДКР
Втрата традиційних ринків збуту	Зростання безробіття
Відмінність цілей іноземних інвесторів від цілей економічного розвитку України	Суперечливість, нестабільність, неадекватність нормативно-правової бази
Відсутність фінансової, організаційної, інформаційної підтримки експорту українських товарів	Ріст рівня тінізації економіки
Відмінність цілей іноземних інвесторів від цілей економічного розвитку України	Невірний напрям економічних реформ
Надлишкова лібералізація економіки України для іноземних товарів	
Геополітичний конфлікт із Російською Федерацією	

- загальний економічний спад, що спричинив закриття підприємств, незавантаження виробничих потужностей, руйнування технологічних ланцюжків, структурну деградацію, технологічний регрес;
- структурна трансформація економіки у бік галузей більш низьких технологічних укладів (продовольчих);
- зменшення обсягів інвестицій у реальний сектор економіки до нижніх граничних меж, при цьому фактично відсутні всі джерела інвестицій, таких як: кредитно-фінансова система, держава, фондовий ринок, прямі іноземні інвестиції;
- руйнування наукового потенціалу, припинення НДДКР та інноваційної діяльності, що призвели до низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції порівняно з імпортованими аналогами;
- орієнтація економіки країни на експорт, і тільки на його сировинний сегмент, що викликає його сильну залежність від кон'юнктури зовнішнього ринку, при цьому не враховується екологічна безпека України;
- занепад фінансової політики, як результат – ріст дефіциту бюджету і державного боргу, збільшення рівня тіньового сектору економіки, значне місце іноземної валюти в наявному обороті тощо (практично всі показники перевищили граничні значення), що в підсумку призводить економіку до боргової спіралі;
- зростання майнового розшарування в суспільстві;
- зростання рівня безробіття, декваліфікація робочої сили, зниження рівня життя населення, ріст навантаження на зайнятих (ріст пенсіонерів, пільговиків);

– збільшення частки населення з доходами нижче прожиткового мінімуму, що дає підживлення кримінальній економіці;

– посилення диференціації в соціально-економічному розвитку регіонів;

– поява окупованих територій, так званих «ЛНР» та «ДНР» та виникнення на їх тлі тероризму та злочинних угруповань.

Вищезгадані проблемні питання в різному ступені впливають на економічну безпеку України, що негативно відбивається на всі складники економічної безпеки та створюють критичні загрози подальшому розвитку країни. Ми дотримуємося думки, що на всі зазначені проблеми економічної безпеки має значний вплив один показник – тіньова економіка, тобто зростання тіньового сектору, який охопив усі сфери суспільного виробництва: відносини власності, виробництва, розподілу, обміну і споживання виробленого продукту; сферу державного управління; фінансову та банківську діяльність.

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що розвиток тіньової економіки призвів до такої не існуючої раніше проблеми, як критична загроза економічній безпеці України на макrorівні. Подальший розвиток економіки України вже не можливий без обліку впливу тіньової економіки, тому що вона впливає на всі процеси, що відбуваються в суспільстві. Усвідомлення та врахування тіньової економіки як основної загрози економічній безпеці України дасть змогу застосовувати більш ефективну національну економічну політику та впровадити нові реформи у галузі економіки та національної безпеки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Наконечна Н.В. Методологічні підходи до оцінювання рівня фінансової безпеки України / Н.В. Наконечна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 281–287.
2. Науменко С.В. Розвиток транскордонного співробітництва в системі забезпечення економічної безпеки України : автореф. дис. ... канд. економ. Наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / С.В. Науменко. – К., 2007. – 20 с.
3. Сухоруков А.І. Національна економічна безпека : [навч. посіб.] / А.І. Сухоруков, С.З. Мошенський, О.М. Петрук ; за ред. д.е.н., проф. А.І. Сухорукова. – Житомир : Рута, 2010. – 384 с.
4. Томарева В.В. Параметри та шляхи забезпечення інвестиційної безпеки національної економіки на регіональному рівні / В.В. Томарева // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2011. – № 3. – С. 253–257.
5. Фоміна М.В., Мішина І.Г. Глобальна економічна безпека: сутність і тенденції / М.В. Фоміна, І.Г. Мішина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.library.donduet.edu.ua/zbirnik-naukovikh-prats-torgivlya-i-rinok-ukrajini.html>.
6. Юрків Н. Галузево-секторальний вимір конкурентоспроможності та економічної безпеки держави: досвід України / Н. Юрків // Вісник НБУ. – 2012. – № 5. – С. 59–61.

УДК 339.727.2

Глобальное инвестирование в системе трансформационной неопределенности экономического развития

Медведкина Е.А.

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Мировая экономика и международный бизнес»
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Медведкин Т.С.

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Мировая экономика и международный бизнес»
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

В статье проводится анализ предпосылок и последствий мировых экономических кризисов на мировом рынке инвестиций, проводится географический и структурный анализ ПИИ, а также высказывается гипотеза об усилении тенденции движения от глобализации экономики к её регионализации и атомизации стран на фоне трансформационной неопределённости мирового экономического и финансового развития.

Ключевые слова: глобализация, трансформационная неопределенность, прямые иностранные инвестиции, экономическое развитие, зарубежное инвестирование.

Медведкіна Є.О., Медведкін Т.С. ГЛОБАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В СИСТЕМІ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті проводиться аналіз передумов і наслідків впливу світових економічних криз на розвиток світового ринку інвестицій, проводиться географічний і структурний аналіз ПІІ, а також висловлюється гіпотеза про посилення тенденції руху від глобалізації економіки до її регіоналізації та атомізації країн на фоні трансформаційної невизначеності світового економічного і фінансового розвитку.

Ключові слова: глобалізація, трансформаційна невизначеність, прямі іноземні інвестиції, економічний розвиток, закордонне інвестування.

Medvedkina Y.A., Medvedkin T.S. GLOBAL INVESTMENT IN THE TRANSFORMATIONAL UNCERTAINTY OF ECONOMIC SYSTEM DEVELOPMENT

In the paper the prerequisites and consequences of the global economic crisis in investment market is carried out. Either the geographical or structural analysis of foreign direct investment was done. On the basis of theoretical research the hypothesis of increasing trend of movement from economic globalization to regionalization and countries' atomization against the backdrop of uncertain transformation of the world economic and financial development is mentioned.

Keywords: globalization, transformational uncertainty, foreign direct investment, economic development, foreign investment.

Постановка проблемы в общем виде.

Общим признаком современных теорий глобализации является положение о дальнейшем росте взаимозависимости экономик всех стран мира, в основе чего лежат процессы углубления интернационализации производства и капитала, трансформации разрозненных национальных хозяйств в интегрированную глобальную мировую экономику. Глобализацию определяют как эволюционный процесс и фактор развития мирового хозяйства. Указанная диалектика обусловлена наличием драйверов воздействия (глобализация, интеграция, интернационализация, нетрадиционная концентрация

капитала, смещение веса мировых финансовых центров) и феномена генерирования мирохозяйственных связей, что превращает глобализацию в определяющую тенденцию мирового экономического развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Ранее в исследованиях было определено, что не существует ни одной самодостаточной страны в мире и именно глобализация показывает взаимозависимость между развивающимися странами, которым нужны средства и технологии, и развитыми странами, которые испытывают недостаток сырья. Многонациональные компании являются основной движущей силой притока ПИИ

и лежат в основе *новой волны глобализации*; они стремятся к расширению за рубежом, созданию нового бизнеса или даже физическому перенесению ключевых юнитов цепочки создания стоимости в другие страны [1, с. 43].

Мировая экономика развивается в относительно стабильных и эффективных параметрах, однако этот процесс становится все более непредсказуемым и приводит к глобальной неопределенности. Так, Роберт Гилпин указывал на то, что «даже если весь мир стал все более экономически и технологически интегрированным, он продолжает оставаться политически раздробленным. Силы экономической глобализации – торговля, финансовые потоки и деятельность транснациональных корпораций – заставляют мировую экономику становиться более независимой» [2].

На фоне глобализации инвестиции становятся необходимым фактором развития любой экономической системы, при этом будущие результаты всех субъектов мировой экономики будут зависеть от строгости анализа программного обеспечения и эффективности инвестиционных стратегий [3]. Инвестиции представляют собой материальную поддержку социально-экономического развития страны. Они являются основой пополнения, диверсификации и повышения качества всех факторов производства. Динамика и структура прямых иностранных инвестиций (ПИИ) способствовали, наряду с другими международными экономическими потоками, увеличению интеграции национальных экономик и подчеркивают текущий глобализованный характер современной экономики.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Таким образом, современные процессы глобализации, трансформации, неопределенности и дисбалансов формируют научную дилемму, сферу научного поиска и цель написания данной статьи, а именно определение места и роли ПИИ в глобальном экономическом развитии под влиянием процессов трансформационной неопределенности.

В статье использована система методов и подходов, которые обеспечивают концептуальное единство исследования, – общеполитический метод диалектического познания, а также метод системно-структурного и экономико-статистического анализа.

Изложение основного материала исследования. Либерализация движения капитала, усиление тенденции к формированию

общемирового инвестиционного пространства и развитие мирового финансового рынка, а также появление на нем новых игроков создали более благоприятные условия для привлечения иностранных сбережений в целях финансирования инвестиций [4, с. 32].

Необходимо согласиться с тем, что «растущее значение иностранных инвестиций является показателем растущей важности многонациональных корпораций для мировой экономики и для развивающихся стран. Транснациональные корпорации практически исключительно имеют свое происхождение в развитых странах, а также наряду с растущей глобализацией, они, как правило, являются в большинстве частными корпорациями, появившимися в качестве наиболее важных частных экономических субъектов» [5].

Иностранные инвестиции в развивающиеся страны существенно увеличились в течение 1990-х годов, но, в отличие от торговли, они остаются на уровне значительно низшем, чем в промышленно развитых странах. С точки зрения секторов, иностранные инвестиции были значительными в разное время и в разных регионах в обрабатывающей промышленности, добыче нефти и добыче полезных ископаемых, торговле, а также в сфере коммунальных услуг. Такие разные транзакции генерируются разными странами, условиями и возможностями и имеют различное воздействие на страны пребывания. Таким образом, детальный взгляд на компоненты потоков иностранных инвестиций, а также оценка общемировых тенденций ПИИ будут необходимы при фокусировке на конкретных регионах и странах в контексте определения глобальных структурных изменений в зарубежном инвестировании.

Так, по данным статистики, опубликованной Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) по итогам 2015 года глобальный объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) вырос на 36% и достиг 1,8 трлн. долл. США, наибольшего значения с начала глобального финансового и экономического кризиса 2008–2009 годов [6].

Возобновление темпов инвестирования произошло главным образом за счет увеличения на 90% ПИИ в развитые страны, в том числе в ЕС и США, где в 2015 году сумма ПИИ выросла в четыре раза по сравнению с рекордно низким значением, зафиксированным годом ранее. Таким образом, в 2015 году на долю развитых стран пришлось 55% глобальных входящих ПИИ (рис. 1, 2) [6].

Рост ПИИ произошел в основном за счет трансграничных слияний и поглощений, в то время как капиталовложения во вновь создаваемые производства оставались ограниченными. Трансграничные сделки M&A увеличились до \$721 млрд. в 2015 году по сравнению с \$432 млрд. в 2014 году. Крупнейшей из них стала сделка по слиянию “Actavis Plc” с “Allergan Plc”, стоимость которой составила \$68 млрд. На втором месте находится сделка по приобретению немецким фармацевтическим концерном “Merck KGaA” компа-

нии “Sigma-Aldrich Corp.” за \$17 млрд. Третья по величине сделка – обмен активами между британской фармацевтической компанией “GlaxoSmithKline” и швейцарской “Novartis” на \$16 млрд. [6]. Кроме того, часть ПИИ была связана с изменениями в корпоративной структуре крупных компаний, которые касались трансферов достаточно больших объемов финансовых средств, но лишь незначительным движением реальных ресурсов.

В первую десятку стран-реципиентов ПИИ в 2015 году вошли США (384 млрд. долл.

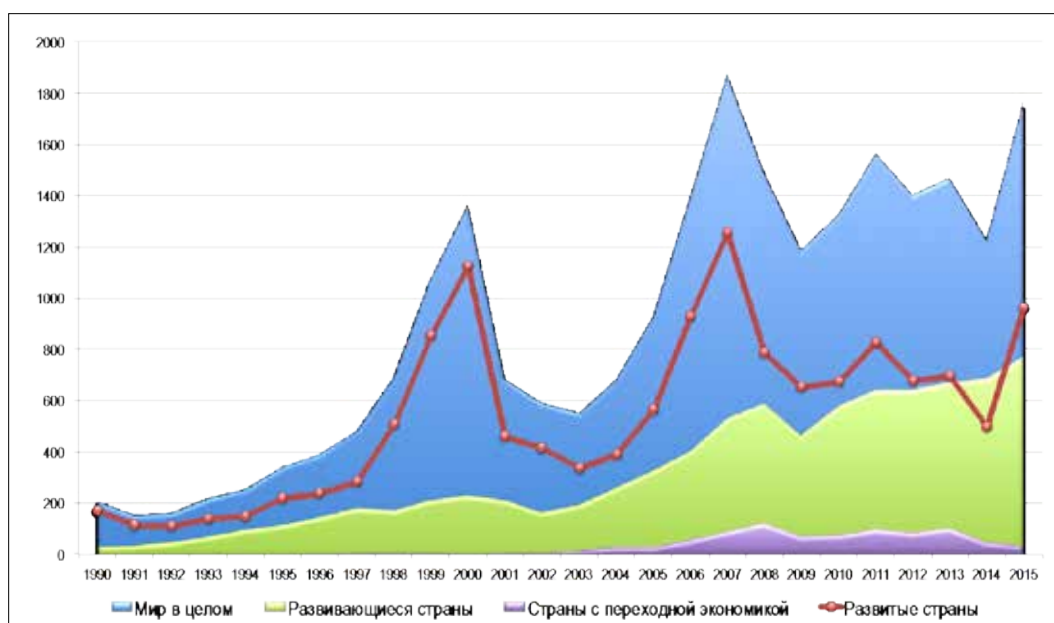


Рис. 1. Глобальные потоки ПИИ в разбивке по группам стран в 1995–2015 годах, млрд. долл. США

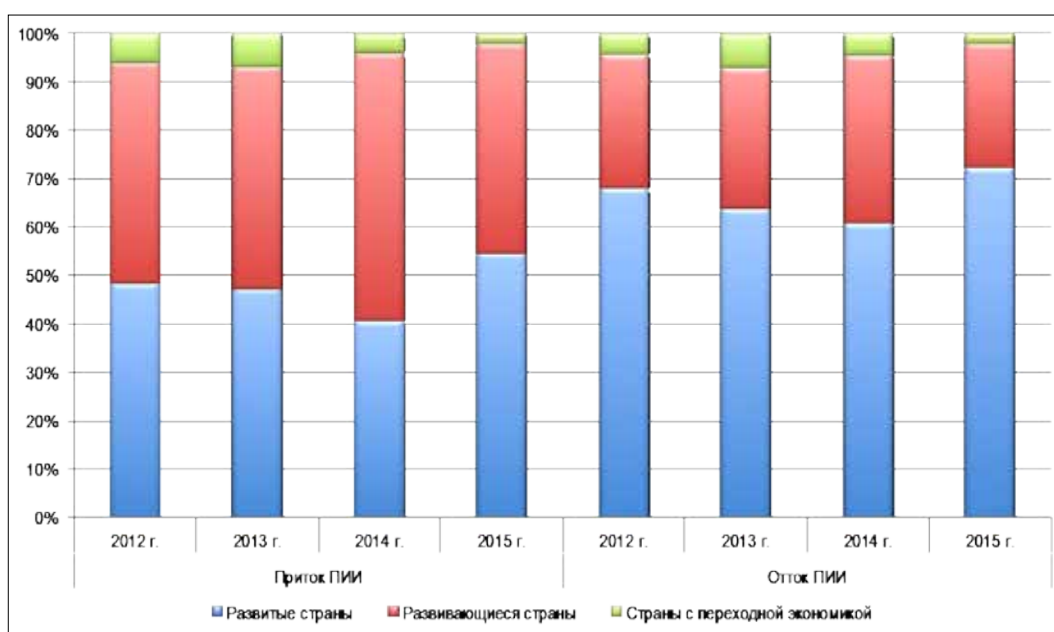


Рис. 2. Долевая структура ПИИ по притоку и оттоку в 2012–2015 годах, %

США), Гонконг (163 млрд. долл. США), Китай (136 млрд. долл. США), Нидерланды (90 млрд. долл. США), Великобритания (68 млрд. долл. США), Сингапур (65 млрд. долл. США), Индия (59 млрд. долл. США), Бразилия (56 млрд. долл. США), Канада (45 млрд. долл. США) и Франция (44 млрд. долл. США) (рис. 3) [6].

В 2015 году ПИИ в страны Евросоюза достигли 426 млрд. долл. США, ознаменовав окончание трехлетнего периода падения объемов иностранных капиталовложений в ЕС. В частности, инвестиции в Нидерланды увеличились на 146% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, в Великобританию – на 29%. ПИИ в Бельгию выросли с 8,7 млрд. долл. США в 2014 году до 32,7 млрд. долл. США, а в Германию – с 6,2 млрд. долл. США до 11 млрд. долл. США в основном за счет резкого сокращения выплат по внутригрупповым кредитам и удвоения суммы реинвестированных доходов. Входящие ПИИ во Францию увеличились больше чем в два раза, с 15 млрд. долл. США до 44 млрд. долл. США, в том числе в результате приобретения “Lafarge SA” швейцарской компанией “Holcim Ltd” за 21 млрд. долларов

США. Помимо роста темпов трансграничных слияний и поглощений на 68%, важным является также увеличение инвестиций во вновь создаваемые производства на 14%, что может быть свидетельством возврата к наращиванию капиталовложений в производственные активы на фоне улучшения макроэкономической и финансовой ситуации [6].

Объем ПИИ в развивающиеся страны установил новый рекорд – 741 млрд. долл. США, – увеличившись на 5% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, при этом на долю развивающихся стран Азии выпала треть глобальных ПИИ, 548 млрд. долл. США (15% роста). Крупнейшим реципиентом ПИИ в регионе стал Гонконг, в частности, за счет корпоративных реструктуризаций, проведенных “Cheung Kong Holdings” и “Hutchison Whampoa”. Иностранные капиталовложения в Китай увеличились на 6%, при этом снижение поступлений ПИИ в сектор производства было компенсировано их ростом в сфере услуг. Приток ПИИ в Сингапур сократился незначительно (на 4%), а в Индию – наоборот, увеличился практически вдвое [6].

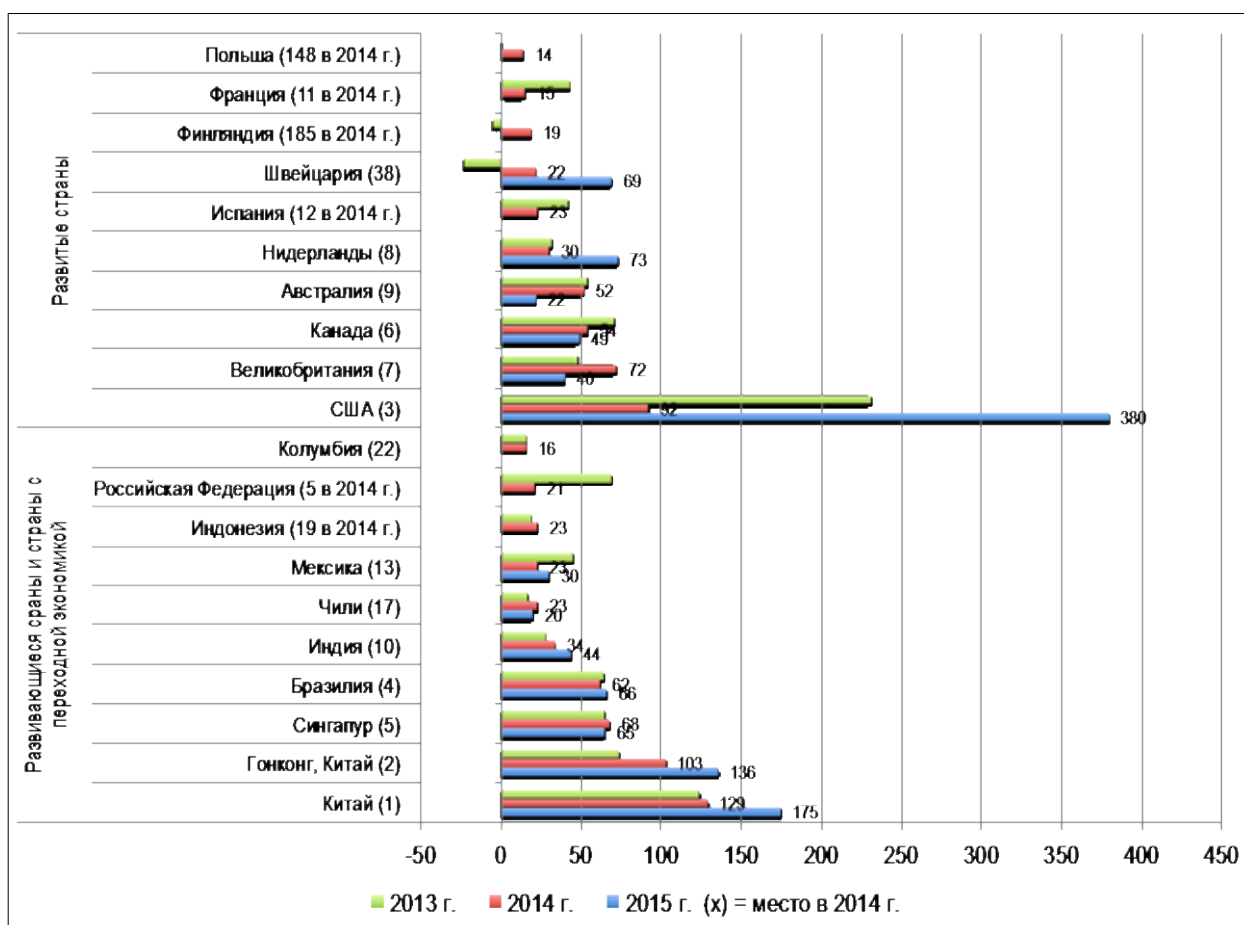


Рис. 3. Двадцать стран с наибольшим притоком ПИИ в 2013–2015 годах, млрд. долл. США

В странах с переходной экономикой текущая геополитическая ситуация и связанное с ней снижение доверия участников рынка повлекли за собой падение объемов входящих ПИИ на 54%, до 22 млрд. долл. США, а в странах Юго-Восточной Европы иностранные капиталовложения выросли на 3%. В частности, в России и Казахстане падение цен на сырьевые товары стали причиной снижения иностранных ПИИ на 92% и 66% соответственно. Тем не менее иностранные инвесторы продолжают финансировать добывающую промышленность. В частности, британский частный инвестиционный фонд "Gaetano Holdings Ltd" приобрел российскую компанию "Komi Oil Ltd", а малайзийская государственная компания "Petroliam Nasional Berhad" заплатила 2,25 млрд. долл. США за часть в "Azerbaijan Gas Supply Co".

Задачи, которые сегодня стоят перед большинством глобальных интеграционных группировок, включают создание наиболее благоприятных инвестиционных условий для дальнейшего расширения объемов и масштабов инвестирования как внутри группировок, так и за их пределами (рис. 4). В 2015 году фактическое воздействие этих партнерств в отношении ПИИ не претерпели серьезных изменений в зависимости от целого ряда фак-

торов, в том числе специфического положения соглашений между членами, операционных издержек, масштабов распределения существующих операций в группировке и корпоративных стратегий.

Улучшение макроэкономической ситуации (в 2016 году рост глобального ВВП ожидается на уровне 2,9% по сравнению с 2,4% в 2015 году) за счет постепенного восстановления экономического роста в развивающихся странах может позитивно повлиять на ожидания инвесторов и убедить их осуществлять продуктивные инвестиции. Кроме того, дальнейшее снижение курсов валют развивающихся стран и возможные продажи активов с целью реструктуризации корпоративных долгов могут поспособствовать привлечению дополнительных ПИИ.

Согласно прогнозам мировые потоки ПИИ увеличатся в 2016 году на 11%, то есть до 1,4 трлн. долл., при дальнейшем росте до 1,5 и 1,7 трлн. долл. соответственно в 2017 и 2018 годах. Согласно данным обследования, проводимого ЮНКТАД среди предприятий, доля многонациональных предприятий, планирующих в течение 2015–2017 годов увеличить расходы на ПИИ, возросла с 24% до 32% [6]. Информация за первые месяцы 2015 года подтверждает этот прогноз. Вместе с тем

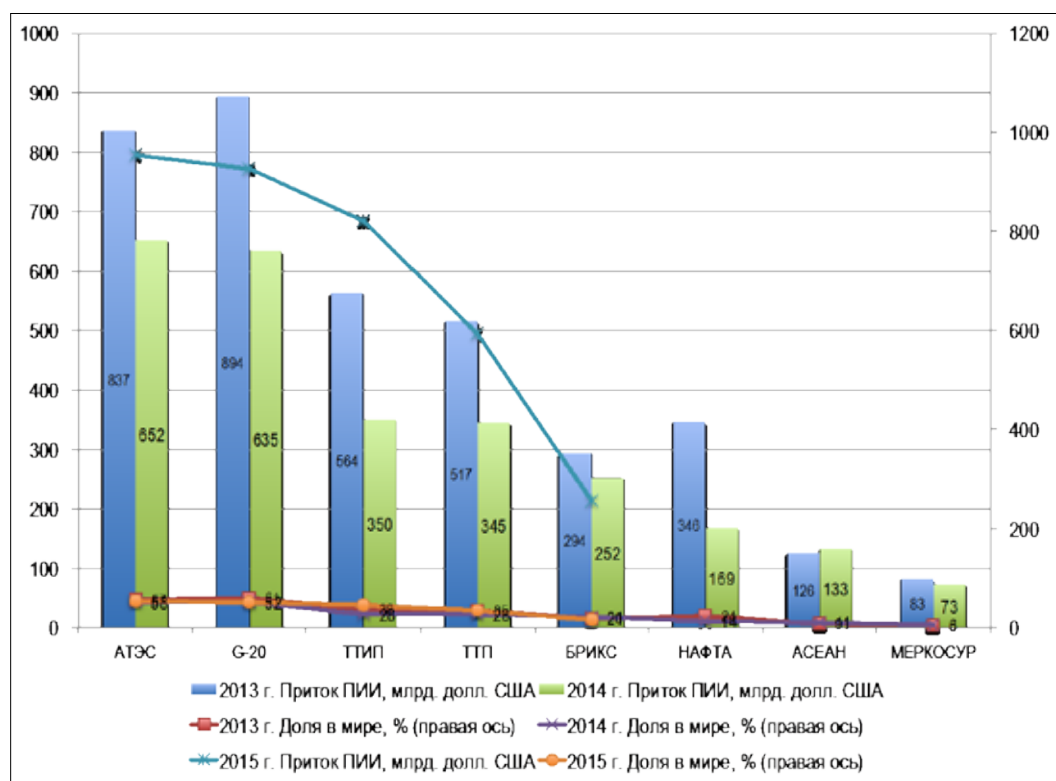


Рис. 4. Динамика ПИИ по основным интеграционным группировкам в 2013–2015 годах, млрд. долл. США, %

ожидаемому оживлению может воспрепятствовать ряд экономических и политических факторов, включая сохраняющуюся неопределенность в еврозоне, возможные последствия геополитической напряженности и хроническую неустойчивость стран с формирующейся рыночной экономикой.

Выводы из этого исследования. Как было отмечено выше, сегодня сложились благоприятные факторы для развития инвестиционного процесса в мире, а именно превышение сбережений над инвестициями, растущая финансовая глобализация мировой экономики, активная проинвестиционная деятельность государства, изменения в самой структуре накопления. Однако результаты голосования в Великобритании по выходу страны из ЕС, неуклонное понижение мировых цен на сырье, в том числе резкое снижение цены на нефть, замедление темпов экономического развития КНР могут привести к риску снижения роста мировой эко-

номики на фоне резких корректировок валютных курсов и повышенной волатильности мировых валютных рынков, а также усилению тенденции движения от глобализации экономики к ее регионализации и атомизации.

Как следствие, перспективы мировой экономики на 2016–2017 годы ухудшились, несмотря на более высокие, чем ожидалось, показатели в начале 2016 года, что отражает предполагаемые макроэкономические последствия существенного усиления неопределенности, в том числе в политической сфере. Ожидается, что данная глобальная трансформационная неопределенность негативно скажется на инвестиционной активности участников мирового рынка. Необходимо отметить, что для улучшения перспектив роста и обеспечения финансовой стабильности необходимо предпринимать дополнительные меры по обеспечению действенности макроэкономической политики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Конкурентоспособность национальных экономик и регионов в контексте глобальных вызовов мировой экономики : [монография] / под. ред. Т.В. Ворониной. – Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета, 2016. – 346 с.
2. Gilpin R. Economia mondială în secolul XXI: provocarea capitalismului global / R. Gilpin. – Iași : Polirom Publishing House, 2004.
3. Dreher A. Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization / A. Dreher // Applied Economics. – 2006. – № 38 (10). – P. 1091–1010.
4. Хесин С.Е. Современная мировая экономика: финансы и накопление капитала / С.Е. Хесин // Деньги и кредит. – 2016. – № 8. – С. 31–36.
5. Pedersen J.D. Globalization, Development and the State / J.D. Pedersen. – UK : Palgrave Macmillan, 2008.
6. World investment report 2016 : база данных ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555>.

УДК 339:54

Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів

П'янкova O.B.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

Ралко O.C.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена зовнішній торгівлі України як важливій складовій міжнародної економічної діяльності. Проаналізовано показники обсягу зовнішньоторговельних операцій, результуючі показники, досліджено товарну та регіональну структуру, розраховано показники динаміки та інтенсивності експорту та імпорту в розрізі інтеграційних об'єднань, товарних груп. Відзначено низхідну динаміку показників вартісного обсягу, скорочення частки країн СНД серед пріоритетних партнерів України; визначено проблемні аспекти щодо диверсифікації експортно-імпортних потоків, погіршення зовнішньоторговельного обігу.

Ключові слова: зовнішньоторговельна діяльність, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, імпортозалежність, квота, товарна та регіональна структура.

П'янкova O.B., Ралко O.C. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМАТИКА СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И ПРИОРИТЕТОВ

Статья посвящена внешней торговле Украины как важной составляющей международной экономической деятельности. Проанализированы показатели объема внешнеторговых операций, результирующие показатели, исследованы товарная и региональная структуры, рассчитаны показатели динамики и интенсивности экспорта и импорта в разрезе интеграционных объединений, товарных групп. Отмечены нисходящая динамика показателей стоимостного объема, сокращение доли стран СНГ среди приоритетных партнеров Украины; определены проблемные аспекты диверсификации экспортно-импортных потоков, ухудшение внешнеторгового оборота.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, внешняя торговля, экспорт, импорт, импортозависимость, квота, товарная и региональная структура.

Piankova O.V., Ralko O.S. FOREIGN TRADE OF UKRAINE: PROBLEMS OF STRUCTURAL CHANGES AND PRIORITIES

The article is devoted to the foreign trade of Ukraine as an important component of international economic activity. The authors analyzed indicators of foreign trade operations volume, resulting indicators, studied goods and regional structures, calculated indicators of dynamics and intensity of exports and imports in terms of integration associations, goods groups. In the article was revealed a downward dynamics of the value indicators, decline in the share of CIS countries among the priority partners of Ukraine; paid attention to the issue of diversification of export and import flows, declining of foreign trade turnover.

Keywords: foreign activity, foreign trade, export, import, import-dependence, quota, goods and regional structures.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зовнішньоторговельна діяльність України уособлює заходи щодо здійснення операцій з торгівлі товарами та послугами й побудована на партнерстві учасників (резидентів та нерезидентів країни) обміну.

Узагальнюючим статистичним джерелом інформації є зовнішньоторговельний баланс України, що розраховується за результатами звітного періоду, містить інформацію щодо експорту та імпорту, географічної представленості товарів та послуг україн-

ського виробництва на зовнішніх ринках, географічної та товарної структури імпорту до України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів зовнішньої торгівлі України присвячено чимало теоретичних праць науковців та офіційних видань Державної служби статистики України [1–6], публікацій Державної фіскальної служби України [7], аналітичних видань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на широкую

представленість розгляду окремих аспектів зовнішньоторговельної діяльності, водночас наполягаємо на необхідності дослідження проблематики структурних змін зовнішньої торгівлі, що відбулися під впливом екзогенних та ендегенних факторів мінливого середовища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення структурних змін зовнішньої торгівлі України, аналіз показників та визначення проблематики пріоритетів для подальшого розвитку України як

повноцінного торговельного партнера у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішньоторговельна діяльність є важливою складовою товарного обігу, зовнішньоекономічної діяльності, економічної та зовнішньої безпеки держави.

Аналіз вартісного обсягу операцій зовнішньої торгівлі (табл. 1) дає змогу виявити тенденції щодо поступового скорочення обсягів

Таблиця 1

Показники зовнішньої торгівлі України, 2008–2015 роки

Період	експорт, млрд. дол.	імпорт, млрд. дол.	сальдо, млрд. дол.	ЗТ оборот, млрд. дол.	індекс покриття імпорту експортом	експортна квота	імпортна квота	ЗТ квота
2008	78,8	92,0	-13,2	170,8	0,857	0,438	0,511	0,949
2009	49,3	50,6	-1,3	99,9	0,974	0,421	0,432	0,852
2010	62,1	65,8	-3,7	127,9	0,944	0,455	0,482	0,938
2011	80,9	87,2	-6,3	168,1	0,928	0,496	0,534	1,030
2012	80,9	89,8	-8,9	170,7	0,901	0,460	0,511	0,971
2013	74,8	83,3	-8,5	158,1	0,898	0,408	0,454	0,863
2014	64,1	60,8	3,3	124,9	1,054	0,486	0,461	0,948
2015	46,8	43,0	3,8	89,8	1,088	0,517	0,475	0,991

Джерело: розраховано авторами за даними Держстату України [1–7]

Таблиця 2

Показники обсягу зовнішньої торгівлі, 2013–2015 роки., млн. дол.

	Експорт			Імпорт			Оборот		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Усього	74 832,3	64 106,8	46 804,2	83 346,5	60 750,6	42 976,0	158 178,8	124 857,4	89 780,2
Країни СНД	27 362,2	18 890,8	11 335,9	29 207,2	18 441,2	11 267,8	56 569,4	37 332	22 603,7
Країни ЄС	20 159,0	20 383,0	15 339,5	30 969,6	24 207,6	18 075,9	51 128,6	44 590,6	33 415,4
Інші країни світу	27 311,1	24 833,0	20 128,8	23 169,7	18 101,8	13 632,3	50 480,8	42 934,8	33 761,1
Товари	62 305,9	53 901,7	38 127,1	75 834,6	54 428,7	37 516,4	138 140,5	108 330,4	75 643,5
Країни СНД	21 672,1	14 882,3	7 806,1	27 741,5	17 276,9	10 485,5	49 413,6	32 159,2	18 291,6
країни ЄС	16 573,5	17 002,9	13 015,2	26 766,9	21 069,1	15 330,2	43 340,4	38 072	28 345,4
Інші країни світу	24 060,3	22 016,5	17 305,8	21 326,2	16 082,7	11 700,7	45 386,5	38 099,2	29 006,5
Послуги	14 233,2	11 520,8	9 736,6	7 523,0	6 373,1	5 523,0	21 756,2	17 893,9	15 259,6
Країни СНД	5 814,9	4 034,3	3 544,8	1 466,5	1 204,0	839,6	7 281,4	5 238,3	4 384,4
країни ЄС	4 195,7	3 991,6	2 927,9	4 212,0	3 148,8	2 750,1	8 407,7	7 140,4	5 678
Інші країни світу	4 222,6	3 494,9	3 263,9	1 844,5	2 020,3	1 933,3	6 067,1	5 515,2	5 197,2

Джерело: «Зовнішня торгівля України за 2015 рік: статистичний збірник» [1]

загального експорту та імпорту з 2013 року до стрімкого зростання темпів падіння у 2015 році. Позитивне сальдо та значення індексу покриття імпорту експортом більше одиниці протягом 2014–2015 років, на відміну від попередніх періодів, що свідчать про переважання обсягів продажу товарів та послуг на зовнішні ринки над купівлею іноземних, обумовлені більш швидкими темпами падіння імпорту, ніж експорту.

Причинами суттєвого зменшення імпорту є зниження купівельної спроможності населення України, скорочення потреби у високотехнологічному імпорті, викликані девальваційними процесами, посиленням протекціоніських заходів, загостренням військових конфліктів на територіях промислового виробництва. Серед причин скорочення експорту слід назвати зниження світових цін на сировинні товари, несприятливу кон'юнктуру світового ринку, зміну пріоритетів щодо партнерства у зовнішній торгівлі, скорочення обсягів співпраці з історично пріоритетними імпортерами, посилення вимог зовнішніх ринків щодо якості вітчизняної продукції, посилення валютного контролю за імпортними операціями.

Доречно відзначити, що скорочення показників обороту (табл. 2) одночасно відбулося при зовнішній торгівлі як товарами (на 30,2%),

так і послугами (на 14,6%), що за результатами 2015 року становило 28,1%, порівняно з попереднім періодом, що свідчить про прискорення темпів скорочення, адже 2014 року подібний показник склав 21,0%.

Динаміка зовнішньоторговельного обороту свідчить про значне скорочення зовнішньоторговельних операцій України у 2015 році: обсяг 89,9 млрд. дол. США за аналізований період

Таблиця 3

Структура експорту товарів з України за континентами, 2015 рік

Регіон	Експорт, млн. дол.	Частка світового експорту, %	Зміни, %
Європа	10 676,1	34,1	- 27,1
Азія	10 335,8	33,0	- 18,9
СНД	6 506,0	20,8	- 50,4
Африка	3 049,6	9,7	- 27,4
Америка	684,8	2,2	- 42,3
Австралія і Океанія	11,4	0,04	- 39,1

Джерело: побудовано за даними Міністерства інформаційної політики

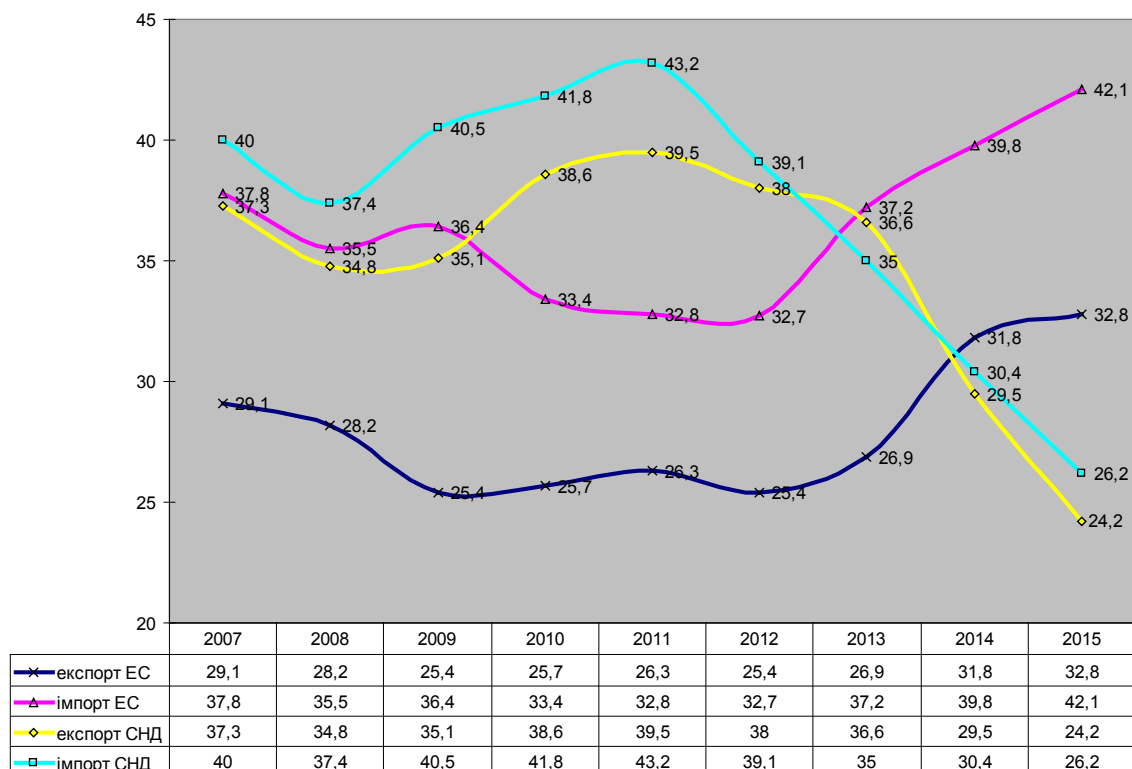


Рис. 1. Динаміка питомої ваги у загальному обсязі ЗТ товарами та послугами з ЄС та СНД, %.

Джерело: побудовано авторами за даними Держстату України [2–6]

навіть нижче результату у 99,9 млрд. дол. США кризового 2009 року.

Такі результати є наслідком скорочення експортних (на 26%) та імпорتنих операцій (на 29%).

Географічна структура падіння обсягів експорту представлена у таблиці 3. За результатами 2015 року найбільше скорочення обсягів експортних поставок відбулося до країн СНД (- 50,4%), другим за розміром втрат є ринок Північної та Південної Америки (- 42,3%),

на третьому місці знаходяться поставки до Австралії та Океанії (- 39,1%).

Однак найбільш вражаючими з точки зору пріоритетності (34,1% всього експорту) і важливості є втрати Європейського ринку, що дорівнюють 27,1%, адже саме цей ринок сьогодні є найбільшим імпортером української продукції у вартісному виразі 10 676,1 млн. дол.

Аналіз торговельних відносин України з ЄС та СНД за період 2007–2015 років (рис. 1) виявив:

Таблиця 4

Країни-лідери за динамікою зміни експорту товарів з України, 2015 рік

Країна	Скорочення експорту, млн. дол.	Країна	Зростання експорту, млн.дол.
РФ	4 774,3	Таїланд	128,5
ЄС (28)	4 151,7	Бангладеш	65,6
Туреччина	703,8	Філіппіни	53,1
Білорусь	701,6	Японія	35,1
Єгипет	614,5	Малайзія	33,0
Індія	343,8	Ліван	28,7
Казахстан	321,5	КНДР	28,5
Саудівська Аравія	291,4	Південний Судан	24,9
Азербайджан	233,7	Швейцарія	20,6
Пакистан	200,3	Китай	12,1
Йорданія	199,4	Мозамбік	10,8
Туркменістан	195,8	Коста-Ріка	8,8
Молдова	192,6	Намібія	6,8
Ірак	187,3	Гана	6,3
Нігерія	156,9	Кот-д'Івуар	6,2

Джерело: Програма просування інтересів України у світі

Таблиця 5

Пріоритетні ринки експорту з України

Країна експорту	Частка експорту, %		Групи товарів
	2015	2014	
Російська Федерація	12,7	18,2	механічні машини, чорні метали, продукти неорганічної хімії
Туреччина	7,3	6,6	чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, добрива
Китай	6,3	5,0	руди, шлак і зола, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження
Єгипет	5,5	5,3	чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження, механічні машини, чорні метали
Італія	5,2	4,6	чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження
Польща	5,2	4,9	чорні метали, електричні машини, руди, шлак і зола
Індія	3,8	3,4	жири та олії тваринного або рослинного походження, механічні машини, чорні метали
Німеччина	3,5	3,0	електричні машини, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, механічні машини
Іспанія	2,7	2,2	зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження, залишки і відходи харчової промисловості

Джерело: побудовано авторами за даними Держстату України [1–3]

– взаємозв'язок у зростанні та падінні питомої ваги обсягів імпорту та експорту в межах торгівлі з окремим інтеграційним об'єднанням;
 – одночасне скорочення частки обсягів зовнішньоторговельних операцій з досліджуваними об'єднаннями у 2008 році;

– з 2009 року повільне відновлення взаємозв'язків з СНД з піковим показником зовнішньоторговельного обігу у 2011 році;
 – відновлення рівня питомої ваги ЄС у зовнішньоторговельних операціях у 2013 році

Таблиця 6

Пріоритетні країни-імпортери в Україну

Країна імпорту	Частка імпорту, %		Групи товарів
	2015	2014	
Російська Федерація	20,0	23,3	палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, механічні машини, добрива
Німеччина	10,6	9,9	палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного
Китай	10,1	9,9	електричні та механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали
Білорусія	6,5	7,3	палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, добрива, засоби наземного транспорту, крім залізничного
Польща	6,2	5,6	палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали
Угорщина	4,3	2,7	палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали
США	3,9	3,5	палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного
Італія	2,6	2,8	механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали, фармацевтична продукція

Джерело: побудовано авторами за даними Держстату України [1–3]

Таблиця 7

Товарна структура експорту України, 2013–2015 роки

Товарна група (УКТЗЕД)	2013		2014		2015	
	вартість, млрд. дол.	%	вартість, млрд. дол.	%	вартість, млрд. дол.	%
Продовольчі товари та с/г продукція (1–24)	17,024	26,9	16,696	30,9	14,580	38,2
Мінеральні продукти (25–26)	4,629	7,3	4,102	7,6	2,614	6,8
Паливно-енергетичні товари (27)	2,865	4,5	2,014	3,7	0,489	1,3
Продукція хімічної промисловості, каучук (28–40)	5,115	8,1	3,673	6,8	2,543	6,7
Шкіряна сировина, хутро та вироби з них (41–43)	0,149	0,2	0,157	0,3	0,115	0,3
Деревина та целюлозно-паперові вироби (44–49)	2,391	3,8	2,251	4,2	1,733	4,5
Текстиль, текстильні вироби, взуття (50–67)	1,010	1,6	0,991	1,8	0,788	2,1
Вироби з каменю, скла, кераміки (68–71)	0,703	1,1	0,480	0,9	0,332	0,9
Метали та вироби з них (72–83)	17,571	27,7	15,264	28,2	9,477	24,8
Машини, обладнання та транспорт (84–90)	10,612	16,8	7,384	13,7	4,784	12,5
Інші товари (91–99)	1,243	2,0	1,020	1,9	0,716	1,9
Всього	63,312	100,0	54,032	100,0	38,171	100,0

Джерело: побудовано авторами за даними Держстату України [1–4]

до показника докризового періоду з подальшим посиленням позицій;

– кардинальну зміну географічної структури через зростання частки ЄС та одночасне стрімке падіння частки СНД у зовнішньоторговельних операціях України у 2013 році;

– подальше зростання питомої ваги операцій з ЄС, відповідне скорочення частки СНД у географічній структурі зовнішньої торгівлі України у 2014–2015 роках.

Серед результатів реалізації «Програми просування інтересів України у світі» відзначено структурні зміни у географії експорту у 2015 році: суттєве падіння обсягів поставок до РФ, ЄС, Туреччини, Білорусії, Єгипту та інших традиційних країн-партнерів; повільне зростання експорту до Таїланду, Бангладеш, Філіппін, Японії, що, однак, не компенсує втрат (табл. 4).

Аналіз торговельних взаємовідносин з пріоритетними партнерами потребує визначення їх частки у 2015 році, порівняння з результатами попереднього періоду, визначення товарних груп експорту (табл. 5) та імпорту (табл. 6).

В розрізі країн, незважаючи на значне скорочення частки у загальному обсязі експортно-імпорتنих операцій, найбільшим торговельним партнером залишається Російська Федерація (12,7 % експорту та 20,0% імпорту); серед пріоритетних експортерів (табл. 5) слід назвати Туреччину, Китай, Єгипет; серед імпортерів (табл. 6) – Німеччину, Китай, Білорусію.

Особливої уваги заслуговує аналіз товарної структури експорту (табл. 7). За період 2013–2015 років зросла питома вага продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції (з 26,9% до 38,2%), суттєво скоротилася частка паливно-енергетичних товарів (з 4,5% до 1,3%), машин, обладнання та транспорту (з 16,8% до 12,5%), металів та виробів з них (з 27,7% до 24,8%), що свідчить про зростання ролі аграрного експорту.

Сьогодні Україна в рамках зовнішньої торгівлі (табл. 8) товарами співпрацює з 217 країнами світу (експортує до 191 країни, імпортує з 217 держав); послугами – з 220 країнами (надає послуги нерезидентам з 214 держав, отримує зі 191 країни).

За підсумками 2015 року зовнішньоторговельні операції проводили експортери товарів (14 688 підприємств), імпортери (22 300 підприємств), надавали послуги нерезидентам 6 370 компаній, одержували 4 921 суб'єктів.

Висновки з цього дослідження. За результатами дослідження стану зовнішньої торгівлі України за 2007–2015 роки в розрізі регіональних аспектів та товарних груп виявлено зміни питомої ваги пріоритетних партнерів у загальному експорті-імпорті відповідно до геополітичних інтересів держави, відзначено негативні тенденції обсягів торгівлі, акцентовано увагу на проблематиці диверсифікації експортно-імпорتنих потоків.

Таблиця 8

Кількість країн-партнерів, підприємств-суб'єктів зовнішньої торгівлі товарами та послугами, одиниць

Період	Країни-партнери				Підприємства-суб'єкти			
	ЗТ товарами		ЗТ послугами		ЗТ товарами		ЗТ послугами	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
2008	191	206	218	175	15 539	34 447	5 339	4 302
2009	187	192	213	179	16 089	24 054	5 163	4 034
2010	193	201	214	185	13 459	21 490	5 235	3 946
2011	197	209	217	175	13 683	22 770	5 894	4 465
2012	191	207	229	179	13 626	23 871	6 913	5 467
2013	196	216	215	188	13 341	24 121	6 979	5 863
2014	195	205	214	186	13 753	22 426	6 717	5 365
2015	191	201	217	191	14 688	22 300	6 370	4 921

Джерело: побудовано авторами за даними Держстату України [1–5]

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зовнішня торгівля України за 2015 рік: статистичний збірник. – К., 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 році: статистичний збірник. – К., 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році: статистичний збірник. – К., 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році: статистичний збірник. – К., 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 році: статистичний збірник. – К., 2013. – Т. 1, 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Співробітництво між Україною та країнами ЄС: статистичний збірник. – К., 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Статистичні дані Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/ms>.

Вплив контрактних відносин на макроекономічну стабільність приймаючих країн

Самсонова Л.В.

аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського торговельно-економічного університету

У статті розкрито актуальні питання, пов'язані з прогресуючим розвитком міжнародних контрактних відносин за участю підприємств країн, що розвиваються. Акцентовано увагу на позитивних та негативних впливах, що спричинюють контрактні відносини з огляду на макроекономічну стабільність приймаючих країн. Ідентифіковано поширені в практиці міжнародних контрактних відносин ризики: порушення прав працівників, консервування технологічного рівня приймаючих фірм на найнижчих етапах створення доданої вартості, порушення екологічних норм і принципів, а також недотримання стандартів корпоративної соціальної відповідальності. Обґрунтовано регуляторні механізми подолання можливих негативних впливів та посилення позитивних впливів поширення міжнародних контрактних відносин за участю підприємств країн, що розвиваються.

Ключові слова: контрактні відносини, макроекономічні ефекти, приймаючі країни, права робітників, корпоративна соціальна відповідальність, трансфер технологій, екологічний вплив.

Самсонова Л.В. ВЛИЯНИЕ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН

В статье раскрыты актуальные вопросы, связанные с прогрессирующим развитием международных контрактных отношений с участием предприятий развивающихся стран. Акцентируется внимание на положительных и отрицательных воздействиях, которые вызывают контрактные отношения с учетом макроэкономической стабильности принимающих стран. Идентифицированы распространенные в практике международных контрактных отношений риски: нарушение прав работников, консервирование технологического уровня принимающих фирм на самых низких этапах создания добавленной стоимости, нарушение экологических норм и принципов, а также несоблюдение стандартов корпоративной социальной ответственности. Обоснованы регуляторные механизмы преодоления возможных негативных влияний и усиления позитивных влияний распространения международных контрактных отношений с участием предприятий развивающихся стран.

Ключевые слова: контрактные отношения, макроэкономические эффекты, принимающие страны, права рабочих, корпоративная социальная ответственность, трансфер технологий, экологическое воздействие.

Samsonova L.V. THE IMPACT OF CONTRACTUAL RELATIONS ON THE MACROECONOMIC STABILITY OF THE HOST COUNTRY

The current article discovers the recent issues related to the progressive development of international contractual relations involving companies from developing countries. Special attention is drawn to the positive and negative effects caused by contractual relations with regard to the macroeconomic stability of the host countries. Besides, there were identified common risks in international contracting: violation of workers' rights, preserving of the host companies' technological level at the lowest stages of added value chain, violation of environmental norms and principles, as well as non-compliance of corporate social responsibility standards. Furthermore, in the article there were substantiated regulatory mechanisms designs to overcome possible negative impacts and enhance positive effects of international contractual relations in cooperation with companies from developing countries.

Keywords: contractual relations, macroeconomic effects, host country, workers' rights, corporate social responsibility, technology transfer, environmental impact.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Контрактні відносини за останні кілька десятиріч набули широкого застосування як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, поширюючись на національному та міжнародному рівнях. Міжнародна практика засвідчує, що здебільшого їх реалізація здійснюється таким чином: розвинуті країни зазвичай виступають замовниками, а країни, що розвиваються, – виконавцями. Такий асиметричний механізм взаємодії, без-

сумнівно, спричинює низку ефектів, причому як позитивних, так і негативних, що в результаті впливає на макроекономічну стабільність приймаючих країн. Через те, що контрактні відносини ще не у повному обсязі вивчені, а їх впливи мають нові особливості та відмінності, проблематика цього питання є актуальною і потребує ґрунтовного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання розвитку контрактних відносин у сфері міжнародного бізнесу пред-

ставлені у розробках А. Баранник, Ю. Вериги, В. Житнього, В. Іващенко, О. Кіляр, Н. Козіцької, В. Кузнєцова, Ю. Кузьмінського, С. Лінник, Л. Ловінської, В. Матвєєва, В. Ананд, Дж. Бріклі, Ф. Дарка, Ж. Дельтей, Р. Кейвза, В. Мерфі, Я. Мюррей, С. Нортон, Дж. Стенворта, Б. Сміта, С. Шейна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Навіть зважаючи на те, що до тематики контрактних відносин вчені звертаються все частіше, можемо сказати, що досі існують прогалини, зокрема у виявленні макроекономічних ефектів впливу міжнародних контрактних відносин на контрагентів по всіх рівнях їх прояву, розкритті їх внеску у забезпечення економічної динаміки та розвитку, визначенні ефективних механізмів регулювання задля реалізації національних економічних інтересів, заповнення яких і спонукає до подальшого вивчення цієї проблематики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні ефектів впливу міжнародних контрактних відносин на макроекономічну стабільність приймаючих країн та систематизації регуляторних механізмів протидії їх деструктивним наслідкам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення практики регулювання контрактних відносин по цілій низці країн та галузей з позицій приймаючої країни [1; 4] дає нам змогу стверджувати, що вона полягає не лише в розробці механізмів залучення контрактних відносин, в їх збалансуванні з прямим інвестуванням і торгівлею та розробкою нормативно-правового підґрунтя, але й у розробці механізмів уникнення або нівелювання можливих негативних впливів. Контрактні відносини за своєю суттю можуть спричинити як ряд позитивних, так і ряд негативних макроекономічних ефектів, що представлені в таблиці 1.

Побоювання щодо зловживання трудовими ресурсами і спричинення шкоди навколишньому середовищу, пов'язаних з контрактними відносинами, вимагають від урядів країн здійснення заходів для забезпечення дотримання визнаних на міжнародному рівні прав працівників та забезпечення охорони навколишнього середовища на високому рівні.

Серед можливих макроекономічних впливів на приймаючу країну виокремлюють можливість експлуатації місцевої робочої сили: ненормований графік роботи, низька заробітна плата, тяжкі умови праці, недотримання

норм щодо захисту прав працівників [2, с. 76]. На міжнародному рівні питаннями захисту прав робітників опікується Міжнародна організація праці (далі – МОП). Сьогодні МОП здійснює понад 1 000 програм технічного співробітництва більш ніж у 80 країнах світу. Пріоритетними напрямками технічного співробітництва є реалізація програми гідної праці на національному рівні, реформування трудового законодавства, впорядкування трудових відносин і вирішення спорів, зміцнення потенціалу організацій роботодавців та профспілок під час укладання колективних договорів. Діяльність МОП зосереджується на таких темах: викорінення дитячої та примусової праці, гідна праця для жінок та чоловіків, економічний та соціальний розвиток, ліквідація безробіття, рівність та усунення дискримінації, ВІЛ / СНІД у сфері праці, законодавство у сфері праці, трудова міграція, соціальний захист, працевлаштування молоді, безпека на робочих місцях.

Україна є членом МОП з 12 травня 1954 року та з того часу ратифікувала понад 60 конвенцій. Ключовим елементом співпраці України та МОП є Програма гідної праці МОП. Вона визначає пріоритети державної соціальної політики, програм дій багатьох організацій, профспілок та роботодавців, охоплює основні сфери ринку праці, зокрема сприяння зайнятості, викорінення дитячої праці та запобігання торгівлі людьми, реформування трудового законодавства та соціального забезпечення, запобігання поширенню ВІЛ / СНІД у сфері праці, посилення превентивної культури охорони праці, сприяння реалізації основоположних принципів і прав у сфері праці [3].

Одне з найважливіших питань політики полягає в забезпеченні дотримання трудових норм, як це передбачено в конвенціях МОП. Це, в свою чергу, вимагає не тільки імплементацію цих стандартів в національне законодавство, але й ефективний контроль з боку влади приймаючої країни за дотриманням цих стандартів вітчизняними фірмами.

Заподіяння шкоди навколишньому середовищу операціями в рамках контрактних відносин актуалізує питання про юридичну відповідальність. Тоді як вітчизняна фірма-учасник несе пряму відповідальність як власник і керівник активів, виникає питання про те, чи може відповідальність бути поширена на ТНК в тому випадку, якщо остання контролює або чинить визначальний вплив на більшість процесів в рамках КВ.

Таблиця 1

**Макроекономічні ефекти впливу контрактних відносин
на процеси розвитку приймаючих країн**

№	Аспекти впливу	Напрями впливу	
		Позитивний вплив	Негативний вплив
1	Створення робочих місць; умови праці	Механізми підрядного промислового виробництва, аутсорсинг послуг і франчайзинг вносять значний вклад в забезпечення сукупної зайнятості в тих країнах, де вони застосовуються.	Для країн, що мають відносно слабкі системи регулювання, одним з джерел стурбованості є умови праці (в разі підрядного промислового виробництва на основі використання дешевої робочої сили). Стурбованість викликає стабільність зайнятості, оскільки робота на договірній основі більшою мірою піддається впливу коливань, пов'язаних з циклами економічної активності.
2	Створена на місцевому рівні додана вартість та економічні зв'язки	Контрактні відносини можуть безпосередньо забезпечити створення значної доданої вартості, зробити важливий внесок у ВВП країн, де застосування таких способів знаходить широке розповсюдження.	Існує стурбованість щодо того, що додана вартість при підрядному промисловому виробництві найчастіше обмежується в тих випадках, коли на підряд передаються процеси, що становлять лише незначний елемент всього виробничо-збутового ланцюжка або кінцевого продукту.
3	Створення експортних можливостей	Контрактні відносини забезпечують для місцевих партнерів доступ до міжнародних мереж ТНК; в разі орієнтації цих способів виробництва на зарубіжні ринки (наприклад, підрядне промислове виробництво, аутсорсинг, управлінські контракти в сфері туризму) це приводить до створення значних експортних можливостей	Вищезазначені переваги частково нейтралізуються нарощуванням імпорту продукції для переробки. У разі орієнтації контрактних відносин на освоєння ринків збуту (наприклад, франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти) вони можуть приводити до збільшення імпорту.
4	Трансфер технологій і навичок	Взаємини в рамках контрактних відносин фактично є формою передачі інтелектуальної власності місцевим партнерам під захистом контракту. Такі форми контрактних відносин, як франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти, пов'язані з передачею технології, моделі організації бізнесу та / або навичок, часто підкріплюються підготовкою місцевого персоналу і управлінської ланки. Як показує досвід, при підрядному промисловому виробництві місцеві партнери, задіяні в контрактних відносинах, підвищують свою продуктивність, особливо в електронній промисловості. За своєю природою контрактні відносини стимулюють розвиток місцевого підприємництва; особливо виражений позитивний вплив на розвиток підприємницьких навичок надає франчайзинг	Переважно технології, які передаються, є відносно застарілими і не створюють високого рівня доданої вартості.
5	Соціальний та екологічний вплив	Контрактні відносини можуть служити механізмом передачі передової міжнародної соціальної і природоохоронної практики.	Водночас використання контрактних відносин породжує стурбованість щодо того, що вони можуть бути засобом обходу таких видів практики.

Джерело: розроблено автором на основі досліджень [1; 4; 8]

Екологічні питання також розглядаються у формі добровільних стандартів корпоративної соціальної відповідальності ТНК. Уряди приймаючих країн можуть відігравати важливу роль у створенні узгодженої політики та інституційної основи для вирішення проблем і можливостей, які забезпечують систему стандартів корпоративної соціальної відповідальності [4, с. 27]. Сьогодні в світі вже використовуються різні підходи, які все частіше поєднують нормативні та добровільні інструменти для сприяння відповідальній діловій практиці.

Існує також необхідність розробки політики із розвитку виробничих потужностей приймаючих фірм з метою встановлення їх відповідності трудовим і екологічним стандартам, на які очікують ТНК. Оскільки кодекси корпоративної соціальної відповідальності ТНК та інші стандарти корпоративної соціальної відповідальності активно розповсюджуються в межах міжнародних ланцюжків створення вартості, вітчизняні партнери повинні дотримуватися міжнародних стандартів трудової практики і охорони навколишнього середовища [5, с. 45]. Водночас потенційна юридична відповідальність та можливість завдання шкоди бренду відлякує ТНК від участі в контрактних відносинах з партнерами, які мають недостатньо якісну робочу силу або екологічні звіти.

Багато ТНК здійснюють ревізії та заводські інспекції партнерів і припиняють бізнес з тими, які постійно порушують кодекс поведінки ТНК. Уряди країн, що розвиваються, останнім часом намагаються налагодити партнерські відносини з державами-донорами, міжнародними організаціями, фахівцями громадянського суспільства і промисловими асоціаціями з метою забезпечення практичної підготовки з питань управління та технічної допомоги вітчизняним фірмам в цих областях [6, с. 16].

Іншим важливим питанням є захист внутрішніх зацікавлених сторін в разі припинення відносин фірм-партнерів та ТНК. Визначення «відповідального» у разі розірвання контракту є не тільки питанням договірних відносин і відповідних нормативно-правових актів приймаючих країн (включаючи політику у галузі соціальної адаптації), але й вимірюванням соціальної відповідальності з боку ТНК, що беруть участь в контрактних відносинах [4, с. 29].

Ведення переговорів в рамках контрактних відносин з іноземними ТНК може бути проблемою для фірм-резидентів в країнах, що розвиваються, де місцеві підприємці часто знаходяться в більш слабкій позиції, оскільки

практично не мають досвіду або знань про контрактні відносини, а іноді не повною мірою розуміють наслідки укладення такої угоди. Переговорна позиція місцевої фірми може бути додатково ослаблена тим, що ТНК часто використовують стандартні форми контрактів з місцевими іноземними партнерами, які лишають мало місця для індивідуальних умов [7, с. 34]. Зміцнення переговорних позицій місцевих фірм, які беруть участь в переговорах, може стати важливим засобом для досягнення справедливого розподілу ризику між сторонами, а також для запобігання укладання контракту з низькою часткою доданої вартості для місцевої компанії.

Одним із засобів підтримки вітчизняних фірм в їх переговорах є введення приймаючою країною обов'язкових вимог до сторін контрактних відносин. Відповідно, деякі питання вже не є предметом домовленості між учасниками переговорів. Такі обов'язкові правила існують переважно для договорів франчайзингу та контрактного фермерства. Наприклад, багато країн мають базові правила щодо франчайзингу: встановлення певних переддоговірних вимог до франчайзера на користь франчайзі [8, с. 9].

Спеціальні закони, що застосовуються до контрактного фермерства, були прийняті в декількох країнах, в тому числі Індії, Таїланді і В'єтнамі. Їх положення стосуються, зокрема, створення спеціального реєстру, спеціальних правил щодо лізингу землі підприємствами і права власності на землю фермерів, компенсації в разі порушення договору, а також правил, що стосуються форс-мажорних обставин. Інший ключовий аспект відноситься до спеціальних механізмів врегулювання суперечок, наприклад полегшення доступу до правосуддя для фермерів і забезпечення того, щоб рішення були остаточними та обов'язковими і виконувалися. Враховуючи ці положення, можемо сказати, що співпраця у формі контрактних відносин може бути більш прийнятною, ніж пряме інвестування в складних ситуаціях, оскільки контрактне фермерство краще підходить для вирішення важливих інвестиційних питань, а саме питань дотримання місцевих прав, доходу фермерів та розумного використання ресурсів [9, с. 36].

Місцеві підприємці також можуть отримати значну користь від консультацій про те, як укласти контракт. Це включає в себе економічні аспекти (розподіл бізнес-ризиків), фінансові питання (наприклад, податкові) і юридичні елементи (наслідки договору). Здебільшого в основі майбутніх проблем і невдач лежить

не відсутність належної правової бази, а відсутність ретельно опрацьованих контрактів. Уряди ж можуть грати певну роль, наприклад, шляхом розробки і публікації керівних принципів ведення переговорів, контрольних переліків питань, які будуть розглядатися під час переговорів, кодексів поведінки, типових договорів (в тому числі для контрактного фермерства) або базисних цін на відповідний товар або послугу. Сприяння «контрактній культурі», тобто кращому розумінню переваг укладення офіційних договорів, також є дуже важливим. І, нарешті, сприяти створенню кращої протидії переговорній владі ТНК може підтримка колективних переговорів, зокрема формування вітчизняних асоціацій виробників.

Контрактні відносини як пряме інвестування можуть мати серйозні наслідки для конкуренції в приймаючих країнах. Певні договірні положення в КВ, такі як виняткові дилінгові зобов'язання, територіальні обмеження, а також підтримання цін при перепродажу, часто зачіпають питання конкуренції. В багатьох країнах, згідно з законодавством щодо конкуренції, вони розглядаються як антиконкурентні [10, с. 51]. Якщо ТНК, здійснюючи контрактні відносини, досягають домінуючої ринкової позиції, вони можуть зловживати своєю ринковою владою на шкоду конкурентам (внутрішнім та іноземним) та їх власним торговим партнерам. Таким чином, політика заохочення контрактних відносин повинна проводитись паралельно та узгоджено з політикою захисту конкуренції.

Питання, що пов'язані з конкуренцією, можуть виходити далеко за рамки дотримання «правил гри», щоб гарантувати, що підприємства не беруть на себе зобов'язання обмежити свою ділову практику. Інші критерії суспільного інтересу також потребують уваги. Зокрема, захист основних переваг і традиційних видів діяльності, які можуть бути витіснені внаслідок швидкого зростання ринку акцій успішних контрактних відносин.

Висновки з цього дослідження. Контрактні відносини за своєю природою можуть спричинювати як негативні, так і позитивні впливи на макроекономічну стабільність приймаючих країн. Серед основних напрямів негативного впливу слід назвати порушення прав працівників, консервування технологічного розвитку приймаючих фірм на найнижчих етапах створення доданої вартості, порушення екологічних норм і принципів, а також недотримання стандартів корпоративної соціальної відповідальності. До позитивних впливів варто віднести забезпечення зайнятості працездатного населення, створення доданої вартості, включення країни до глобальних виробничих мереж, трансфер технологій та реалізацію передової екологічної та соціальної практики. Без створення релевантного механізму управління контрактними відносинами в приймаючих країнах реалізація позитивних ефектів матиме низький коефіцієнт корисності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. UNCTAD (2011d) – WIR11. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. New York and Geneva : United Nations.
2. UNCTAD (2011e) Investment and Enterprise Responsibility Review: Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility. New York and Geneva : United Nations.
3. Міжнародна організація праці // Постійне представництво України при відділенні ООН та інших міжнародних організаціях у Женеві : офіційний веб-сайт. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/labour>.
4. UNCTAD (2009b) The Protection of National Security in IIAs. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development. New York and Geneva : United Nations.
5. Кудирко Л. Маркетингові стратегії європейських роздрібних мереж в Україні / Л. Кудирко, І. Севрук // Економічний часопис XXI. – 2016. – № 158 (3–4 (2)). – С. 43–47.
6. Rodrik D. Industrial Policy for the 21st Century / D. Rodrik. – Cambridge, MA : Harvard University ; JFK School of Government, 2004.
7. UNCTAD (2001) Improving the Competitiveness of SMEs in Developing Countries: the Role of Finance to Enhance Enterprise Development. UNCTAD/ITE/TEB/Misc.3. New York and Geneva : United Nations.
8. Alon I. Global franchising and development in emerging and transition markets / I. Alon // Journal of Macromarketing. – 2004. – № 24 (2).
9. Nils B. Private capital flows to low income countries: dealing with boom and bust / B. Nils, M. Martin // FPC CBP Series No. 2. – London : Department for International Development / Debt Relief International, 2009.
10. Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective / [O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (eds.)]. – Washington, DC : The World Bank, 2010.

УДК 339.91

Регулювання міжнародної трудової міграції на регіональному та глобальному рівнях

Стаканов Р.Д.

кандидат економічних наук, доцент,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

У статті досліджується роль глобального та регіонального рівнів міграційної політики у регулюванні процесу міжнародної трудової міграції. Аналізуються порівняльні значення різних міжнародних організацій та міжнародних договорів у проведенні міграційної політики на національному рівні, а також робляться висновки щодо перспектив глобальної лібералізації міжнародної трудової міграції з урахуванням процесу регіональної економічної інтеграції.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, преференційні торговельні угоди, регіональні консультативні процеси, регулювання міграції.

Стаканов Р.Д. РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ И ГЛОБАЛЬНОМ УРОВНЯХ

В статье исследуется роль глобального и регионального уровней миграционной политики в регулировании процесса международной трудовой миграции. Анализируются сравнительные значения различных международных организаций и международных договоров при проведении миграционной политики на национальном уровне, а также делаются выводы о перспективах глобальной либерализации международной трудовой миграции с учетом процесса региональной экономической интеграции.

Ключевые слова: международная трудовая миграция, преференциальные торговые соглашения, региональные консультативные процессы, регулирование миграции.

Stakanov R.D. THE REGIONAL AND GLOBAL REGULATION OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION

The paper is devoted to the role of global and regional migration policy in the regulation process of international labour migration. In the article is analyzed the comparative value of various international organizations and international arrangements in carrying out of migration policy at the national level. Conclusions are made concerning the prospects for global liberalization of international migration under the process of regional economic integration.

Keywords: international labour migration, preferential trade agreements, regional consultative processes, migration management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Міграція стає все більш важливою частиною глобалізації, потенційно відіграючи ключову роль в отриманні вищих темпів, а також більш сталого економічного зростання, особливо в умовах асинхронних демографічних переходів. Зусилля глобальної міграційної політики повинні перш за все бути зосереджені на стимулюванні співпраці та діалогу між країнами походження та країнами призначення з метою досягнення повних переваг від процесів міжнародної міграції, а також скорочення побічних ефектів від рестрикційної імміграційної політики, спрощення умов для здійснення грошових переказів, захисту трудових прав мігрантів, а також сприяння безпечного та надійного робочого середовища для мігрантів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку міжнародної трудової міграції у світі, а також особливості міграцій-

ної та макроекономічної політики країн-експортерів трудових мігрантів та їх вплив на економічний стан цих країн досліджуються рядом зарубіжних та українських науковців, серед яких слід назвати таких, як Дж. Борхас, Г. Брюкер, Г. Вурсел, С. Дрінквотер, І. Івахнюк, С. Метельов, Р. Раян, О. Старк, А. Гайдуцький, М. Долішній, Е. Лібанова, О. Малиновська, А. Румянцев, В. Троян, А. Філіпенко, Ф. Чаннак, В. Шевчук.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення поточної ролі міжнародних організацій глобального та регіонального рівнів у регулюванні процесів міжнародної трудової міграції, а також перспектив еволюції міграційного менеджменту надалі з метою глобальної лібералізації потоків міжнародної трудової міграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальна кооперація є принципово

важливою у сфері регулювання вимушеної міграції. В цьому випадку скоординована політика буде максимально виходити за рамки міграційної чи навіть глобальної координації макроекономічної політики. Цілями глобальної політики у цій сфері повинно бути запобігання гуманітарних криз та протидія ним, створення більш гнучких та інновативних фінансових інструментів задля забезпечення адекватної та ефективної допомоги, а також сприяння поверненню на батьківщину тих біженців, які виявили таке бажання [1].

Вільний рух осіб тривалий час розглядався в ролі ключового стовпа економічної інтеграції, а також розвитку регіонального інтеграційного процесу. Вільний рух осіб є способом забезпечення доступу до кваліфікацій та робочої сили за необхідності стимулювання інвестицій та економічного розвитку за допомогою всього спектру професійних та технічних навичок трудових ресурсів всіх країн регіонального інтеграційного об'єднання. Також міграція стимулює розширення вільної торгівлі та комерційної діяльності в рамках регіону, зокрема товарів та послуг місцевого виробництва [2].

Визначення відповідних діючих підходів до управління постійним процесом міжнародної міграції є нагальною необхідністю. Сьогодні існує необхідність у створенні нормативного міграційного регулювання, яке б інтегрувало національний, двосторонній, регіональний та міжнародні рівні управління міграційними потоками. Глобалізація економічного, соціального, політичного та демографічного чинників розвитку світової економіки приводить до зростаючої залежності різних країн світу від іноземної робочої сили, тоді як відсутність гідних умов праці, воєнно-політичні, екологічні та ряд інших чинників приводять до переміщення мільйонів працівників як в рамках країн, так і на міжнародному рівні [3].

Сьогодні від 110 [3] до 120 [2] країн є сторонами в одній регіональній інтеграційній ініціативі або більше (діючій або такій, що знаходиться в стадії переговорів) із забезпечення більш вільного руху осіб між країнами. Структура управління міграцією змінюється як в старих країнах імміграції, так і в нових. Ключовими інституціями в менеджменті імміграційних потоків приймаючих країн в попередні десятиліття були міністерства праці та зайнятості. Насамперед це відображало первинну потребу в регулюванні ринку праці та захисту робітників, а також нагляді за станом трудових відносин та соціальним діалогом. Такі

міністерства зберегли ключові компетенції в регулюванні ринку праці, а також враховували інтереси ключових суб'єктів міграційного процесу, а саме роботодавців та професійних спілок. Інституції безпеки та контролю значною мірою домінують в управлінні та контролі за мігрантами [2].

Незважаючи на наявність вагомих стимулів для переміщення робітників, регіональні та світові ринки праці залишаються найменш інтегрованими порівняно з ринками товарів та послуг. На відміну від чіткого мандату СОТ на регулювання міжнародної торгівлі, не існує єдиної міжнародної організації, відповідальної за управління процесами міжнародної міграції загалом або міжнародної трудової міграції зокрема. Проте існує ряд інституцій, які займаються різними аспектами міжнародної міграції, наприклад, наглядом за біженцями, контролем за умовами праці та правами мігрантів, сприянням потоку грошових переказів. Установами, які мають безпосереднє відношення до вказаних аспектів, є МОП, Світовий Банк, СОТ та МВФ. Сьогодні міграція та зайнятість є предметом лише двох міжнародних угод: Міжнародної конвенції щодо прав усіх трудових мігрантів (1990 р.) та Угоди СОТ з торгівлі послугами (ГАТС) [4].

Фактично ГАТС є єдиним зобов'язуючим міжнародним документом, який стосується трудової міграції для більшості країн світу. Однак Спосіб 4 ГАТС, який має справу з тимчасовим рухом фізичних осіб з метою надання транскордонних послуг, є обмеженим за сферою застосування та не має на меті суттєвої лібералізації на світовому ринку робочої сили. Зобов'язання в рамках Способу 4 складають менше 4% від загальної кількості зобов'язань і, за оцінками [5], на них припадає менше 5% міжнародної торгівлі послугами. При цьому більшість країн має більш сприятливу національну міграційну політику, ніж це передбачено Угодою ГАТС [6]. Найбільша частка зобов'язань за Способом 4 припадає на переміщення робітників в рамках ТНК (43%), а також на бізнес-відвідувачів (24%) [7]. З точки зору національних органів регулювання міграції ці категорії робітників несуть в собі відносно низький ризик порушення термінів перебування в країні призначення. Як додатковий інструмент захисту національного ринку праці значна кількість приймаючих країн обмежує можливості для цінової конкуренції з боку постачальників послуг з країн, що розвиваються, запроваджуючи вимогу про однаковий рівень оплати праці як для міс-

цевих робітників, так і для мігрантів, таким чином усуваючи ключову конкуренту перевагу іноземних робітників. У свою чергу, країни, що розвиваються, запроваджують вимогу для іммігрантів Способу 4 щодо обов'язкового тренування місцевої робочої сили, що збільшує вклад в економічний розвиток приймаючої країни від тимчасової міграції [4].

Поглиблення Способу 4 угоди ГАТС є бажаним, однак через наявну структуру цього договору вказаний документ не має можливості стати основою для подальшої лібералізації ринку праці. Приймаючі країни не мають наміру погоджувати на запровадження принципу режиму найбільшого сприяння щодо ГАТС. Наявна структура СОТ не є підходящою для прийняття широкомасштабних угод щодо управління міграцією, наприклад, шляхом надання країнам-експортерам робочої сили більших повноважень з відбору мігрантів та формування умов з їх вчасного повернення на батьківщину [4].

Деякі міжнародні інституції мають певну, хоча і переважно дорадчу, роль у регулюванні міграційних процесів. У звіті Глобальної комісії щодо міжнародної міграції [8] міжнародна відповідальність щодо міграційного менеджменту описується як «дифузія», оскільки значна кількість агенцій ООН та інших організацій має відповідальність з управління окремими аспектами міжнародної міграції, однак не існує єдиного органу, який може сприяти виробленню спільного глобального підходу до регулювання міграції. Вагомими інституціями у сфері міграційного регулювання є МОП, яка фокусується переважно на правах робітників, включно з трудовими мігрантами; Світовий Банк, який концентрується на грошових переказах і ставить за мету зменшення витрат з їх пересилки; СОТ, яка сприяє переговорам в рамках Способу 4 ГАТС; Комісія ООН по біженцям, які співпрацює з урядами країн з метою подолання наслідків міграційної кризи; а також МОМ, яка проводить важливу аналітичну дискусійну роботу з питань міграції. З 2001 р. МОМ провадить власні форми глобального рівня, зокрема міжнародний діалог щодо міграції [4].

Існує ряд міжнародних домовленостей щодо міграції, хоча сьогодні вони направлені переважно на захист прав мігрантів, а не на сприяння розвитку міграційних потоків або ж розширення їхнього позитивного впливу на економічне зростання. Наприклад, Конвенція МОП № 97 стосується міграції з метою працевлаштування, а Конвенція №143 – спри-

яння рівного ставлення до трудових мігрантів. Останнім часом виник ряд міжнародних форумів з розробки дороговказів для міграційного процесу та оцінки й поширення передового досвіду управління міграцією. Однак жодна з цих багатосторонніх інституцій або консультативних процесів не приймала обов'язкових для виконання урядами рішень. Генеральна Асамблея ООН провела свій перший Діалог Високого Рівня щодо Міжнародної міграції та розвитку в 2006 р., другий – в 2013 р. За результатами першого форуму було створено Глобальний форум щодо міграції та розвитку. Крім того, в квітні 2003 р. з участі МОМ, МОП, ЮНКТАД, Управління високого комісара щодо прав людини, а також високого комісара у справах біженців, а також Управління ООН щодо наркотиків та злочинності було створено Женевську групу по міграції, яка згодом стала Глобальною групою по міграції [4].

В 13 регіональних інтеграційних процесах в світі задіяні 120 країн, які ведуть переговори або уже встановили режими вільного руху осіб. До таких організацій відносяться Андський спільний ринок (Андський пакт, АНКОН), Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), Карибський спільний ринок (КАРІКОМ), Економічне співтовариство країн Центральної Африки (ЕКОЦАС), Рада Центральної Америки (РЦА), Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки (КОМЕСА), Європейський Союз (ЄС), Євразійське економічне співтовариство (ЄвРАЗЕС), Євразійська відповідність (ЕАС), Економічне співтовариство країн Західної Африки (ЕКОВАС), Рада співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ), Міжурядовий орган з питань розвитку (ІГАД), Співтовариство розвитку Півдня Африки (САДК) [2].

Міграція за умови вільного руху робочої сили має стати двигуном розвитку та інтеграції для ряду регіонів. Водночас практика інтеграції вказує на те, що потенціал міграції може бути реалізовано лише у разі ефективного керування та захисту прав мігрантів. Економічна активність та зайнятість також мають бути взятими до уваги під час інтеграції або ж реінтеграції значної кількості осіб, переміщених за гуманітарними мотивами. Водночас економічна активність не може виникнути без задіяння поряд з пропозицією робочої сили, достатньої кількості капіталу та технологій. Сучасний економічний розвиток неможливий без інтеграції матеріальних та людських ресурсів, капіталу, технологічної бази, а також збільшення обсягу ринку між групами країн [2].

Двосторонні трудові угоди також стають поширеним явищем. Завдяки ним відбувається сприяння мобільності праці в окремих секторах, вони можуть безпосередньо залучати країни походження міграції до міграційного менеджменту. Водночас декілька регіональних преференційних торговельних угод (ПТУ) також включають положення щодо мобільності праці, зазвичай наслідуючи рамки, встановлені угодою ГАТС. Хоча між окремими Двосторонніми трудовими угодами та преференційними угодами існують суттєві відмінності, загалом розвинені країни використовують останні для залучення на свій ринок праці робочої сили з інших розвинених країн, насамперед кваліфікованих працівників. Проте двосторонні угоди більшою мірою направлені на регулювання потоків некваліфікованої робочої сили з ключових країн походження, які в більшості випадків відносяться до країн, що розвиваються [4].

Г. Горном [9] деталізуються різні типи міграції, пов'язані з заходами регулювання, які можуть бути включені до преференційних торговельних угод, причому ці типи можуть поєднуватись разом в одній угоді або ж існувати окремо. До сфер регулювання ПТУ відносяться:

- візові питання та надання притулку; в угодах може деталізуватися кількість віз, які видаються громадянам певної країни;

- гармонізація ринку праці; якщо ринок праці діє за різними стандартами, наприклад щодо кваліфікаційних вимог, то гармонізація може спростити процес трудової міграції, усуваючи бар'єри для зайнятості в країнах-учасницях ПТУ;

- ПТУ пов'язані з ГАТС; коли ПТУ наслідують положення ГАТС і розширюють доступ для тимчасового постання послуг мігрантами, це може дати змогу новим мігрантам отримати доступ на ринок праці; вступ в силу таких угод може спричинити довгострокові ефекти зі встановлення бізнес-мереж, а також сприяння збільшенню попиту на довгострокову міграцію.

Більший рівень мобільності для робітників з країн, що розвиваються, може мати більший позитивний вплив на економічний розвиток, ніж будь-який інший захід економічної політики. Приймаючі країни також отримують значні переваги від заповнення вакантних робочих місць завдяки трудовій імміграції. Для досягнення таких завдань необхідно є більш активна двостороння договірна кооперація. Причому для цієї мети можуть використовуватись

як окремі угоди щодо регулювання трудової міграції, так і включення положень про міжнародну міграцію до розширеної частини торговельних угод.

Через те, що торговельні угоди дають можливість для ширшого поля переговорів, країни, що розвиваються, потенційно більше зацікавлені саме в них, а не у вузькоспеціалізованих угодах щодо працевлаштування. Успішне завершення таких переговорів може привести до обміну доступу на ринок праці приймаючої країни на доступ до ринку товарів та послуг на ринку, що розвивається. Ефективні угоди також включатимуть механізми для країн походження та країн призначення міграції для контролю за недопущенням перевищення термінів перебування мігрантів в приймаючій країні, відповідний захист трудових прав мігрантів, інформацію щодо доступних можливостей працевлаштування, якісний контроль мігрантів перед відправкою, а також надання можливості мігрантам розвивати свої професійні вміння, що буде корисним для них по поверненню на батьківщину [4].

Ширші можливості для доступу тимчасових мігрантів на ринок праці можуть бути легше наданими, ніж у випадку з розширенням обсягу постійної міграції. Незважаючи на окремі недоліки, це дасть змогу країнам походження отримати певні вигоди від збільшення агрегованих доходів мігрантів, а також обмеженої можливості підвищення їхнього кваліфікаційного рівня, а приймаючим країнам надасть певні гарантії того, що імміграційні потоки залишаться контрольованими, і не завдасть шкоди соціальній системі країн перебування. Через вагому частку азійського регіону в міграційних процесах Економічна і соціальна комісія для Азії і Тихого океану (ЕСКАТО), може зіграти роль платформи регіональної кооперації. Організацією може бути надана консультативна допомога, а також нарощування потенціалу країн з ведення переговорів щодо преференційних торговельних угод або економічного партнерства, щоб вони забезпечили в найшвидші терміни отримання усієї повноти переваг від міжнародної трудової мобільності [4].

Регіональні консультативні процеси (РКП) стосуються широкого кола питань, зокрема трудової міграції, міграції та розвитку, міграції та торгівлі, інтеграції мігрантів, захист прав мігрантів. РКП відбуваються з певною періодичністю, а рішення на них носять необов'язковий та неформальний характер, хоча і відбуваються за участі офіційних уря-

дових установ країн-учасниць. Головною метою для таких зустрічей виступає намагання держав обговорити міграційні питання, які походять зі стійкого бажання приймаючих країн зберегти гнучкість та вибірковість у міграційному менеджменті [10]. До таких РКП відносять, наприклад, Процес Коломбо щодо управління закордонною зайнятістю та контрактним працевлаштуванням в Азії, започаткований в 2003 р. за участі 10 країн, а також Діалог Абу-Дабі (започаткований в 2008 р.), присвячений формуванню нових ідей щодо розвитку широких практичних рамок співпраці щодо контрактного працевлаштування в Азії, насамперед в країнах Перської Затоки [4].

Преференційні торгові угоди досить чітко віддають перевагу лібералізації висококваліфікованої міграції, причому переважно це стосується угод між країнами з високим рівнем доходів. Наприклад, в угодах між Австралією та Новою Зеландією, а також між Сінгапуром та Японією існують положення, які сприяють міграції висококваліфікованої міграції, включно зі спрощенням візових процедур. Інші категорії, які часто виграють від спрощення візових процедур в рамках ПТУ, включають в себе керівників підприємств, робітників, які переміщуються в рамках ТНК, а також інвесторів. Такі категорії робітників покриваються положенням Способу 4 ГАТС як підтримки для надання послуг за Способом 3 (комерційна присутність). Включення бізнес-відвідувачів та інвесторів до ПТУ відображає їхнє бажання залучити ПІІ, а також більшою мірою інтегруватись до глобального ринку [4].

Дослідження Дж. Орефісе [11] вказує на те, що двосторонні потоки мігрантів після вступу в силу ПТУ значно збільшилися. Дослідник дійшов висновку, що роль ПТУ для зростання обсягів міграції є більш вагомою, ніж безпосереднє зростання двосторонньої торгівлі. Поясненням такого парадоксу можуть слугувати той факт, що міжнародна торгівля уже є широко лібералізованою і укладання нових преференційних угод здійснює лише обмежений вплив на розвиток торгівлі, тоді як у

міграції будь-яке спрощення процедур може привести до диспропорційного зростання міграційних потоків.

Висновки з цього дослідження. Робота в напрямі встановлення багатосторонніх рамок більш ефективного регулювання міжнародної міграції є необхідною для максимізації економічних переваг. Глобальне регулювання міграційних процесів є нечітким і розмежованим між різними міжнародними організаціями. Як компенсацію міжнародного режиму регулювання міграції, який не існує, країни ведуть переговори з питань міграції на двосторонньому та регіональному рівнях.

Розширення внеску трудової міграції в економічний розвиток потребуватиме поглиблення наявних угод, а також досягнення нових домовленостей, які будуть робити акцент на якісно регульованому тимчасовому доступі для робочої сили з країн, що розвиваються. Відсутність багатосторонніх угод щодо регулювання міграції, включно з доступом до ринку, гармонізацією, видачею віз та прав на працевлаштування, приводить до того, що в окремих преференційних торгових угодах окремими розділами прописується можливість вільного обігу робочої сили, аналогічні рішення можуть бути включені до окремих двосторонніх угод щодо міграції.

Останніми роками активно розвивались регіональні консультативні процеси. Ці процеси зробили значний внесок в покращення умов праці для трудових мігрантів, а також дали змогу звести разом країни походження та призначення міграції за участі державних інституцій, що, за умов залучення приватного сектору, а також рекрутингових агенцій, може дати, хоча і обмежений, але позитивний поштовх лібералізації регіональних ринків праці. Хоча контроль за регулюванням трудової міграції в рамках преференційних торговельних угод залишається досить обмеженим, саме його існування може впливати на міграційний менеджмент, а також сприяти прямому доступу іноземної робочої сили на ринки праці приймаючих країн.

ЛІТЕРАТУРА:

1. International migration: recent trends, economic impacts, and policy implications / International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/2015/111515background.pdf>.
2. Free movement, labour mobility, regional integration and development: keys to Africa moving in the 21st century / Global Migration Policy Associates [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalmigrationpolicy.org/articles/governance/GMPolicyBrief%20Migration-Regional%20Integration-Development%2023mar15.pdf>.
3. Governance of Migration / Global Migration Policy Associates [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalmigrationpolicy.org/gov.html>.

4. Regional integration and labour mobility linking trade, migration and development / United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unescap.org/sites/default/files/STESCAP2688_No81.pdf.
5. Panizzon M. Trade and Labor Migration: GATS Mode 4 and Migration Agreements / M. Panizzon [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/06955.pdf>.
6. Poot J. International Trade Agreements and International Migration / J. Poot, A. Strutt [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9701.2010.01299.x/abstract>.
7. Mamdouh H. Mode 4 – Definition, Commitments, State of Play in the Negotiations / H. Mamdouh [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/mouvement_persons_e/sym_sept08_e/sym_sept08_e.htm.
8. Summary of the report of the Global Commission on International Migration / Global Commission on International Migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/esa/population/meetings/fourthcoord2005/P09_GCIM.pdf.
9. Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements / [H. Horn, P.C. Mavroidis, A. Sapir] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/bp_trade_jan09.pdf.
10. World Migration Report 2011: Communicating Effectively about Migration / International Organization for Migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr2011_english.pdf.
11. Orefice G. International Migration and Trade Agreements: the New Role of PTAs / G. Orefice [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2012/wp2012-15.pdf.

УДК 338.432

Сучасний стан і розвиток системи сільськогосподарської кооперації Німеччини в контексті процесів інтеграції ЄС і глобалізації

Ушкаренко Ю.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету

Осадчий О.Д.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету

У статті розглянуто основні напрями і характер розвитку кооперації в Німеччині. Визначено і розкрито основні форми прояву глобалізації в сільськогосподарській кооперації Німеччини. Оцінено вплив глобалізаційних процесів на сучасний стан сільськогосподарської кооперації в країні. Визначено основні тенденції розвитку сільськогосподарської кооперації Німеччини в найближчій перспективі.

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарська кооперація, кооперативний розвиток, глобалізація, інтеграція.

Ушкаренко Ю.В., Осадчий О.Д. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ ГЕРМАНИИ В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕГРАЦИИ ЕС И ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрены основные направления и характер развития кооперации в Германии. Определены и раскрыты основные формы проявления глобализации в сельскохозяйственной кооперации Германии. Проведена оценка влияния глобализационных процессов на современное состояние сельскохозяйственной кооперации в стране. Определены основные тенденции развития сельскохозяйственной кооперации в Германии в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: кооперация, сельскохозяйственная кооперация, кооперативное развитие, глобализация, интеграция.

Ushkarenko Yu.V., Osadchy A.D. CURRENT STATUS AND DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL COOPERATION IN GERMANY IN THE CONTEXT OF EU INTEGRATION PROCESSES AND GLOBALIZATION

The main directions of development and the nature of cooperation in Germany. Determined and disclosed the main manifestations of globalization in the agricultural cooperatives in Germany. The influence of globalization processes on the current state of agricultural cooperatives in the country. The main trends in the development of agricultural cooperatives in Germany in the near future.

Keywords: cooperation, agricultural cooperation, cooperative development, globalization, integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кооперативи – одна з форм господарювання, яка саме в періоди фінансових та економічних криз пропонує раціональну форму ведення господарства. Кооперація має потужний антимонопольний потенціал і надає можливість дрібним виробникам успішно конкурувати на регіональному рівні навіть із великими міжнародними холдингами. Саме в сільському господарстві кооперативні ідеї отримують найбільш ефективно застосування [1, с. 178]. В останні роки відбувається якісне зрушення в системі сільськогосподарської кооперації Німеччини.

До початку XXI ст. німецьким кооперативам удалося подолати дві значні проблеми: в

аграрному секторі вдалося ліквідувати і перетворити збиткові кооперативи колишньої НДР, які протягом двох десятиліть не отримували технологічного розвитку; була вирішена проблема гармонізації нормативно-правової бази Німеччини та Європейського Союзу.

2006–2008 рр. стали переломними для німецького законодавства з кооперації, що залишалося протягом багатьох десятиліть незмінним. Набрання чинності європейського закону в галузі кооперації призвело до необхідності зміни кооперативного законодавства Німеччини [2, с. 11]. У 2006 р. у Німеччині набув чинності новий закон у галузі кооперації (Genossenschaftsgesetz, GenG). Прийняття даного закону забезпечило додаткові конку-

рентні переваги німецьким кооперативам на ринку Європейського Союзу. Актуальність теми визначається також ситуацією, що склалася в кооперативному секторі та АПК України. Відповідно до вищевикладеного, представляється необхідним вивчення досвіду в області сільськогосподарської кооперації на сучасному етапі в розвинених країнах, до яких, без сумніву, належить Німеччина.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив процесів інтеграції та глобалізації на європейському просторі на кооперацію в цілому і сільськогосподарську кооперацію Німеччини зокрема нині практично невивчений. Значний внесок у процес дослідження зробили праці президента Німецького союзу Райффайзен М. Нюсселя.

Водночас вивчення сільськогосподарської кооперації зводиться до аналізу лише окремих проблем, і цей аналіз переважно здійснюється сільськогосподарськими організаціями, відомствами і союзами. При цьому деякі питання, передусім аналіз впливу процесів інтеграції та глобалізації на європейському просторі на кооперацію, виявляються практично невивченими. Таким чином, розвиток системи сільськогосподарської кооперації Німеччини в контексті процесів інтеграції ЄС і глобалізації є недостатньо вивченим.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасного стану системи сільськогосподарської кооперації Німеччини і виявлення перспектив її розвитку в умовах процесу глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання актуальним є питання вивчення й узагальнення досвіду функціонування кооперації в сільському господарстві зарубіжних країн. Кожна країна має багато специфічних рис у розвитку кооперації. Великий інтерес викликає досвід сільськогосподарської кооперації в Німеччині.

Кооперативи Німеччини є партнерами німецьких середніх підприємств в аграрному секторі й мають на меті надання підтримки господарствам і економічній діяльності своїх членів за допомогою ведення спільного кооперативного підприємства [3, с. 280]. Основним завданням кооперативу є досягнення господарських успіхів у тій чи іншій сфері підприємницької діяльності та сприяння розвитку членів кооперативу, а також захист інтересів власних господарств для збереження на тривалий період можливості надання підтримки своїм членам. Кожний п'ятий німець є членом

кооперативу або знаходиться в яких-небудь господарських відносинах із кооперативом.

Німецькі кооперативи в сільському господарстві з'явилися у XIX ст. Після реформи Штайна-Гарденберше селяни стали власниками землі, яку раніше лише обробляли та за яку їм залишалося відшкодувати колишньому господарю компенсацію. Ф. Райффайзен проголосив у 1847 р. у Вайербаше/Вестервальд створення першого об'єднання з надання підтримки бідному сільському населенню. Це об'єднання на принципах добродійності ще не було кооперативом, проте воно стало початком для подальшої кооперативної діяльності Райффайзена. Перший кооператив, який найповніше відповідав ідеї самодопомоги, був заснований Ф. Райффайзеном у 1864 р. в Геддесдорфі. Даний кооператив називався «Геддесдорфська кредитна каса» [3].

Приблизно у цей же час, але незалежно від Ф. Райффайзена, Г. Шульце-Делітч проголосив акції допомоги як реакцію на події 1846–1847 рр. Він розумів, що повинні бути створені відповідні умови для самодопомоги в економічній сфері ремісників. Досягти цього можна було на основі об'єднання дрібних неконкурентоспроможних господарств і підприємств в єдине співтовариство. На принципах самодопомоги, самоврядування та самовідповідальності Г. Шульце-Делітч заснував свої перші «сировинні асоціації», а в 1850 р. створив перше «об'єднання за поданням авансів» – прототип сучасних народних банків. У подальші десятиліття ідея кооперації розповсюдилась у всій Німеччині.

Важливим етапом у кооперативному розвитку було видання у 1889 р. закону про кооперацію, який вимагав від кооперативу підлягати обов'язковим аудиторським перевіркам. Уже до ухвалення закону кооперативні союзи ввели аудиторські перевірки на добровільній основі. У 1934 р. аудиторське право було передано винятково кооперативним союзам. Після 1945 р. система кооперації одержала свій розвиток в обох частинах Німеччини відповідно до діючої політичної системи й економічного устрою. У ФРН первинні кооперативні структури реорганізовувались у незалежні локальні кооперативи та союзи. У НДР кооперативи стали частиною соціалістичної планової економіки і тим самим перетворилися на знаряддя держави [3]. Поступово в сільському господарстві у ході вилучення та колективізації були введені виробничі кооперативи, сільськогосподарські великі підприємства, які за своєю суттю кооперативами не

були. Це торкнулось і промислових кооперативів, і селянських торгових кооперативів, які займалися банківськими операціями. Разом із кооперативними касами для ремесла та промислу вони були частиною державної банківської монополії і, як результат, не були незалежними інститутами.

В обох кооперативних системах (Райф-файзена і Шульце-Делітча) у західній частині Німеччини в 60-х роках виникла ідея доцільності об'єднання обох організацій на основі спільності ідейних і правових передумов, а також постановки мети й господарського розвитку. Переговори двох головних союзів у 1972 р. привели до створення єдиної кооперативної організації з головним союзом і трьома федеральними союзами [3; 7].

На сучасному етапі кооперація є саме тим перспективним напрямом, який дає змогу забезпечити стабільність у розвитку агропромислового комплексу. Кооперування виробників малих форм дає їм змогу встояти в умовах несприятливої ринкової кон'юнктури і вирішувати проблеми підвищення економічної ефективності і ведення сільського господарства.

Система сільськогосподарської кооперації в Німеччині має чітко вибудовану структуру. Організаційна структура системи кооперації складається з трьох рівнів: федерального, регіонального та місцевого. Федеральний союз Райффайзен є системоутворюючим елементом усієї системи сільськогосподарської кооперації в країні. Він займається всіма питаннями, що стосуються організації кооперації у цілому: захищає інтереси складових елементів кооперативної системи у сфері спільного господарювання і податкової політики, консулює організації з усіх питань кооперативних перевірок, кооперативного права, системи освіти, організації підприємств і обробки даних [7].

У ході аналізу кооперативних організацій в аграрному виробництві Німеччини виявлено та узагальнено особливості їх функціонування, а саме:

1) скорочення загального числа сільськогосподарських кооперативів та їх членської бази за збільшення торгових оборотів, що свідчить про укрупнення кооперативних одиниць;

2) розвиток нових ринків збуту; при цьому в останні роки німецькі кооперативи приділяють більше уваги не тільки ринкам Німеччини й ЄС, а і країнам Африки, Азії та Латинської Америки;

3) пріоритетним напрямом діяльності Федерального союзу Райффайзен (DRV) з

розвитку міжнародного співробітництва та популяризації ідей кооперації стає реалізація конкретних національних проектів у різних країнах світу, що проводяться, як правило, на федеральному рівні.

Необхідно зазначити, що розвиток сільськогосподарської кооперації в Німеччині в умовах глобалізації супроводжується низкою особливостей:

- створенням спільного аграрного ринку ЄС і впливом САР на кооперацію в сільському господарстві;

- освоєнням нових ринків, зростанням імпорту сільськогосподарської продукції, регулюванням торгівлі в рамках СОТ;

- розвитком законодавчої бази у сфері сільськогосподарської кооперації;

- посиленням державного контролю над походженням сільськогосподарських продуктів, включаючи сировину і напівфабрикати;

- удосконаленням заходів, спрямованих на збереження природних ландшафтів і захист навколишнього середовища;

- збільшення кількості європейських кооперативів у зв'язку з прийняттям нового закону в ЄС;

- створенням нових міжнародних організацій і розвитком міжнародного співробітництва.

На нашу думку, основними тенденціями розвитку сільськогосподарської кооперації в Німеччині в найближчій перспективі будуть:

- продовження процесів концентрації і централізації в кооперативному секторі агропромислового комплексу. Об'єднання і злиття є на даному етапі стратегією поліпшення продуктивності та конкурентоспроможності. Впродовж останнього десятиріччя відбулось значне скорочення числа первинних кооперативів. Теза «зростання через злиття» залишиться ключовою для кооперативної системи Німеччини в майбутньому десятилітті [4];

- стабільність кооперативної системи. Кооперативи утворюють стабільний фактор сільського господарства Німеччини і мають значні переваги перед іншими формами інтеграції. Стабільність кооперативної системи в сільському господарстві Німеччини спостерігається протягом останнього століття. Особливу стійкість даної системи надає їй широкий регіональний базис, тісний взаємозв'язок з регіональною економікою, фермерами і кінцевими споживачами;

- змінений у 2006 р. федеральний закон ФРН про кооперацію полегшує доступ до кооперації для нових членів [5]. Значні зміни

торкнулися спрощення понятійного апарату, регламентації мінімального розміру статутного капіталу, мінімального числа членів кооперативу та ін. Усе це спрощує процес створення кооперативу і підвищує привабливість даної форми господарювання;

- знижений у період 90-х років інтерес до кооперації привів до оновлення та активізації кооперативних ідей на початку XXI ст.

Деякий спад у кооперативному русі після 90-х років і скорочення числа підприємств, утворених у формі кооперативу, стали імпульсом для розвитку теоретичних кооперативних ідей, наукових досліджень, зміни національного і європейського законодавства, коригування аграрної політики;

- впровадження в процес сільськогосподарського виробництва передових та інноваційних технологій. В умовах глобалізації відбувається інтенсифікація науково-технічного розвитку та інформаційного простору, обміну технологіями. Аграрне виробництво та кооперативи повинні намагатися отримувати із цього максимальну вигоду;

- кооперативи не тільки переслідують свої власні економічні інтереси, а й виконують значні соціальні функції. Кооперативи в Німеччині здійснюють значне сприяння розвитку культури, освіти, спорту та ін. Деякі з них утримують школи, спортивні зали, будинки відпочинку, різні місцеві фонди. Саме в сільській місцевості ця соціальна функція кооперативної форми господарювання набуває особливої значущості. Соціально орієнтована політика кооперативів знаходить підтримку як на федеральному рівні країни, так і на рівні Європейського Співтовариства;

- розвиток міждержавної кооперації. Чинне німецьке й європейське законодавство в галузі кооперації надає сільськогосподарським кооперативам широкий спектр можливостей для створення міжнародних кооперативів. Завдяки створенню подібних структур,

членами яких є підприємства різних держав, сільськогосподарські кооперативи можуть успішно конкурувати з мультинаціональними концернами і компаніями. Сучасні умови змушують сільськогосподарських виробників приймати участь як у горизонтальній, так і у вертикальній кооперації;

- розширення діяльності сільськогосподарських кооперативів, не пов'язаної з виробництвом продукції. В умовах глобалізації спостерігається тенденція розвитку невиробничої діяльності кооперативів, поєднання основної діяльності з додатковими напрямками. До їх числа передусім належать: охорона навколишнього середовища за договорами з комунальними органами влади; аграрний туризм; виробництво альтернативної та відновлювальної енергії.

Висновки з цього дослідження. Саме в сільському господарстві процес глобалізації здійснює серйозний вплив на процес виробництва, розподілу і споживання продукції. Однак при цьому саме в сільському господарстві глобалізація дає нові можливості і шанси. Кооперативи повинні намагатися визначати і задовольняти нові потреби своїх членів та клієнтів. Випереджаючі темпи демографічного розвитку населення і запізнілий розвиток продовольчої інфраструктури в багатьох країнах, що розвиваються, відкривають для сільськогосподарських кооперативів Німеччини можливості для освоєння нових ринків збуту і розвитку.

Досвід створення та функціонування кооперативних структур західноєвропейських країн є основою для визначення напрямів, форм і змісту його застосування в агропромисловому виробництві України. На нинішньому етапі розвитку аграрного сектора економіки важливо найбільш повно використати досвід зарубіжних країн у розвитку сільськогосподарської кооперації і разом із тим обґрунтовано підходити до реального стану в країні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Algnier M. Winzergenossenschaften im Wettbewerb / M. Algnier, A. Fritsch, R. Reichel // Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen. – 2007. Band 57, Vandenhoeck & Ruprecht. – S. 167–177.
2. Armbruster, P. Genossenschaften und die Finanzkrise in Entwicklungs- und Schwellenländern / P. Armbruster // Internationale Raiffeisen-Union-Courier. 2009. – Dezember. – № 2. – S. 10–12.
3. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация / А.А. Ткач ; 3-е изд., испр. и доп. – М. : Дашков и К, 2005. – 364 с.
4. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность / М. Алле. – М. : ТЕИС, 2003. – 314 с.
5. GD Landwirtschaft und ländliche Entwicklung Arbeitspapier Oktober 2007. Vereinfachung der Gemeinsamen grarpolitik Aktionsplan // COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ec.europa.eu.

6. Köppen V. Genossenschaftswesen. Genossenschaftsrecht in Deutschland aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.agrar.hu-berlin.de/genossenschaftswesen/VLGenossenschaftswesen.pdf online.
7. Уколова Л.В. Кооперативные организации Германии: законодательство, структура, деятельность / Л.В. Уколова. – Белгород : Белгородский университет потребительской кооперации, 1998. – 231 с.
8. Ващекин Н.П. Глобализация и устойчивое развитие / Н.И. Ващекин, М.А. Мунтян, А.Д. Урсул. – М. : МГУК, 2002. – 586 с.
9. Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения / А.П. Макаренко. – М. : Маркетинг, 1999. – 181 с.
10. Минаков И.А. Организационно-экономический механизм функционирования сельскохозяйственных кооперативов и агропромышленных формирований / И.А. Минаков, Н.И. Куликов. – Тамбов : ТГТУ, 2005. – 130 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 379.85:504.062

Формування сталого розвитку екологічного туризму в Україні

Безугла Л.С.

кандидат наук із державного управління,
доцент кафедри маркетингу
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті розглянуто особливості формування екологічного туризму в Україні, виявлено тенденції та орієнтири розвитку екотуризму, що призведуть до підвищення культурно-освітнього рівня населення і примноження народних традицій. Обґрунтовано чинники, які сприяють підвищенню ефективності функціонування туристичної індустрії через упровадження екологічного виду діяльності.

Ключові слова: екологічний туризм, туристична індустрія, навколишнє середовище, інфраструктура, розвиток туризму, сільський туризм.

Безуглая Л.С. ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены особенности формирования экологического туризма в Украине, выявлены тенденции и ориентиры развития экотуризма, которые приведут к повышению культурно-образовательного уровня населения и приумножению народных традиций. Обоснованы факторы, которые способствуют повышению эффективности функционирования туристической индустрии через внедрение экологического вида деятельности.

Ключевые слова: экологический туризм, туристическая индустрия, окружающая среда, инфраструктура, развитие туризма, сельский туризм.

Bezugla L.S. SUSTAINABLE DEVELOPMENT FORMATION OF ECOLOGICAL TOURISM IN UKRAINE

The article describes the features of the formation of ecological tourism in Ukraine, identify trends and guidelines for ecotourism, which will lead to an increase in cultural and educational level of the population and augmentation of national traditions. Describes problems that contribute to improving the functioning of the tourism industry through the implementation of environmental activities.

Keywords: eco-tourism, the tourism industry, the environment, infrastructure, development of tourism, rural tourism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Різноманітний за своїми видами туризм став невід'ємною складовою частиною сучасного життя. У всьому світі він визнаний як вагомий чинник економічного розвитку.

На сьогоднішній день екологічний туризм в Україні може стати прибутковою та динамічною галуззю. Він стимулює розвиток народного господарства країни та дає змогу ефективно використовувати природний та історико-культурний потенціал. Для збільшення ефективності потрібно повною мірою залучати природний, етнокультурний, історичний та інші потенціали, при цьому наголошувати переважно на відмінностях від інших європейських країн, щоб показати те, що інші народи вже втратили.

Світова практика свідчить про те, що екологічний туризм доцільно проголосити пріоритетною галуззю в країні. Для цього необхідний

планомірний процес розвитку цієї галузі в державі та розвитку її в кожному регіоні зокрема. у процесі формування туристичного ринку недостатньо розробити туристичний продукт із певними якостями та цінами, а необхідно впроваджувати комплекс маркетингових комунікацій, що дає змогу просувати цей продукт на ринок [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання екологічного туризму змістовно висвітлені у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі. Теоретичні аспекти екологічного туризму досліджувалися в працях Л. Багрової, Л. Гринів, О. Гулич, В. Кравціва, В. Євдокименка, В. Мацоли, М. Нудельмана, В. Полюги, В. Руденка, О. Шаблія, Г. Папіряна та ін.

У роботах зазначених авторів висвітлюється питання становлення та розвитку еколо-

гічного туризму на ринку туристичних послуг, визначаються форми та види туризму, аналізуються загальні напрями розвитку цієї сфери господарювання. Проте питання розвитку цієї галузі туризму ще не знайшло достатнього відображення в науковій літературі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування необхідності розвитку екологічного туризму в Україні. Завдання даної роботи полягає у розгляді системи екологічного туризму як складової частини туристичної індустрії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ще декілька десятиліть тому людство не знало таких глобальних екологічних проблем, як нині. Зараз же нелегко відшукати на карті світу екологічно чисті країни і міста. І з кожним роком їх стає все менше.

Причинами такої несприятливої ситуації є, звичайно ж, надмірне забруднення довкілля, перенасичене шкідливими речовинами повітря, радіоактивне забруднення довкілля в результаті використання атомних електростанцій або виробництва ядерної зброї. Тому світовий екологічний туризм почав розвиватися набагато раніше, ніж екотуризм в Україні.

Головними засадами розвитку екологічного туризму в Україні є 6 737 спеціально відведених територій та об'єктів природного заповідного фонду, загальна площа яких перевищує 2,35 млн. га, що становить понад 3,9% усієї площі держави. Приваблюють туристів також традиції української гостинності. Саме тому організація екотуристичного бізнесу є дуже перспективною для багатьох сільських місцевостей України як вагомий чинник та стимул їх сталого розвитку.

Екологічний туризм, або екотуризм, – напрям туристичної індустрії, за яким здійснюється мандрівка до природоохоронних територій, недоторканих людиною або з найменшим впливом на довкілля.

Існує також чимала кількість інших визначень (що говорить про актуальність даного питання), проте саме їхні спільні риси дають змогу виділити основні принципи екотуризму, що їх підтримує більшість експертів у даній галузі. Саме дотримання цих принципів дає змогу виділити екотуризм серед інших видів туризму та зумовлює його соціальне значення.

Екологічний туризм в Україні можна організувати скрізь, де наявні природні й антропогенні об'єкти, що являють собою пізнавальний і виховний інтерес. Однак туристів приваблюють здебільшого ті території, де

природне середовище порівняно мало змінене діяльністю людини, де наявні рідкісні або унікальні природні об'єкти. Екотуризм підвищує екологічну свідомість як туристів, так і місцевих мешканців, які, побачивши зацікавленість регіоном, починають більше цінувати природні багатства і брати участь в їх охороні. Подорож до природних територій здійснюється порівняно невеликими групами. Мотивація туристів полягає у потребі спілкування з природою, прагненні отримати естетичне і моральне задоволення від неї, побачити унікальні ландшафти. Ще однією особливістю екотуризму є екологічна свідомість подорожуючих. Туристи готові на деякий час забути про переваги цивілізації, можливо, навіть тимчасово відмовитись від певних звичок заради підтримання довкілля у належному стані. Крім того, екотуризм передбачає певну екологічну освіту в комплексі з глибоким пізнанням пам'яток природи, архітектури, культурних особливостей місцевого населення [5].

На даний момент екотуризм можна назвати досить молодим видом туризму, який лише розвивається, але нестримно набуває популярності.

Із кожним роком важливість і значущість екотуризму в житті кожної людини нестримно зростає, породжуючи надії на його перспективи, попит та велике майбутнє.

Туристи отримують від спілкування з природою певний фізичний, психологічний, інтелектуальний та емоційний запас міцності та здоров'я, а природа при цьому зазнає мінімальних оборотних впливів і втрат, місцеві мешканці отримують соціальні та економічні стимули до збереження природи та традиційного природокористування [2].

У статті 4 Закону України «Про туризм» зазначено, що залежно від категорії осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування), їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак туризм поділяється на екологічний (зелений) та сільський.

Між сільським туризмом та екотуризмом часто проводять паралелі. Дійсно, обидві форми організації дозвілля відповідають критеріям сталого туризму і націлені на збереження природного середовища, розвиток традиційної етнокультури, сприяння традиційним формам агрогосподарювання та ремеслам місцевих громад.

Сільський туризм – це форма відпочинку в приватній садибі сільського господаря з широкими можливостями використання при-

родного, матеріального і культурного потенціалу певного регіону. Організатором виступає сільська родина, яка надає власне житло та забезпечує продуктами харчування, виробленими в особистому селянському господарстві.

Екотуризм – вид сільського туризму, що передбачає відвідування туристами територій, що мають природничу, культурологічну, етнографічну цінність; екотуризм – це форма подорожі, сприятлива для навколишнього середовища. Вона відбувається на територіях, що мають природничу цінність (національні та ландшафтні парки). Синонімами поняття «екотуризм» є зелений туризм (green tourism), природничий туризм (nature tourism). Виділяються такі форми екотуризму: активний екотуризм (піший, велосипедний, водний, кінний, рибальство), фауністичні та флористичні поїздки (орнітологічні поїздки, полювання, тематичні поїздки), культурологічні й етнографічні поїздки [2].

Іншими словами, сільський та екологічний туризм доповнюють один одного та дають можливість комплексного підходу до відпочинку на сільських і заповідних територіях.

Таким чином, екологічний туризм – це популярний вид відпочинку переважно в сільській місцевості, ближче до первозданної природи, під час якого відпочиваючі мають можливість пізнавати природу, культуру та історію регіону відпочинку, займатися активним відпочинком в екологічно чистому довкіллі. Екотуризм надає можливість відпочити від метушні великого міста, забути про свої щоденні клопоти і насолоджуватися природою.

Обов'язковими рисами екотуризму мають бути:

- освітній складник, тобто ознайомлення з природними цінностями;
- природоохоронний складник, тобто безпосередня участь або внесок в охорону довкілля;
- соціальний складник, що передбачає участь в екотуристичній діяльності місцевих громад.

Екологічний туризм є ефективним засобом економічного і соціального відродження. Індустрія екотуризму виконує важливі функції в розвитку господарського комплексу й економіки країни, регіону, області, оскільки: збільшує місцеві доходи; створює нові робочі місця; сприяє розвитку галузей, що орієнтовані на виробництво екотуристських послуг; розвиває соціальну і виробничу інфраструктуру в туристських центрах; збільшує надходження до бюджету [3].

Сьогодні екотуризм є одним із небагатьох видів бізнесу, що найбільш динамічно розвивається.

Інтерес підприємців до екотуризму можна пояснити низкою факторів: для того щоб почати займатися екотуристським бізнесом, не потрібно великих фінансових вкладень; на ринку екотуристських послуг, незважаючи на конкуренцію, можуть успішно взаємодіяти як великі, так середні і малі компанії і фірми; екотуристський бізнес дає змогу швидко обернути капітал.

Зрозуміло, що для екотуризму важливі такі звичні фактори, як кількість подорожуючих, їх мотивація, проте вони не є вирішальними. Говорячи про екотуризм, передусім необхідно задуматися про те, до яких наслідків для природи може призвести подорож. Результатом екотуризму має стати не тільки отримання туристом нових відомостей і вивчення оточуючих краєвидів, але й зміна ставлення до природи зі споживчого на дбайливе.

Сучасний екотуризм ще складно назвати повністю розвиненим. Здебільшого можна побачити успішну реалізацію на практиці окремих принципів екологічного туризму, проте підходів, повністю відповідних концепції екотуризму, сьогодні не дуже багато [4].

Висновки з цього дослідження. Екологічний туризм має великі перспективи розвитку за допомогою системи стимулювання інших галузей, передусім сільського господарства. Доходи від туризму дають змогу ефективніше використовувати ресурси і застосовувати більш сучасні технології. Усе це дає значний імпульс для розвитку економіки та зростання добробуту місцевих жителів, особливо в районах, віддалених від індустріальних центрів, із традиційно низьким рівнем економічного розвитку [1].

Приплив доходів може викликати розвиток у бажаному напрямі. Економічні переваги, які отримують місцеві жителі від розвитку туризму, будуть значною мірою залежати від повноти і різноманітності надання туристичних послуг. Слід ретельно продумувати ці аспекти під час організації економічних взаємодій на місцях.

Екотуризм буде позитивно впливати на розвиток сільської місцевості, зростання рівня життя селян; створення нових робочих місць для жителів приміських районів; сприяння розвитку інфраструктури регіонів; відродження культурних традицій українського народу; надасть нові робочі місця для сільських жителів. Самозайнятість населення сприятиме

зниженню соціальної напруженості в регіоні, росту добробуту сільських жителів [1].

Отже, екологічні умови, річки, озера, ліси, збереження культурних традицій, історичні та археологічні пам'ятки України сприяють відпочинку на селі, перспективам його розвитку та виходу з кризової ситуації. Залучення туристів до відпочинку в сільській місцевості, пропаганда здорового способу життя, з одного боку,

та розвиток малого підприємництва на селі, з іншого, призведуть до підвищення культурно-освітнього рівня сільського населення і множення народних традицій.

Екологічний туризм дає можливість населенню диверсифікувати свою господарську діяльність, забезпечити підвищення соціально-економічного рівня життя та збільшити свої доходи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Білецька Г.А. Розвиток екотуризму як засіб економічного зростання Хмельницької області / Г.А. Білецька // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 245–247.
2. Бойко М.Г. Туристична привабливість України: закономірності формування та орієнтири розвитку / М.Г. Бойко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 16. – С. 34–36.
3. Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи : [навч. посіб.] / Т.Ю. Лужанська, С.С. Махлинець, Л.І. Тебляшкіна ; за ред. І.М. Волошина. – К. : Кондор, 2008. – 385 с.
4. Правик Ю.М. Маркетинг туризму : [підручник] / Ю.М. Правик. – К. : Знання, 2008. – 303 с.
5. Шульгіна Л.М. Аналіз екоорієнтованих видів туризму: їх відмінні та спільні риси / Л.М. Шульгіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1.

Визначення змісту поняття «державно-приватне партнерство»: теоретичні засади¹

Залознова Ю.С.

доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
заступник директора з наукової роботи та міжнародних зв'язків

Петрова І.П.

провідний економіст

Трушкіна Н.В.

науковий співробітник, магістр з економіки
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

У статті на основі аналізу та узагальнення наукових підходів систематизовано визначення терміна «державно-приватне партнерство» за такими сімома класифікаційними ознаками, як: сукупність організаційно-правових та фінансово-економічних відносин між державою і бізнесом; механізм узгодження інтересів держави і бізнесу; контрактна угода між державним і приватним секторами економіки; співробітництво між державним і приватним секторами; бізнес-модель взаємодії держави і бізнесу; делегування на певний термін приватному сектору функцій з управління державним майном; інституційний та організаційний альянс державної влади та приватного бізнесу. Уточнено зміст поняття «державно-приватне партнерство». Визначено складники синергетичного ефекту від реалізації державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, термінологія, підходи, систематизація, ознаки, синергетичний ефект, складники ефекту.

Залознова Ю.С., Петрова І.П., Трушкіна Н.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО»: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В статье на основе анализа и обобщения научных подходов систематизированы определения термина «государственно-частное партнерство» по таким семи классификационным признакам, как: совокупность организационно-правовых и финансово-экономических отношений между государством и бизнесом; механизм согласования интересов государства и бизнеса; контрактное соглашение между государственным и частным секторами экономики; сотрудничество между государственным и частным секторами; бизнес-модель взаимодействия государства и бизнеса; делегирование на определенный срок частному сектору функций по управлению государственным имуществом; институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса. Уточнено содержание понятия «государственно-частное партнерство». Определены составляющие синергетического эффекта от реализации государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, терминология, подходы, систематизация, признаки, синергетический эффект, составляющие эффекта.

Zaloznova Yu.S., Petrova I.P., Trushkina N.V. DEFINITION OF THE CONCEPT OF «PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP»: THEORETICAL FOUNDATIONS

On the basis of analysis and generalization of scientific approaches are systematized the definition of «public-private partnership» to 7 classification features: a set of organizational, legal and financial and economic relations between government and business; mechanism to harmonize the interests of the state and business; contractual agreement between the public and private sectors of the economy; cooperation between the public and private sectors; business model of interaction between government and business; delegation for a certain period of functions to the private sector for the management of state property; institutional and organizational alliance of the government and private business. The content of the concept of «public-private partnership» is updated. The components of the synergistic effect of the implementation of public-private partnerships are identified.

Keywords: public-private partnership, the terminology, approaches, ordering, features, synergies components effect.

¹ Дослідження виконано в рамках науково-дослідних робіт ІЕП НАН України «Модернізація економіки промислових регіонів України в умовах децентралізації управління» (номер держреєстрації 0112U6883) та «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (номер держреєстрації 0115U001638).

Постановка проблеми у загальному вигляді. Упродовж останніх років набуває актуальності державно-приватне партнерство (ДПП) та його роль у соціально-економічному розвитку країни. Впровадження такого виду партнерства пов'язане з виникненням потреби у значних обсягах інвестицій для фінансування та підвищення ефективності реалізації суспільно значущих проектів як на національному, так і на регіональному рівнях.

Аналіз показує, що поняття «державно-приватне партнерство» є однією з найбільш уживаних категорій у науковій літературі. На даному етапі серед науковців немає єдиної точки зору щодо визначення терміна «державно-приватне партнерство», оскільки кожен дослідник приділяє йому особливу увагу. Це зумовлено тим, що, як правило, вчені адаптують зміст цієї дефініції до вирішення завдань власних досліджень, тому існує безліч підходів до визначення її сутності. У зв'язку із цим доцільним є узагальнення та систематизація існуючих наукових підходів до трактування поняття «державно-приватне партнерство» за низкою класифікаційних ознак.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній теорії й практиці використовується дефініція «публічно-приватне партнерство», яка є перекладом англійського терміна *public-private partnership* (PPP). У вітчизняній практиці поняття *public-private partnership* перекладають як «державно-приватне партнерство», «публічно-приватне партнерство» або навіть «суспільно-приватне партнерство». Це пов'язано з тим, що значення «публічний партнер» у більшості зарубіжних країн має більш широке значення ніж «державний». У світовій практиці публічними партнерами можуть бути не лише органи державної влади, але й органи місцевого самоврядування, громадські організації та благодійні фонди.

Слід зазначити, що «публічно-приватне партнерство» найбільш близько відтворює зміст концепції, де у відносинах із приватним сектором активно беруть участь і громадські організації, при цьому роблячи акцент на суспільній спрямованості. Проте в країнах, що розвиваються недостатньо, сформовано інститути громадянського суспільства, найчастіше використовується поняття «державно-приватне партнерство».

Це обумовлено тим, що держава виступає ініціатором переважної більшості проектів державно-приватного партнерства. Крім того, держава визначає пріоритетні види еконо-

мічної діяльності та пропонує бізнесу взяти участь у проекті, який неможливо реалізувати винятково зусиллями держави. Виходячи з вищевказаних умов, в українській практиці доцільно також застосовувати термін «державно-приватне партнерство».

Вагомий внесок у розвиток теорії і практики партнерської взаємодії держави і бізнесу зробили зарубіжні та вітчизняні вчені. Проблемам термінології, виявленню суттєвих ознак та визначенню сутності і змісту поняття присвячено праці Д. Александрова [1], Т. Артемової [2], Г. Беліцької [3], В. Валетка [4], В. Варнавського [5], М. Вілісова [6], М. Дерябіної [7], Т. Долженка [8], І. Запатріної [9], Н. Ігнатюк [10], В. Каменкова [1], М. Клінової [11], Т. Лебеди [9], О. Мамченка [8], Р. Мартусевича [12], А. Медкова [13], В. Михєєва [14], І. Нейкової [12], І. Новикової [16], К. Павлюка [17], С. Павлюка [17], Н. Резніченко [18], С. Сіваєва [12], О. Тура [19], К. Хлебнікова [20], Д. Хомченка [12], П. Шилепницького [21], В. Якуніна [22], Г. Яшевої [23] та інших дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому необхідно зазначити, що стосовно визначення самого змісту поняття «державно-приватне партнерство» на сучасному етапі існує різноманіття думок. Взагалі державно-приватне партнерство є складною та неоднозначною категорією. Досі в науковій спільноті відсутня чітка й виважена наукова позиція щодо її сутності та змісту, а з деяких питань цієї проблеми точки зору науковців принципово не збігаються і є доволі різними. У зв'язку із цим першочерговим завданням дослідження є узагальнення і систематизація підходів до визначення державно-приватного партнерства, що дасть можливість дослідити і розвинути теоретичні засади партнерської взаємодії держави й бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є аналіз, узагальнення та систематизація наукових підходів до визначення сутності державно-приватного партнерства за класифікаційними ознаками та уточнення його змісту.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі узагальнення наукових праць зарубіжних і вітчизняних учених систематизовано наукові підходи до визначення терміна «державно-приватне партнерство» за такими класифікаційними ознаками (рис. 1).

Поняття «державно-приватне партнерство» розглядається на основі різних підходів до основних класифікаційних ознак, це:

- юридична оформленість взаємодії держави і приватного бізнесу (Г. Беліцька [3], В. Варнавський [5], О. Мамченко [8], І. Долженко [8], Н. Резніченко [18], О. Тур [19]);
- об'єднання активів (ресурсів і компетенцій) (Г. Беліцька [3], В. Варнавський [5], О. Мамченко [8], І. Долженко [8], Н. Ігнатюк [10], О. Тур [19], К. Павлюк [17], С. Павлюк [17]);
- розподілення ризиків (Г. Беліцька [3], В. Варнавський [5], Н. Резніченко [18], О. Тур [20], К. Павлюк [17], С. Павлюк [17], П. Шилепницький [21], І. Нейкова [15]);
- державна власність як об'єкт партнерства (Г. Беліцька [3], В. Варнавський [5], М. Синяк [4], В. Валетка [4], П. Шилепницький [21]);
- спрямованість на вирішення державних і суспільно значущих завдань, досягнення соціально-економічного ефекту, стратегічних цілей економічного розвитку (Г. Білецька [3], М. Вілісов [6], М. Дерябіна [7], О. Мамченко [8], І. Долженко [8], Н. Ігнатюк [10], В. Цвєтков [13], А. Медков [13], В. Михєєв [14], В. Якунін [22], Т. Лебеда [9], І. Запатріна [9]);
- одержання та розподілення доходу (прибутку, вигод) між сторонами (учасниками) ДПП (Н. Резніченко [18], О. Тур [19], П. Шилепницький [21]);

- рівноправність сторін партнерської взаємодії (М. Вілісов [6], О. Мамченко [8], І. Долженко [8], В. Каменков [1], Д. Александров [1]);

- взаємовигідність співробітництва між державою і бізнесом (Н. Резніченко [18], О. Тур [19]).

Переважає більшість дослідників відмічають проектний характер ДПП, тобто державно-приватне партнерство створюється під певні завдання, а після завершення реалізації проекту припиняється.

Слід відзначити, що важливим складником терміну «ДПП», що формує його змістовне наповнення, є поняття «партнерство». Дефініція «партнерство» як економічна категорія має свої особливості. О. Устенко під партнерством розуміє форму організації підприємства, за якої дві або більше осіб об'єднують своє майно, стають співвласниками створеного підприємства, спільно управляють виробництвом і власністю, розподіляють прибуток і несуть спільну відповідальність за своїми зобов'язаннями [24, с. 698]. Таку точку зору розділяють й інші вчені. Так, В. Золотоков під партнерством розуміє «об'єднання зусиль і коштів індивідуальних підприємців (трейдерів), коли дві або більше особи спільно займаються під-



Рис. 1. Наукові підходи до визначення змісту терміна «державно-приватне партнерство»

приємництвом із метою вилучення прибутку. Рішення по керуванню приймаються ними спільно, витрати відносяться на кожного партнера, винагорода розподіляється між ними» [25, с. 377]. У сучасному економічному словнику партнерство визначено як «юридична форма організації спільної економічної діяльності декількох фізичних або юридичних осіб. Партнерство створюється на основі договору, яким регулюються права й обов'язки партнерів

(пайовиків), участь у загальних витратах, розподіл прибутку, розділ майна» [26, с. 242].

Таким чином, виходячи з вищевикладеного, під партнерством розуміється не будь-яка взаємодія учасників, а передусім така взаємодія, в якій розподілені ризики, зобов'язання, ресурси, повноваження і прибуток між сторонами. У результаті їх взаємовідносин учасники спільно управляють і несуть спільну відповідальність.



Рис. 2. Складники синергетичного ефекту від реалізації державно-приватного партнерства

Із вищеприведених визначень сутності партнерства обов'язковою ознакою є поєднання ресурсів учасників. Кожен партнер робить свій внесок у загальний проект. Так, бізнес забезпечує фінансові ресурси, професійний досвід, здатність до новаторства, ефективне управління, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень. Зі свого боку, держава забезпечує правомочність власника, можливість надання податкових та інших пільг, гарантій, а також матеріальних і фінансових ресурсів.

Дослідники О. Мамченко та І. Долженко підкреслюють, що «сторони ДПП вкладають ресурси і розподіляють між собою ризики на основі принципу рівноправності в юридичному та економічному значеннях» [8, с. 246]. «Тим самим однозначно визначається, що партнерство якісно відрізняється від такої форми співпраці, як, наприклад, державне замовлення, оскільки сторони діють виходячи з того, що в результаті реалізації спільного проекту їх інтереси повинні бути досягнуті повною мірою, а не за залишковим принципом» [8, с. 246].

У результаті реалізації ДПП можна одержати синергетичний ефект, який сприятиме підвищенню ефективності діяльності держави і бізнесу шляхом їх об'єднання. При цьому ефект від партнерства перевищує суму ефектів діяльності кожного суб'єкту діяльності окремо. Можна виділити три складника синергетичного ефекту: економічний, соціальний та екологічний (рис. 2).

М. Дерябіна вважає, що партнерство як самостійна економічна категорія – «формалізована кооперація державних та приватних структур, спеціально створена для досягнення тих чи інших цілей і спирається на відповідні домовленості сторін» [7].

Своєю чергою, А. Павлюк і Д. Ляпін зазначають, що особливістю проектів ДПП є те, що їх «взаємовигідність базується на загальній зацікавленості партнерів в ефективному використанні ресурсів протягом усього життєвого циклу проекту – на стадіях проектування, будівництва та експлуатації» [28, с. 40].

О. Тур акцентує увагу на дотриманні балансу інтересів між державою та бізнесом. Учений стверджує, що «у разі якщо баланс інтересів існує, то держава та бізнес отримують вигоди, недосяжні за спроби самостійного інвестування» [19, с. 32].

У державно-приватному партнерстві і держава, і бізнес за взаємодії на засадах партнерства мають свій інтерес, який у подаль-

шому приносить їм обом вигоду. Вигода під час реалізації державно-приватного партнерства відрізняється одна від одної внаслідок різних цілей, які переслідуються сторонами.

Бізнес, беручи участь у партнерстві з державою, розраховує на певний набір гарантій і преференцій за рахунок адміністративних, матеріальних, фінансових, природних ресурсів держави. Крім того, для приватного сектора вигодою від участі у ДПП є одержання гарантованого доходу на довгостроковий період, а також можливість розширення своєї діяльності.

Вступаючи в партнерство з бізнесом, держава не лише одержує можливість залучити додаткові джерела фінансування для реалізації соціально-економічного проекту, що, своєю чергою, знижує навантаження на бюджет, але й формувати гнучку та дієву систему управління економікою, тим самим збільшуючи конкурентоспроможність продукції і послуг на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Отже, у рамках партнерства і держава, і бізнес мають власний інтерес та прагнуть максимально ефективно використовувати можливості один одного. Сторони партнерства наділені певними функціями, які за чіткого розподілу надають баланс їх взаємовідносинам і забезпечують довгострокову реалізацію. У такій взаємодії держава відіграє ключову роль, оскільки об'єктом угоди є передусім державне майно, а предметом – реалізація державних функцій.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи наукові підходи та розробки, уточнено зміст терміна «державно-приватне партнерство», під яким на відміну від існуючих розуміється довгострокове взаємовигідне співробітництво держави та приватного сектору, яке засноване на об'єднанні ресурсів, компетенцій, розподіленні ризиків й дотриманні економічних інтересів партнерів. Це надає додаткові можливості приватному партнеру для одержання гарантованого прибутку і підвищення конкурентоспроможності, а державі – для реалізації соціально-економічної політики, виконання своїх завдань, підвищення ефективності діяльності, надання послуг із метою задоволення суспільних потреб.

Мета ДПП полягає у вирішенні державних завдань соціально-економічного розвитку країни (регіону, міста) у пріоритетних сферах економічної діяльності. Основними характеристиками державно-приватного партнерства є: наявність державного й приватного секторів; офіційні довгострокові відносини між державними і приватними учасниками; взаємо-

відносини сторін носять партнерський, тобто рівноправний характер; об'єднання активів (ресурсів і компетенцій) учасників; державна власність як об'єкт партнерства; розподілення ризиків між партнерами; перерозподіл відповідальності між сторонами партнерства для більш ефективної реалізації проекту; впровадження рентабельних проектів ДПП.

У подальшому планується проведення наукових розробок з упровадження в українську практику можливих форм партнерської взаємодії між державою (територіальною громадою) та бізнесом. Особливо це актуально в сучасних умовах поглиблення децентралізації влади та проведення реформи самоврядування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Каменков В.С. О роли государственно-частного партнерства в инновационном развитии / В.С. Каменков, Д.П. Александров // Проблемы управления. – 2011. – № 4(41). – С. 44–49 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pas.by/dfiles/001879_Электронный_ресурс_911465_kamenkov41.pdf.
2. Артемова Т.И. Институт государственно-частного партнерства: мировой опыт и реалии Украины / Т.И. Артемова // Наукові праці ДонНТУ. Сер. «Економічна». – 2010. – Вип. 38-2. – С. 110–117 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/2010_38_2/110.pdf.
3. Белицкая А.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства : [монография] / А.В. Белицкая. – М. : Статут, 2012. – 191 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.estatut.ru/pdf/620.pdf>.
4. Синяк Н.Г. Перспективы развития государственно-частного партнерства в Беларуси / Н.Г. Синяк, В.В. Валетко // Земля Беларуси. – 2008. – № 3. – С. 35–42 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belzeminfo.by/arhiv/2008_03/RazvitieGCHP_p35_zb_3-2008.pdf.
5. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика : [учебное пособие] / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев [и др.] ; Гос. Ун-т – Высшая школа экономики. – М., 2010. – 288 с.
6. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект / М.В. Вилисов // Власть. – 2006. – № 7. – С. 4–6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusrand.ru/public/public_7.html.
7. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>.
8. Мамченко О.П. Экономическая сущность и роль государственно-частного партнёрства в реализации региональной экономической политики / О.П. Мамченко, И.А. Долженко // Известия Алтайского государственного университета. – 2010. – № 2-2(66). – С. 245–249 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://izvestia.asu.ru/2010/2-2/econ/TheNewsOfASU-2010-2-2-econ-01.pdf>.
9. Лебеда Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні / І. Запатріна, Т. Лебеда // Економіст. – 2011. – № 3. – С. 52–58.
10. Игнатюк Н.А. Государственно-частное партнерство: онлайн-чтение / Н.А. Игнатюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://thelib.ru/books/n_a_ignatyuk/gosudarstvenno_chastnoe_partnerstvo-read-2.html.
11. Клинова М.В. Государство и частный сектор в поисках прагматичного взаимодействия : [монография] / М.В. Клинова. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 122 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imemo.ru/ru/publ/2009/09011.pdf>.
12. Мартусевич Р. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р. Мартусевич, С. Сиваев, Д. Хомченко. – М. : Фонд Института экономики города, 2006. – 244 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.UrbanEconomics.ru/download.php?dl_id=3432.
13. Цветков В.А. Перспективы государственно-частного партнерства при строительстве и реконструкции железнодорожной инфраструктуры / В.А. Цветков, А.А. Медков // Журнал экономической теории. – 2008. – № 1. – С. 170–182 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/zvet-med07-8.pdf>.
14. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов / В.А. Михеев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://viperson.ru/wind.php?ID=291211>.
15. Нейкова І.С. Державно-приватне партнерство як складова інвестиційного механізму інноваційного розвитку / І.С. Нейкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/Nvnudpsu/2010_1/2010_1_Neykova.pdf.
16. Новикова И. Государственно-частное партнерство: мода или тренд / И. Новикова // Экономика Беларуси. – 2013. – № 1. – С. 48–53 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://gate.belta.by/econom.nsf/all/E30DCD49071BB4E243257B3A00425DD1/\\$File/ru_01-13-04.pdf](http://gate.belta.by/econom.nsf/all/E30DCD49071BB4E243257B3A00425DD1/$File/ru_01-13-04.pdf).
17. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf.

18. Резниченко Н.В. Модели государственно-частного партнерства / Н.В. Резниченко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2010. – Вып. 4. – С. 58–83 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/486.pdf>.
19. Тур А.Н. Особенности формирования государственно-частного партнерства в Республике Беларусь / А.Н. Тур // Проблемы управления. – 2011. – № 2(39). – С. 31–36 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pac.by/dfiles/001877_361072_Tur39.pdf.
20. Хлебников К.В. Государственно-частное партнерство: экономическое содержание и институциональные границы / К.В. Хлебников // Экономика и управление. – 2011. – № 7(80). – С. 131–135 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/10/1263438545/26.pdf>.
21. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика.: [монографія] / П.І. Шилепницький ; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455 с.
22. Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления / В.И. Якунин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2007-02/Yakunin.pdf>.
23. Яшева Г.А. Теоретико-методологические основы и механизмы государственно-частного партнерства в инновационном развитии экономики Беларуси / Г.А. Яшева // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 3. – С. 4–19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bem.bseu.by/rus/archive/3.11/3_2011_jasheva.pdf.
24. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
25. Золотогоров В.Г. Экономика : Энциклопедический словарь / В.Г. Золотогоров. ; 2-е изд., стереотип. – Мн. : Книжный дом, 2004. – 720 с.
26. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева ; 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 520 с.
27. Гош А. Об экономической сущности понятий «сотрудничество» и «партнерство» / А. Гош // Экономика Украины. – 2012. – № 5. – С. 91–95.
28. Павлюк А.П. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні / А.П. Павлюк, Д.В. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 3 (24). – С. 38–45.

УДК 35.08:005.336.2

Інтелектуальна складова професійної компетентності посадових осіб ДФС

Нагорічна О.С.

кандидат педагогічних наук, старший науковий співробітник,
заступник директора з наукової роботи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики,
начальник Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики УДФС

Капітанець С.В.

кандидат педагогічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу досліджень
організаційно-правового забезпечення митної безпеки
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики УДФС

Стаття присвячена питанню визначення місця і значення інтелектуальної складової професійної компетентності у діяльності посадових осіб фіскальної служби. Проаналізовано поняття «компетентність» та «професійна компетентність». Досліджено особливості інтелектуальної складової професійної компетентності. Визначено вагомості якості інтелектуальної складової професійної компетентності, врахування яких необхідне під час конкурсного відбору на посади системи органів ДФС.

Ключові слова: професійна компетентність, інтелектуальна складова професійної компетентності, інтелектуальні здібності, фіскальна служба, конкурсний відбір.

Нагоричная О.С., Капитанец С.В. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ГФС

Статья посвящена вопросу определения места и значения интеллектуальной составляющей профессиональной компетентности в деятельности должностных лиц фискальной службы. Проанализированы понятия «компетентность» и «профессиональная компетентность». Исследованы особенности интеллектуальной составляющей профессиональной компетентности. Определены весомые качества интеллектуальной составляющей профессиональной компетентности, учет которых необходим во время конкурсного отбора на должности системы органов ДФС.

Ключевые слова: профессиональная компетентность, интеллектуальная составляющая профессиональной компетентности, интеллектуальные способности, фискальная служба, конкурсный отбор.

Nagorichna O.S., Kapitanets S.V. THE INTELLECTUAL COMPONENT OF THE PROFESSIONAL COMPETENCE OF THE OFFICIALS OF SFS

The article is devoted to the issue of determining the place and importance of intellectual component in professional activity of official Fiscal Service. Analyzed the notion of competence and professional competence. Were investigated the features of the intellectual component of professional competence. Defined strong intellectual components of professional competence, what are necessary in the competitive selection for the post system of SFS.

Keywords: professional competence, intellectual component of professional competence, intellectual ability, fiscal service, competitive selection.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Євроінтеграція української держави вимагає не лише переосмислення діяльності системи органів ДФС, оновлення і відбір управлінського апарату відповідно до нових соціально-економічних відносин, але й прогнозування тих змін, що викличе реформування фіскальної служби. Таке реформування приведе до значних змін в системі органів ДФС, воно вимагатиме її кадрової перебудови, постановки питання про те, наскільки

сьогоднішній кадровий корпус органів ДФС підготовлений до якісного виконання нових функцій, завдань, до оволодіння новими компетенціями.

Слід зауважити, що професійна діяльність посадової особи системи органів ДФС, незалежно від специфіки функціонування, є складним переплетінням людських взаємозв'язків, вимагає наявності широкого кола розвинутих якостей особи, висуває жорсткі вимоги до соматичного і психічного здоров'я, що пере-

творює професійний відбір на об'єктивно складний вибір найбільш підготовлених до діяльності у фіскальній службі осіб. Також в умовах сьогодення ця діяльність вимагає від посадовця певних інтелектуальних здібностей (прагнення до постійного самовдосконалення, схильність до прийняття нових ідей, панорамність мислення, здатність до самоаналізу тощо) та інтелектуальної поведінки, що включає вербальний інтелект (запас слів, ерудиція, вміння досягнути прочитане), здатність розв'язувати проблеми, практичний інтелект (уміння досягати поставлених цілей тощо).

У зв'язку з цим, на нашу думку, правильним є зазначення в нормативних документах вимог до особистісних та компетентісних якостей кандидатів на посаду в органи ДФС, які визначаються специфікою роботи посадової особи, а також принципів відбору кадрів та їх просування по службі. Крім того, результати досліджень іноземних та вітчизняних науковців у галузі кадрового менеджменту неодноразово доводять, що доцільним є виділення основних змістовних характеристик процесу відбору кадрів, виокремлення суттєвих ознак придатності (непридатності) особи до виконання складних професійних функцій. Іншими словами, посадові особи органів ДФС мають бути професійно компетентними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями професійної компетентності посадових осіб державної служби займалися В.М. Анісімов, Н.Т. Гончарук, Н.В. Грицяк, Л.Е. Орбан-Лембрик та інші науковці [1–4]. Результати досліджень цих вчених є важливими в розрізі проблеми готовності посадовців до здійснення управлінської діяльності.

Такими ж цікавими є результати вивчення питання професійної освіти в галузі митної справи науковцями різних країн (П.В. Пашко, Є.В. Гармаш, А. Буйанг, Д. Віддовсон, А. Поро та ін.), що переконливо свідчать про те, що формування різних компетентностей у майбутніх фахівців митної справи має відбуватися ще у процесі професійної підготовки [5–9]. При цьому необхідно обов'язково звернути увагу на розвиток сукупності певних особистісних якостей та норм поведінки, що забезпечують можливість успішної роботи з обраної спеціальності та кар'єрного зростання.

Невіддільно пов'язане з професійною компетентністю і водночас досить актуальним є питання значення її складових. Тому ми вважаємо, що воно потребує детального вивчення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вирішення проблеми формування та підвищення професійної компетентності посадових осіб ДФС потребує комплексного підходу. Зокрема, при розгляді питання підвищення професійної компетентності необхідно у процесі відбору та просування по службі враховувати фахову, ділову, морально-психологічну, соціальну та інтелектуальну складові професійної компетентності.

Через швидку трансформацію суспільства, появу нових знань та великих масивів інформації проблема «трансферу» перенесення «знань-операцій» з однієї ситуації на іншу (нову), з якою часто стикаються посадові особи фіскальної служби у їх професійній діяльності, постає з новою гостротою і вимагає від посадовців відповідних інтелектуальних здібностей. Саме тому нагальною є потреба приділення особливої уваги дослідженню інтелектуальної складової професійної компетентності посадових осіб ДФС.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей, місця і значення інтелектуальної складової професійної компетентності у діяльності посадових осіб фіскальної служби; вивчення вагомих якостей інтелектуальної складової, врахування яких необхідне під час конкурсного відбору на посади системи органів ДФС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішою проблемою, яку необхідно вирішити для успішного здійснення конкурсного відбору кандидатів для служби в системі органів ДФС, є визначення своєрідного еталона професіонала, який би міг успішно виконувати основні види діяльності в цій системі, ефективно оволодівати новими професійними знаннями та вміннями. Як відомо, в розвинутих країнах головною цінністю, на якій базується сучасне управління персоналом на службі в органах ДФС, є професійна компетентність.

Пригадаємо для початку деякі визначення компетентності та професійної компетентності. Л.М. Калініна зауважує, що «поняття компетентності, пов'язане зі здатністю людини відповідати вимогам високого рівня складності, включає і поведінковий аспект через систему її вчинків та інтегрує цільовий, когнітивний, особистісний, етичний, інформаційний, соціальний і поведінковий компоненти» [10, с. 54]. На думку І.В. Іванової, у психології праці компетентність часто навіть ототожнюється з професіоналізмом [11, с. 373]. Співвід-

носячи ці поняття, автор дослідження визначає професіоналізм як найбільш загальну характеристику здатності фахівця ефективно виконувати свої професійні обов'язки (функції) у професійній діяльності, а компетентність – як своєрідний вимірник, індикатор, якісно-кількісну характеристику рівня професіоналізму. Компетентність розглядається як складна, багатоаспектна категорія, яка найбільш повно і всебічно характеризує фахівця-професіонала. Виділяється професійна компетентність як практична реалізація професійних здібностей і ділових якостей працівника в їх синергетичному взаємозв'язку і взаємозалежності. «Доцільність введення поняття «професійна компетентність» обумовлена широтою його змісту, інтегративною характеристикою, що поєднує такі широко використовувані поняття, як «професіоналізм», «кваліфікація», «професійні здібності», та ін.» [11, с. 363, 373]. За словами Л.В. Васильченко, професійна компетентність визначається головним чином рівнем професійної освіти, досвідом та індивідуальними здібностями людини, її мотивованими прагненнями до безперервної самоосвіти та самовдосконалення, творчим і відповідальним ставленням до справи [12, с. 14].

Як зазначається в нашій праці «Значення компетенцій у комплексному підході при прийнятті кадрових рішень в ДФС України» [13, с. 37], професійна компетентність посадової особи – це система компетенцій, яка детермінує готовність і здатність особи до реалізації наданих їй державно-владних повноважень. Для здійснення таких повноважень посадова особа фіскальної служби має володіти сукупністю певних особистих якостей. Важливими складовими структури особистих якостей кандидатів на заміщення вакантних посад в системі органів ДФС є їх інтелектуальні здібності.

Організаторська діяльність посадової особи, здійснення нею виконавських та контролюючих функцій передбачає поряд з комунікативними вміннями наявність розвинутого інтелекту, здійснення динамічних розумових операцій (аналізу, синтезу, порівняння, абстракції, конкретизації), що складають основу механізму інтуїтивного (раптового, неусвідомленого) пізнання, який, в свою чергу, ґрунтується на професійному досвіді. Також слід відзначити, що процеси планування, організації службової діяльності та контролю за виконанням поставлених завдань відбуваються на основі складних вольових актів, які

включають велику кількість послідовно здійснюваних інтелектуальних етапів: усвідомлення мотиву та мети майбутньої дії, обдумування шляхів досягнення бажаної мети, аналіз реальних засобів виконання завдання, планування можливих дій, прийняття рішення, аналіз отриманих результатів тощо [14].

Таким чином, враховуючи специфіку діяльності посадової особи системи органів ДФС, структуру та зміст її основних складових, а також отримані результати наукових досліджень, можна зробити висновок відносно того, що саме невідповідність інтелектуальних здібностей потенційної посадової особи викликати нарікання на результати її службової діяльності з боку представників управлінської ланки, що ставить під сумнів успішність функціонування підрозділу загалом та можливість завоювати особою авторитет серед колег по службі зокрема.

На ефективність службової діяльності особи, що працює у відомстві, має вагомий вплив невміння швидко сприймати, креативно переробляти та використовувати нову інформацію, тобто прояви функціональної ригідності [15]. Про існування фактів негативного перенесення особою попереднього досвіду в нові умови професійної діяльності свідчать численні висловлювання фахівців різних галузей соціально корисної праці. Так, мають місце випадки проявів у професійній життєдіяльності повної недовіри з боку деяких посадових осіб до точки зору колег по службі під час виконання службових обов'язків. Функціонально ригідні особи під час розв'язання нагальних проблем, відкидаючи думку інших, спираються лише на набутий за попередні роки власний службовий та життєвий досвід. Така поведінка, обумовлена характеристиками інтелектуальної діяльності особи, часто призводить до гальмування процесів внутрішньо-колективної життєдіяльності, створює нездорову морально-психологічну обстановку у колективі.

Зазначена проблема може додатково інтерпретуватися як неспроможність деяких посадових осіб системи органів ДФС працювати колегіально під час вирішення різнопланових завдань. Особливе значення поняття колективного інтелекту набуває в умовах функціонування державних установ, що часто характеризуються ознаками екстремальності, наявністю обмежених часових рамок під час прийняття необхідних рішень та їх реалізації. З огляду на вищевикладене можна дійти висновку щодо того, що основу якісної про-

фесійної діяльності успішної посадової особи Державної фіскальної служби України разом з розвинутими комунікативними якостями та властивостями, соціальною мотиваційною спрямованістю складають процеси потужної інтелектуальної праці.

Оцінюючи інтелектуальні можливості особи, особливості її інтелектуальної діяльності, менш за все варто звертати увагу на кількість та обсяг накопичених особою теоретичних знань. Прибічники феноменологічного підходу до визначення суті інтелектуальної діяльності особи та критеріїв оцінки її ефективності відзначають нікчемність «мертвого вантажу» неорганізованих знань і зазначають, що розумним слід вважати не того, хто знає, а того, у кого сформовані механізми накопичення, організації знань та застосування їх на практиці [16].

Видатний російський психолог С.Л. Рубінштейн у своїх працях неодноразово висловлювався про неможливість надання оцінки розумовим здібностям, інтелекту особи, відштовхуючись лише від результатів її діяльності (посади, грамоти, дипломи тощо), не розкриваючи самого процесу мислення, який до них приводить. Продовжуючи думку С.Л. Рубінштейна, М.О. Холодна пропонує шукати критерії оцінки індивідуального інтелекту особи в особливостях її мислення (в тому, як вона сприймає, розуміє та пояснює те, що відбувається з нею у повсякденному житті).

На підставі вищеописаного вважаємо, що членам конкурсних комісій та посадовим особам кадрового підрозділу, зокрема, під час здійснення професійного відбору кандидатів на заміщення вакантних посад при оцінці рівня сформованості якостей інтелектуальної складової професійної компетентності необхідно звернути увагу на такі питання:

1) чи швидко особа під час спілкування накопичує та у подальшому успішно використовує нову інформацію (багато ставить уточнюючих запитань, переписує, переробляє тощо);

2) чи ефективною є оперативна пам'ять (швидко забуває, не може вчасно активізувати необхідну інформацію);

3) чи спостерігається під час ведення розмови постійна аргументація з посиланням на попередньо набутий особистий чи професійний досвід («у нас було так», «краще робити таким чином, як ми робили», «я би зробив так, тому що ми так робили»); чи притаманне креативне мислення;

4) чи має особа відкриту пізнавальну позицію, чи є відкритою для накопичення нових знань;

5) які особа має інтелектуальні схильності, переваги, якими є суб'єктивні критерії відбору джерел необхідної інформації та засобів її переробки (книжки, електронні бази даних, живе спілкування тощо), спрямування пошуку рішень (слідувати прикладу інших, придумати щось своє, креативність суджень);

6) чи вміє особа формулювати власні бачення ситуації, висловлювати індивідуальні висновки; чи не соромиться це робити;

7) чи здатна особа працювати колегіально, враховувати точку зору колег.

Якщо кількість відповідей негативного забарвлення на запропоновані запитання є значною, слід замислитися над доцільністю здійснення подальших етапів професійного відбору.

Одне з ключових значень для організації якісної діяльності посадової особи ДФС на новому робочому місці має її інтелектуальний потенціал та досвід включення у процеси різноманітної розумової активності. Такий посадовець здатний погоджувати цілі і рішення різних численних завдань одночасно, прагне до розвитку та інновацій. Він орієнтований на адекватне оцінювання завдань, узгодження суперечливих цілей тощо.

Висновки з цього дослідження. З огляду на все вищевикладене можна з упевненістю стверджувати, що чільне місце у професійному відборі до органів ДФС посідає інтелектуальна складова професійної компетентності, оскільки для посадової особи системи органів ДФС має бути притаманним відчуття власної успішності, основою чого є наявність ерудиції, ініціативності, творчості, саморегуляції та усвідомлення можливості реалізації власних інтелектуальних ресурсів. Крім того, реалізація та ефективність впровадження дієвих програмних документів та програм розвитку залежить насамперед від інтелектуальних здібностей керівників усіх рівнів та інших посадових осіб, відповідальних за досягнення поставленої мети. Тим більше в умовах глобальної інтеграції, коли виклики, які постають перед державами світу, ставлять їх у взаємозалежність (кіберзлочинність, контрабанда наркотиків, зброї тощо), коли необхідне розуміння сутності, форм та засобів інтеграції з колегами з інших держав, вплив якості підготовки кадрів, зокрема керівних, на систему інституційного розвитку фіскальної служби зростає в геометричній прогресії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Анисимов В.М. Кадровая служба и управление персоналом организации : [практическое пособие кадровика] / В.М. Анисимов. – М. : Экономика, 2003. – 703 с.
2. Гончарук Н.Т. Керівний персонал у сфері державної служби України: формування та розвиток : [монографія] / Н.Т. Гончарук. – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2007. – 238 с.
3. Проблеми ефективності підвищення кваліфікації керівних кадрів : [колектив. моногр.] / [Н.В. Грицяк, В.О. Гущенко, Н.Г. Протасова] ; наук. ред. І.В. Розпутенко. – К. : К.І.С., 2003. – 222 с.
4. Орбан-Лембрик Л.Е. Морально-психологічні джерела управління / Л.Е. Орбан-Лембрик // Наук. пр. МАУП. – 2002. – Вип. 4. – С. 16–19.
5. Пашко П.В. Рекомендації державної митної служби України до варіативних частин освітньо-професійних програм підготовки магістрів для митної служби / П.В. Пашко, Є.В. Гармаш та ін. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2010. – 39 с.
6. Buyonge C. East and Southern Africa benefits from new MBA with Customs specialization / C. Buyonge // WCO News. – 2011. – № 66. – Р. 38–39.
7. PICARD. Professional Standards. – World Customs Organization, Brussels. – 2008. – 46 p.
8. Widdowson D. Raising the academic standing of the Customs profession / D. Widdowson // WCO News. – 2011. – № 64. – Р. 29–30.
9. Poro A. European Customs training community benefits from new knowledge sharing tool / A. Poro // WCO News. – 2011. – № 64. – Р. 32–33.
10. Калініна Л.М. Теоретико-прикладні аспекти формування інформаційної культури керівника загальноосвітнього навчального закладу : [монографія] / Л.М. Калініна. – К. : Педагогічна думка, 2012. – 136 с.
11. Іванова І.В. Професіоналізація менеджменту : [монографія] / І.В. Іванова. – К. : Нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 695 с.
12. Васильченко Л.В. Управлінська культура і компетентність керівника / Л.В. Васильченко. – Х. : Основа, 2007. – 176 с.
13. Нагорічна С.В. Значення компетенцій у комплексному підході при прийнятті кадрових рішень в ДФС України / О.С. Нагорічна, С.В. Капітанець // Прогнозування економічного та соціального розвитку національної економіки : збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції (22 квітня 2016 р., КПУ). – Запоріжжя, 2016. – С. 35–38.
14. Професійна психологія в органах внутрішніх справ : курс лекцій / [В.Г. Андросюк, Л.І. Казміренко, Г.О. Юхновець, В.С. Медведєв]. – К. : Українська академія внутрішніх справ, 1995. – 111 с.
15. Сабуров А.С. Психологія : курс лекцій / А.С. Сабуров. – К. : Лекс, 1996. – 208 с.
16. Холодная М.А. Психология интеллекта: парадоксы исследования / М.А. Холодная. – М. : Барс, 1997. – 392 с.

Сучасний рівень продовольчого забезпечення в Україні

Сегеда С.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто питання сучасного рівня продовольчого забезпечення України та її областей за основними видами продуктів харчування. Визначено споживання основних видів продуктів харчування в динаміці по країні в розрахунку на одну особу. Виявлено відмінності у кількості споживання основних продуктів харчування в розрізі областей та структурі продовольства. Розраховано індикатори достатності споживання продуктів харчування по відношенню до раціональних норм харчування. Виявлено основні причини зниження споживання продуктів харчування населенням країни, а також дисбалансів в споживанні продовольства.

Ключові слова: аграрно-продовольчий ринок, попит, рівень споживання, індикатор достатності споживання, раціональна норма споживання, мінімальна норма споживання.

Сегеда С.А. СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрен вопрос современного уровня продовольственного обеспечения Украины и её областей по основным видам продуктов питания. Определено потребление основных видов продуктов питания в динамике по стране в расчете на одного человека. Обнаружены различия в количестве потребления основных продуктов питания в разрезе областей и структуре продовольствия. Рассчитаны индикаторы достаточности потребления продуктов питания по отношению к рациональным нормам потребления. Обнаружены основные причины снижения потребления продуктов питания населением страны, а также дисбалансов в потреблении продовольствия.

Ключевые слова: аграрно-продовольственный рынок, спрос, уровень потребления, индикатор достаточности потребления, рациональная норма потребления, минимальная норма потребления.

Seheda S.A. THE CURRENT LEVEL OF FOOD SECURITY IN UKRAINE

The article deals with the current level of food security of Ukraine and its regions by major types of food. Calculated consumption of basic kinds of food in the dynamics of the country in per capita. Discovered the differences in the amount of consumption of staple foods in terms of regions and the structure of food. Calculated adequacy indicators of food consumption in relation to rational nutritional standards. Discovered the basic reasons for reducing food consumption of the population, and imbalances in the consumption of food.

Keywords: agro-food market, demand, level of consumption, adequacy indicator of consumption, rational consumption rate, minimum rate of consumption.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фізична доступність продовольства передбачає безперебійне надходження основних харчових продуктів в місця їх споживання в таких обсягах, що є достатніми для задоволення потреб. Економічна доступність в рамках продовольчої безпеки означає можливість придбання населенням продуктів харчування відповідно до мінімальних норм харчування при сформованому рівні цін і доходів різних груп населення. Крім цього, країна має гарантувати мінімальні вимоги до безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини.

В Україні після здобуття незалежності відбулася зміна акцентів в проблемі доступності продовольства населенню. Якщо до 1990 року головною причиною був загальний дефіцит продовольчих продуктів, то в ринкових умовах – дефіцит доходів населення.

Проте проблема фізичної доступності продовольства себе не вичерпала. Споживчу кооперацію змінили приватні підприємці, які неохоче торгують у віддалених, малонаселених, важкодоступних населених пунктах, де спостерігається дуже низький платоспроможний попит. Тому вони обслуговують великі населені пункти, районні центри.

В Україні зростання цін на аграрно-продовольчому ринку створює видимість його збалансованості і знижує можливості різних верств населення купувати в певному розмірі і асортименті продовольчі продукти за сформованими цінами. За роки проведення соціально-економічних реформ в суспільстві зменшилися доходи населення, різко знизилися рівень життя, платоспроможний попит населення. В контексті згаданих реформ особливої ваги набуває дослідження рівня про-

довольного забезпечення в Україні як основи успішного функціонування аграрно-продовольчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку вітчизняного аграрно-продовольчого ринку присвячено значну кількість робіт. Вагомий внесок зробили В.І. Бойко, В.М. Бондаренко, В.І. Влазов, С.Л. Ганначенко, А.С. Гізатова, С.І. Дем'яненко, Ю.С. Коваленко, І.Г. Кириленко, Є.М. Кирилюк, М.Ю. Коденська, П.М. Макаренко, Х.З. Махмудов, Л.В. Молдован, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, О.М. Шпичак, О.В. Шубравська. Їх праці є ґрунтовними, проте мінливість економічного середовища постійно вносить зміни в тенденції продовольчого забезпечення в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасного рівня продовольчого забезпечення країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень життя населення є узагальнюючою характеристикою стану соціально-економічного потенціалу країни, чинником соціальної стабільності. Він виражається сукупністю життєвих благ, які споживаються населенням переважно за місцем проживання. Існування різних систем показників визначає рівень життя населення, свідчить про відсутність єдиної методики його оцінки. Проте для його характеристики використовуються дві основні групи показників: споживання найважливіших харчових продуктів і грошові доходи населення.

За 2000–2013 роки в Україні спостерігається зростання основних показників, що характеризують рівень життя населення: реальних грошових доходів населення, реальної нарахованої заробітної плати і реального розміру призначених місячних пенсій. Купівельна спроможність номінальних грошових доходів населення, виражена через їх товарний еквівалент, виросла практично по всіх досліджуваних продовольчих товарах [1; 7].

Потреба населення країни в продовольстві визначається фізіологічними нормами споживання на одну особу. При наближенні споживання продуктів харчування до раціональних норм зростає інтерес населення до якісних, насамперед екологічних, характеристик продовольства. І, навпаки, з погіршенням раціону харчування виникає необхідність відстеження не стільки структури споживання основних харчових продуктів (молочні, м'ясні, хліб, картопля, цукор, фрукти й овочі), скільки праг-

нення не допустити довготривалого дефіциту калорійності харчування, що може призвести до фізичного виснаження зі всіма наступними негативними наслідками для генофонду країни. Очевидно, чим нижче рівень споживання продовольства в країні, тим вище значущість цієї складової в системі національної безпеки.

З переходом до ринкових відносин значно змінилися рівень і структура споживання продовольства населенням, на які впливає низка чинників: національні особливості харчування; географічне положення; клімат території; віковий склад населення; організаційно-економічні фактори, що визначають обсяги власного виробництва продовольства, його доведення до споживачів, можливості ввезення дефіцитних видів продовольства і сировини для його виробництва, наближеність до споживачів [3].

Аналіз споживання на одну особу основних харчових продуктів в країні свідчить про те, що аграрно-продовольчий ринок України функціонує в умовах низького попиту основної маси населення практично на всі види продовольства. Сформований рівень споживання практично по всіх продуктах перебуває нижче рівня 1990 року: м'яса і м'ясопродуктів – на 32,8%, молока і молокопродуктів – на 33,2%, яєць – на 46,3%, картоплі – на 47,3%. Меншою мірою скоротилося споживання риби і рибопродуктів – на 9,7%, та овочів і баштанних – на 3,9%, відновився обсяг споживання рослинної олії; а споживання фруктів і ягід збільшилось на 88,3% (табл. 1).

Зростання доходів сприяло збільшенню споживання більшої частини продукції, але споживання молока і молочних продуктів, картоплі, овочів продовжує скорочуватися.

Значне зменшення споживання стосується таких продуктів, як м'ясо і м'ясопродукти (-17,5%), риба і рибопродукти (-18,9%), молоко і молокопродукти (-40,8%). Водночас за аналізований період споживання картоплі збільшилось на 3,4%, яєць – на 13,6%, олії – на 10,8%, овочів і баштанних культур – на 58,5%. Ця тенденція свідчить про економічну кризу всередині країни, коли через суттєве зростання цін на продукти харчування населення стало обмежувати себе в їх споживанні. Відповідно, населення все більше стало споживати дешевих хлібобулочних виробів, яєць, картоплі, овочів. Тобто власні енергетичні потреби населення країни забезпечує за рахунок дешевих (доступніших) продуктів, що свідчить про незбалансованість його харчування. Споживання таких важли-

Таблиця 1

**Споживання основних продуктів харчування в Україні
з розрахунку на одну особу за рік, кг**

Продукти	Мінімальні норми*	Раціональні норми**	Рік***							
			1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
М'ясо і м'ясопродукти	52	80	68	39,0	32,8	39,1	52,0	51,2	54,4	56,1
Молоко і молокопродукти	341	380	373,0	244,0	199,1	225,6	206,4	204,9	214,9	220,9
Яйця, штук	231	290	272	171	166	238	290	310	307	309
Хліб і хлібопродукти	94	101	141	128	124,9	123,5	111,3	110,4	109,4	108,4
Картопля	96	124	131	124	135,4	135,6	128,9	139,3	140,2	135,4
Овочі й баштанні	105	161	103,0	97	101,7	120,2	143,5	162,8	163,4	163,3
Плоди, ягоди, виноград	68	90	47,0	33,0	29,3	37,1	48,0	52,6	53,3	56,3
Риба і рибні продукти	12	20	18,0	3,6	8,4	14,4	14,5	13,4	13,6	14,6
Цукор	32	38	50,0	32,0	36,8	38,1	37,1	38,5	37,6	37,1
Олія	8	13	12,0	8,2	9,4	13,5	14,8	13,7	13,0	13,3

* затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 року № 656;

** за термінологією МОЗ України «Орієнтовний набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005–2015 роки»;

*** статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населення України» (2014 рік).

вих для організму людини продуктів, як м'ясо, молоко, риба, плоди і фрукти, значно зменшилось, хоча й має тенденцію до зростання протягом 2005–2013 років.

Дослідження рівнів споживання основних продовольчих продуктів в розрізі регіонів України показало певну їх диференціацію за областями. Розрахунки показують, що споживання м'яса і м'ясопродуктів в розрізі регіонів України протягом 1990–2013 років суттєво зменшилось. В базовому 1990 році лише в Київській області споживання м'яса на одну особу перевищувало раціональну норму (80 кг) і складало 82 кг. Високий рівень споживання мали також Луганська (79,9 кг), Миколаївська (77,2 кг), Кіровоградська (76,5 кг), Донецька (73,8 кг) і Запорізька (73,3 кг) області. Проте за часи ринкових перетворень споживання м'яса і м'ясних продуктів різко знизилось і навіть було меншим за мінімально рекомендовану норму (52 кг на одну особу), яка визначена Постановою Кабінету Міністрів України № 656. В 2013 році лише 12 областей України мали рівень споживання вище мінімальної норми: Київська (72,7 кг), Донецька (67,7 кг), Дніпропетровська (60,1 кг), Харківська (58,3 кг), АР Крим (57,7 кг), Кіровоградська (57,2 кг), Черкаська (55,6 кг), Полтавська (55,0 кг), Запорізька (54,6 кг), Вінницька

(54,0 кг), Волинська (52,6 кг) і Хмельницька (52,0) області. Споживання м'ясних продуктів в решті областей перебуває на рівні, що нижче за мінімально рекомендований рівень.

Ще більш суттєвим було зниження споживання населенням молока і молокопродуктів протягом 1990–2013 років. В базовому 1990 році лише в семи областях України рівень споживання молока та молокопродуктів перевищував раціональну норму (380 кг на одну особу): Київська (445,3 кг), Житомирська (434,4 кг), Волинська (409,0 кг), Чернігівська (396 кг), Рівненська (389,8 кг), Чернівецька (382,1 кг) і Луганська (381,6 кг) області. Проте протягом 1991–2013 років споживання молока і молокопродуктів різко знизилось і було значно меншим за мінімальну норму (341 кг на одну особу). В 2013 році найвищий показник споживання молока і молокопродуктів був у Івано-Франківській області – 269,8 кг на одну особу за рік. Цей показник нижче за мінімально рекомендований рівень на 71 кг.

Проведені нами розрахунки показують, що споживання яєць в розрізі регіонів України протягом 1990–2013 років суттєво збільшилось. В базовому 1990 році лише в шести областях України споживання яєць на одну особу за рік перевищувало раціональну норму (290 шт.): Одеській (355 шт.), Чернігів-

ській (324 шт.), Сумській (311 шт.), Харківській (298 шт.), Київській (298 шт.) і Кіровоградській (294 шт.) областях. Проте за часи ринкових перетворень споживання яєць різко збільшилось. В 2013 році вже в 22 областях України рівень споживання яєць на одну особу за рік перевищував раціональну норму. Нижче вказаної норми споживання яєць було лише в Закарпатській (288 шт.), Волинській (286 шт.) та Івано-Франківській (268 шт.) областях.

Стабільністю споживання протягом 1990–2013 років відзначаються хліб та хлібопродукти. Розрахунки засвідчують, що споживання цього продукту в розрізі регіонів України за аналізований період зменшилось лише на 23,1%. В базовому 1990 році в усіх областях України спостерігається перевищення споживання хліба і хлібопродуктів понад раціональну норму (101 кг). В 2013 році в Київській області споживання хліба і хлібопродуктів склало 88 кг на одну особу, а в Донецькій – 100,7 кг. В решті областей споживання цього продукту більш ніж перевищувало раціональну норму. Головним чинником такого стабільно високого рівня споживання хліба і хлібопродуктів є їх дешевизна і легкість приготування.

Традиційно високим для України є показник споживання населенням картоплі. Розрахунки показують, що в базовому 1990 році рівень споживання картоплі на одну особу за рік перебував на досить високому рівні і лише в Одеській (67,7 кг), Донецькій (76,8 кг), Дніпропетровській (91,3 кг), АР Крим (92,4 кг), Запорізькій (97,9 кг), Луганській (98,7 кг), Харківській (115,7 кг) і Закарпатській (118,7 кг) областях перебував нижче раціонального рівня (124 кг). Вже в 2013 році в усіх областях рівень споживання картоплі перевищував мінімальну норму (96 кг). Крім того, спостерігається занадто високе споживання картоплі у головних виробниках цього продукту. Водночас у восьми областях рівень споживання все ще залишається нижче раціональної норми споживання продукту. Проведений аналіз показав, що стабільно високий рівень споживання картоплі населенням України пов'язаний з високою доступністю цього продукту для споживачів.

Дослідження споживання овочів і баштанних продовольчих культур на одну особу показало, що в базовому 1990 році воно в більшості областей було нижче мінімальної норми (105 кг). Вище цієї норми споживання овочів було в Херсонській (159,8 кг), Черкаській (128,1 кг), Кіровоградській (128,1 кг), Запо-

різькій (126,6 кг), Миколаївській (123,1 кг), АР Крим (111,2 кг), Чернігівській (110,5 кг), Дніпропетровській (110,3 кг), Полтавській (109,9 кг), Київській (106,7 кг) і Сумській (106,3 кг) областях. Більшість з цих областей – традиційні виробники овочів в Україні. Проте за час ринкових перетворень відбулось суттєве збільшення споживання овочів і баштанних культур. В 2013 році в 14 областях країни рівень споживання вказаної продукції перевищив раціональну норму (161 кг). Більшість західних (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька) і північних (Волинська, Житомирська, Рівненська, Сумська) областей України не є основними виробниками овочевих культур, тому рівень споживання в зазначених регіонах ще не є достатнім.

Запровадження ринкових відносин в Україні негативно позначилось на споживанні плодів, ягід і винограду. Аналіз засвідчив, що в базовому 1990 році споживання цієї продукції в розрізі регіонів країни було досить низьким. Вище мінімальної норми (68 кг) споживання плодів було лише в Закарпатській (94,8 кг), АР Крим (86,6 кг), Чернівецькій (85,9 кг), Волинській (77,2 кг) і Одеській (75,9 кг) областях. До 2000 року в країні спостерігалось суттєве зниження рівня споживання плодів, ягід і винограду до 29,3 кг на одну особу за рік в середньому по країні. Проте з 2005 року простежується повільне зростання споживання плодової продукції. В 2013 році в більшості областей показник споживання плодів, ягід і винограду перевищував дані 1990 року. Але рівень споживання на одну особу вище мінімальної норми спостерігався лише в Київській області (75,9 кг). Раціональної норми споживання плодів (90 кг) не було досягнуто в жодному з регіонів. Таким чином, в усіх регіонах України спостерігається низький рівень споживання плодів, ягід і винограду. Головною причиною є висока ціна на вказану продукцію та низький рівень купівельної спроможності населення країни.

Наші розрахунки показали, що недостатнім в Україні є також споживання риби та рибних продуктів. В 1990 році рівень їх споживання в 4 областях перевищив раціональну межу (20 кг), в 19 областях – мінімальну межу (12 кг). Проте вже в 1995 році середній показник споживання риби по Україні склав 3,6 кг на одну особу. Ця проблема залишається актуальною і сьогодні. В 2013 році лише в 18 областях споживання риби і рибопродуктів перевищувало мінімальну норму.

Таблиця 2

Індикатори достатності споживання продуктів харчування на одну особу

Продукти	Показники достатності споживання								Характеристика індикаторів
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
М'ясо і м'ясопродукти	0,850	0,488	0,410	0,489	0,650	0,640	0,680	0,701	незадовільний
Молоко і молокопродукти	0,982	0,642	0,524	0,594	0,543	0,540	0,566	0,581	незадовільний
Яйця, штук	0,938	0,590	0,572	0,821	1,000	1,070	1,058	1,066	оптимальний
Хліб і хлібопродукти	1,396	1,267	1,237	1,223	1,102	1,090	1,083	1,073	оптимальний
Картопля	1,056	1,000	1,092	1,094	1,040	1,120	1,131	1,092	оптимальний
Овочі й баштанні	0,640	0,602	0,632	0,747	0,891	1,010	1,015	1,014	оптимальний
Плоди, ягоди, виноград	0,522	0,367	0,326	0,412	0,533	0,580	0,592	0,626	незадовільний
Риба і рибні продукти	0,900	0,180	0,420	0,720	0,725	0,670	0,680	0,730	незадовільний
Цукор	1,316	0,842	0,968	1,003	0,976	1,010	0,989	0,976	незадовільний
Олія	0,923	0,631	0,723	1,038	1,138	1,050	1,000	1,023	оптимальний

Традиційно високим в Україні залишається споживання цукру. Проте якщо в 1990 році споживання цукру на одну особу перевищувало раціональну норму (38 кг) в усіх регіонах країни, то в 2013 році – лише в 11. В решті областей рівень споживання цукру перевищував лише мінімальну норму (32 кг).

Також високим в Україні є споживання олії. В 1990 році середній рівень споживання олії на одну особу в країні склав 11,6 кг, а в Запорізькій, Донецькій, Херсонській, Закарпатській, Луганській і Миколаївській областях цей показник перевищував рекомендовану норму споживання (13 кг). Висока кон'юнктура на соняшник, ріпак, сою на внутрішньому і зовнішніх ринках сприяла різкому збільшенню виробництва олійних культур в країні, а відповідно, і споживанню населенням продуктів їх переробки. В 2013 році норма споживання олії на одну особу в 15 областях України вже перевищувала раціональну норму, в решті регіонів – мінімальну норму (8 кг).

Розрахунок індикаторів достатності споживання основних продовольчих продуктів населенням України, тобто визначення співвідношення між фактичним споживанням й

раціональними нормами споживання, засвідчив, що фактичні рівні споживання населенням країни протягом 1990–2013 років з більшої частоти видів продовольства перебували нижче рекомендованих показників (табл. 2).

Висновки з цього дослідження. Розраховані суттєві відмінності між областями України в структурі споживання продовольчих продуктів свідчать про необхідність детального вивчення продовольчих проблем країни, а також причин їх виникнення в розрізі областей України. Зокрема, очевидно, що для досягнення рівня розвинених країн має життєво важливе значення об'єднання кількісних параметрів з якісними з точки зору раціонального харчування. Особлива увага має бути приділена продуктам з низьким рівнем холестерину, а саме овочам і фруктам, рибі та рибопродуктам з низьким вмістом жиру, молочним продуктам.

Беручи до уваги поточний стан національного виробництва і споживання, вважаємо, що їх подальший розвиток має бути життєво важливим компонентом національної економічної політики як на рівні країни, так і на рівні областей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ильина З.М. Продовольственная безопасность: теория, методология, практика / З.М. Ильина. – Минск : Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 230 с.
2. Основні проблеми розвитку сільськогосподарського виробництва / [Б.Й. Пасхавер, Л.В. Молдован, О.В. Шубравська] // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 3–9.

3. Продовольча безпека України / [П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов] // Економіка АПК. – 2009 – № 10 – С. 3–7.
4. Власенко Н.С. Сільське господарство України за 2013 рік / Н.С. Власенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Власенко Н.С. Рослинництво України за 2013 рік / Н.С.Власенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Власенко Н.С. Тваринництво України за 2013 рік / Н.С.Власенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Research on production and consumption of food in the regions of the Republic of Kazakhstan / [A. Gizzatova, L. Tarshylova, A. Kazambayeva] // Actual problems of economics. – 2014. – № 4 (154). – P. 294–301.

Макроэкономические индикаторы устойчивого развития Европейского Союза

Степочкин А.И.

кандидат экономических наук,
преподаватель факультета социальных наук и информатики
Высшей школы бизнеса Национального университета Льюиса,
Новый Сонч, Польша

В статье проведен анализ основных тенденций и перспектив развития экономики Европейского Союза. Обосновано, что основной проблемой функционирования регионального интеграционного объединения является проблема стимулирования устойчивого развития национальных социально-экономических систем. Решение этой проблемы требует региональной координации, а также принципиально новых механизмов стимулирования экономического роста.

Ключевые слова: анализ, тенденции, устойчивое развитие, Европейский Союз, национальные социально-экономические системы.

Стьопчкін А.І. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ІНДИКАТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті проведено аналіз основних тенденцій і перспектив розвитку економіки Європейського Союзу. Обґрунтовано, що основною проблемою функціонування регіонального інтеграційного об'єднання є проблема стимулювання сталого розвитку національних соціально-економічних систем. Рішення цієї проблеми вимагає регіональної координації, а також принципово нових механізмів стимулювання економічного зростання.

Ключові слова: аналіз, тенденції, сталий розвиток, Європейський Союз, національні соціально-економічні системи.

Stopochkin A.I. THE MACROECONOMIC INDICATORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN UNION

The main trends and prospects of the EU economy have been analyzed. The analysis shows, that the main problem of the functioning of the regional integration is the problem of promoting sustainable development of the national socio-economic systems and the solution of this problem requires for the regional coordination, as well as fundamentally new mechanisms to stimulate the economic growth.

Keywords: analysis, trends, sustainable development, the European Union, national socio-economic system.

Постановка проблемы в общем виде.

На современном этапе трансформации мировой системы хозяйствования эффективное функционирование национальных экономик является невозможным без многогранной интеграции в систему международных финансово-экономических отношений. При этом с определенной периодичностью в глобальной экономике возникают и развиваются кризисные явления. Своеобразной формой защиты национальных экономик от глобальной нестабильности является образование региональных интеграционных объединений, которые при эффективном функционировании способны оказывать влияние на международной политической и экономической аренах. Одним из таких объединений является Европейский Союз, который был образован для повышения уровня конкурентоспособности национальных экономик и защиты стран – участниц интеграционного объедине-

ния от политического и экономического давления со стороны государств – лидеров глобальной экономики.

Таким образом, можно утверждать, что современные реалии подталкивают государства к формированию региональных интеграционных объединений с целью защиты национальных интересов и решения современных глобальных проблем. Именно интеграционные объединения являются надгосударственной структурой, способной обеспечивать устойчивое развитие национальных социально-экономических систем (НСЭС) в условиях перманентной глобальной нестабильности.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам функционирования национальных социально-экономических систем и моделированию перспектив их устойчивого развития посвящены труды выдающихся ученых-экономистов А. Гальчинского, В. Гейца [1], Н. Гражевской [2], Д. Львова [3],

В. Ляшенко [4], Ю. Макогона, Ю. Пахомова [5], Е. Савельева [6], Й. Шумпетера [7] и др.

Общим выводом проведенных исследований является то, что основной проблемой функционирования региональных интеграционных объединений является проблема стимулирования устойчивого развития НСЭС. Решение этой проблемы требует региональной координации, а в условиях финансово-экономической нестабильности – формирования принципиально новых антикризисных механизмов, инструментов и рычагов. В свою очередь, эффективность функционирования механизма стимулирования устойчивого развития НСЭС обеспечивается четким определением проблемных точек и перспективных направлений экономических трансформаций. Поэтому актуальным является проведение анализа основных макроэкономических показателей и тенденций их изменений, которые по своей экономической сущности являются индикаторами эффективности функционирования интеграционного объединения как единого целого и национальных социально-экономических систем как структурных элементов интеграционного объединения.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является выявление тенденций и прогнозирование перспектив устойчивого развития экономики Европейского Союза на основе анализа основных макроэкономических показателей стран – членов интеграционного объединения и конкурирующих экономик.

Изложение основного материала исследования. Проведем анализ основных макроэкономических индикаторов устойчивого развития национальных социально-экономических систем, формирующих ЕС-28, за период 1991–2015 гг. (страны – члены ЕС-28: Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Хорватия, Швеция, Чехия, Эстония) в сравнении с двумя региональными интеграционными объединениями: ЕАЭС (Евразийский экономический союз, страны-члены: Россия, Армения, Казахстан, Киргизстан и Беларусь) и НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговли, страны члены: США, Канада, Мексика), а также сравним уровень развития экономики ЕС с другими экономиками мира.

Наиболее распространенным измерителем совокупной величины национальной экономики является валовой внутренний продукт (ВВП), который представляет собой конечный результат производственно-хозяйственной деятельности национальной социально-экономической системы. Однако для определения эффективности финансово-экономических связей и производственно-хозяйственной деятельности в пределах анализируемой НСЭС наиболее емким является показатель ВВП на душу населения с учетом паритета покупательной способности. Он отражает не только объем произведенной продукции, но и его величину на каждого жителя государства, а также учитывает уровень цен и затрат в системе национального хозяйства. Поэтому данный показатель можно определить в качестве главного индикатора эффективности функционирования как национальных экономик в отдельности, так и интеграционного объединения стран в целом.

Проведенные расчеты показали, что в восьмерку наиболее эффективно функционирующих национальных экономик мира на конец 2015 г. входят: Люксембург, Норвегия, Швейцария, Катар, Дания, Ирландия, особый административный район Макао (Китай), Швеция (табл. 1). Среднемировое значение показателя ВВП на душу населения по паритету покупательной способности на конец 2015 г. составляет 10 169,15 дол. США, среднее значение за анализируемый период (1991–2015 гг.) – 8 534,81 дол. США, а минимальное – 7112,88 дол. США. Ранжирование стран по показателю ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) позволяет сделать вывод о том, что наиболее эффективно функционирует интеграционное объединение НАФТА (значение составляет 396,97% от среднего значения по миру). Второе место занимает Европейский Союз – 34 860,67 дол. США на человека, что составляет 342,81% от среднемирового показателя ВВП на душу населения по ППС. Объединение ЕАЭС занимает, соответственно, третье место со значением показателя 10 280,35 дол. США на душу населения, что всего лишь на 1,09% выше среднемирового объема ВВП на душу населения.

В рассчитанном рейтинге всех стран по показателю ВВП на душу населения по ППС Соединенные Штаты Америки занимают 11-е место, Германия – 18-е, Великобритания – 23-е, Российская Федерация – 64-е, Китай – 89-е место. Украина входит в число

наименее эффективных национальных экономик и в общем рейтинге стран занимает

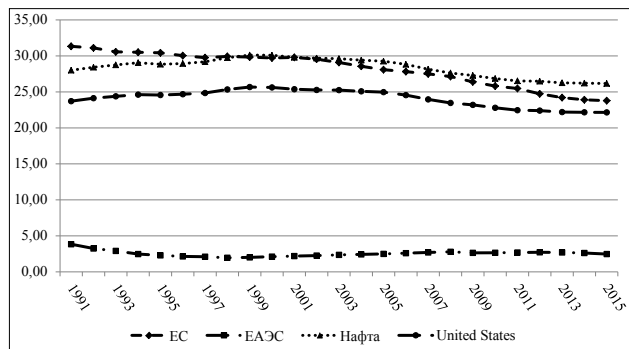


Рис. 1. Доля ЕС, НАФТА, ЕАЭС и США в общем объеме мирового ВВП по паритету покупательной способности, %

Источник: разработка автора на основе [9]

128-е место. Анализируемый в табл. 1 показатель для Украины в 2015 г. составляет 2 824,44 дол. США на душу населения по паритету покупательной способности, что менее 28% от величины среднемирового значения.

Проведенные расчеты на основе данных ЦРУ США (The World Factbook – Central Intelligence Agency) свидетельствуют о том, что ВВП стран – участниц объединения НАФТА на конец 2015 г. составляет 26,17% от мирового ВВП (в т. ч. Соединенные Штаты Америки – 22,15%), Европейского Союза – 23,78%, стран, входящих в ЕАЭС, всего лишь 2,48% (рис. 1).

На основе данного показателя можно сделать вывод, что на сегодняшний день экономика ЕС является одной из наиболее крупных и эффективных экономик мира, а в

Таблица 1

ВВП на душу населения по паритету покупательной способности отдельных стран мира (в постоянных ценах 2010 г.)

Место в междун. рейтинге *	Название страны/ региона	Статистика по годам			Значение за период 1991–2015 гг.**			% от мирового уровня 2015 г.
		2013	2014	2015	Среднее	Макс.	Мин.	
9	Австралия	53703,57	54232,66	54717,71	45829,56	54717,71	34939,06	538,08
11	США	49849,24	50662,41	51486,01	45050,75	51486,01	35803,87	506,30
14	Канада	49229,50	49895,98	50000,56	43824,54	50000,56	35107,25	491,69
18	Германия	43433,55	44755,18	45269,79	38911,09	45269,79	33585,01	445,17
20	Япония	44327,94	44386,10	44656,83	41207,74	44656,83	37963,47	439,14
23	Великобритания	39504,76	40326,82	40933,46	35572,92	40933,46	27744,72	402,53
26	Новая Зеландия	35364,33	35939,45	36463,53	31038,34	36463,53	23957,69	358,57
50	Польша	13605,84	14062,97	14580,93	9690,86	14580,93	5515,80	143,38
64	Россия	11615,71	11490,87	11038,82	8535,05	11615,71	5505,63	108,55
68	Казахстан	10310,12	10575,19	10546,60	6681,73	10575,19	3738,47	103,71
71	Мексика	9317,04	9401,66	9517,28	8474,47	9517,28	7277,67	93,59
89	Китай	5652,39	6032,62	6416,18	2849,69	6416,18	782,51	63,09
90	Беларусь	6330,85	6428,40	6158,99	3928,60	6428,40	1954,83	60,57
117	Армения	3588,20	3696,54	3792,85	2221,20	3792,85	884,30	37,30
128	Украина	3161,16	3123,40	2824,44	2606,18	3635,12	1691,98	27,77
140	Индия	1603,74	1698,94	1805,58	1014,33	1805,58	553,24	17,76
155	Кыргызстан	984,24	1003,51	1017,15	775,31	1017,15	535,04	10,00
	Мир	9899,86	10041,72	10169,15	8534,82	10169,15	7112,88	100,00
	ЕС	33843,64	34283,34	34860,67	30723,28	34860,67	24985,88	342,81
	ЕАЭС	10736,71	10663,44	10280,35	7786,72	10736,71	5002,50	101,09
	НАФТА	39251,72	39823,82	40368,64	35795,54	40368,64	29025,41	396,97

*Место в международном рейтинге по ВВП на душу населения с учетом ППС за 2015 г. согласно данным МВФ

Источник: разработка автора на основе [8]

качестве главного партнера и в то же время главного конкурента Евросоюза выступают США.

Статистические данные свидетельствуют о том, что объемы мирового ВВП в 2015 г. по отношению к 1991 г. возросли в 1,96 раза, т. е. почти вдвое; экономика стран, входящих в объединение НАФТА, увеличилась на 82,78%, или на 5,8 трлн. дол. США; стран, входящих в ЕС, – на 48,47%, или на 8,85 трлн. дол. США; стран – членов ЕАЭС – всего лишь на 0,38 трлн. дол. США. При этом экономика ЕС росла непрерывно на протяжении 15 лет (1993–2008 гг.), и только после мирового финансового кризиса в 2009 г. произошло сокращение объемов ВВП на 4,39% относительно 2008 г. Экономический рост в странах – членах НАФТА наблюдался на протяжении 16 лет (1992–2007 гг.), однако в 2008 г. объемы ВВП этого объединения сократились на 0,08% по отношению к 2007 г., а в 2009 г. – еще на 2,91% по отношению к 2008 г. Страны – члены ЕАЭС после кризиса 1991–2000 гг. вышли на объемы ВВП 1991 г. только в 2005–2006 гг. Что касается Украины, то объемы ВВП в 2015 г. составили всего лишь 67,53% от ВВП 1991 г. (рис. 2).

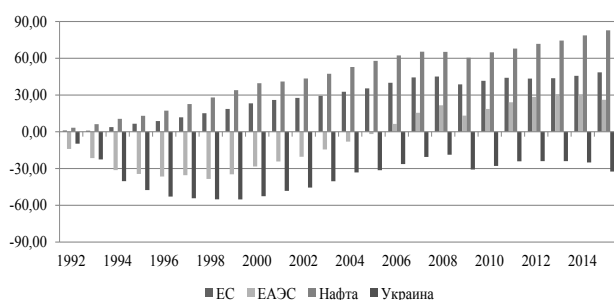


Рис. 2. Темпы прироста объемов ВВП по ППС ЕС, НАФТА, ЕАЭС и Украины к базисному 1991 г., %

Источник: разработка автора на основе [9–12]

При сравнительном анализе цепных темпов прироста ВВП по ППС мировой эконо-

мики, ЕС, НАФТА (рис. 3) можно говорить о наличии тесной зависимости между темпами развития перечисленных интеграционных объединений. Данный вывод подтверждает и корреляционно-регрессионный анализ (корреляция между темпами прироста ВВП стран – членов ЕС и НАФТА составляет 0,77) (табл. 3). Сходными процессами развития характеризуются экономики стран – членов ЕАЭС и Украины, корреляционная зависимость между ними составляет 0,90 (рис. 3, табл. 2).

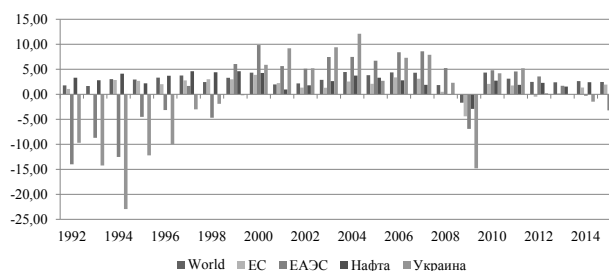


Рис. 3. Цепные темпы прироста ВВП по ППС мировой экономики, ЕС, НАФТА, ЕАЭС и Украины, %

Источник: разработка автора на основе [9–12]

Также в ходе проведения анализа подтверждается, что все анализируемые экономические регионы испытывали негативное влияние мирового финансового кризиса 2008 г. Следует отметить, что истоки этого кризиса обусловлены структурными диспропорциями развития экономической системы США, а последствия финансового кризиса в США ударили в первую очередь по экономике других регионов. Также интересным является тот факт, что в период с 1999 по 2007 г. ЕС, НАФТА, ЕАЭС и Украина имели четкую тенденцию роста.

Таким образом, результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о высоком уровне зависимости экономики ЕС от глобальных процессов, а также от тенденций развития экономики США. При этом следует отметить и существование обратной связи:

Таблица 2

Коэффициенты корреляционной зависимости между цепными темпами роста мировой экономической системы, интеграционных объединений и Украины за период 1991–2015 гг.

	ЕС	ЕАЭС	НАФТА	Украина
ЕС	1			
ЕАЭС	0,336143	1		
НАФТА	0,772503	0,027601	1	
Украина	0,326815	0,903727	0,044578	1

Источник: разработка автора на основе [9–12]

развитие мировой экономики (а в качестве ее составляющих и национальных экономик) определяют состояние и перспективы развития экономики ЕС и США.

Следующими индикаторами устойчивого развития Европейского Союза являются объемы притока и оттока прямых иностранных инвестиций, а также валового накопления основного капитала. Инвестиции являются определяющим фактором экономического роста и одновременно его главным позитивным результатом. Что касается инвестиций в экономике Европейского Союза, то за анализируемый период наблюдается два четких всплеска активизации движения инвестиционных потоков – 1999–2000 гг., а также 2007 г. (рис. 4).

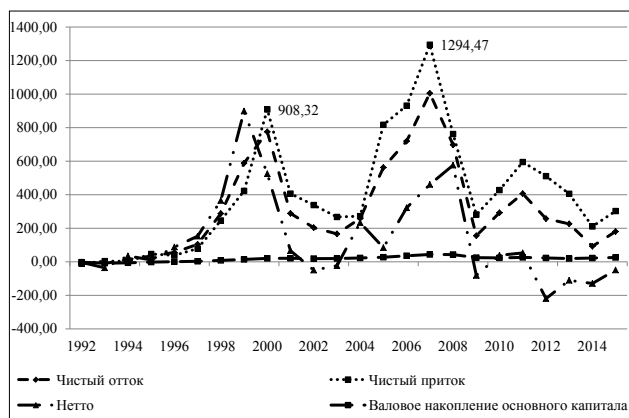


Рис. 4. Базовые темпы прироста прямых иностранных инвестиций, а также валового накопления основного капитала к уровню 1991 г., %

Источник: разработка автора на основе [11]

Данные всплески инвестиционной активности могут считаться опережающими индикаторами кризисных явлений в международной финансово-экономической системе. Также результаты анализа позволяют сделать вывод, что перед возникновением всплеска инвестиционной активности показатель чистого притока прямых иностранных инвестиций находится на отметке ниже «0», что свидетельствует об уровне притока инвестиций ниже уровня 1991 г. Это явление наблюдалось в 1992–1993 гг. перед первым пиком (чистый приток ПИИ вырос на 908,32% в 2000 г. относительно значения 1991 г.) и в 2002–2003 гг. перед вторым пиком соответственно (чистый приток ПИИ вырос на 1294,47% в 2007 г. относительно значения 1991 г.).

Позитивным фактором для экономики ЕС является то, что его инвестиционная политика

способствует перманентному превышению темпов увеличения чистого притока прямых иностранных инвестиций. Это способствовало сокращению разрыва между объемами притока и оттока ПИИ начиная с 1994 г., что позволило сначала затормозить утечку капитала за границу интеграционного объединения, а начиная с 2012 г. – вывести значение нетто ПИИ в отметку выше единицы (рис. 5).

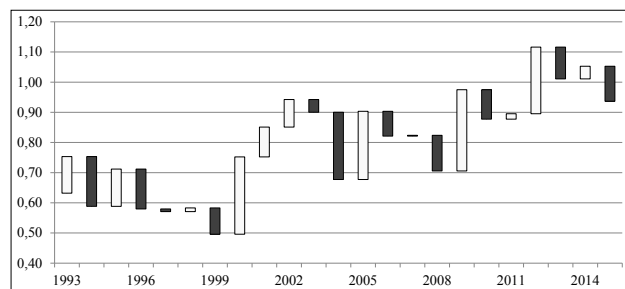


Рис. 5. Разрыв между притоком и оттоком прямых иностранных инвестиций, %

Источник: разработка автора на основе [11]

Проведенные исследования показали, что валовое накопление основного капитала (ВНОК) находится в тесной корреляционной связи с притоком и оттоком прямых иностранных инвестиций (табл. 4). За анализируемый период ВНОК возросли на 80 019,11 млрд. дол. США, объем чистого притока ПИИ составил 13 746,44 млрд. дол. США, оттока – 17 209,52 млрд. дол. США, а значение ПИИ нетто – 3 463,08.

Эффективность управления процессами устойчивого развития экономики в ЕС базируется на проведении адекватной инвестиционной политики, когда при снижении темпов прироста валового основного капитала проводятся мероприятия по увеличению нетто

Таблица 3
Коэффициенты корреляционной зависимости между валовым накоплением инвестиционного капитала и чистым притоком/оттоком ПИИ

	Чистый отток	Чистый приток	Нетто	ВНОК*
Чистый отток	1,000			
Чистый приток	0,998	1,000		
Нетто	-0,974	-0,959	1,000	
ВНОК*	0,994	0,991	-0,970	1

*Валовое накопление основного капитала

Источник: разработка автора на основе [11]

поступлений ПИИ в економіку регіона, о чем свідечує наявність негативної кореляційної залежності між показателями в табл. 3.

Висновки з цього дослідження. Європейський Союз представляє собою систему, яка базується на загальних економіко-політичних інтересах і культурних цінностях. Відносини, які існують між країнами – членами ЄС, регулюються самими державами на договірній основі. Ведуча роль в Союзі належить суверенним державам. Країни-члени шляхом підписання угод формують норми міжнародного права і утворюють міжправительственні організації, яким делегують частину державних повноважень. Стабільне розвиток системи, яка носить назву «Європейський Союз», залежить як від кожного окремого держави, так і від діяльності наддержавних органів. Розвиток відносин між країнами йде в напрямку углублення економічного і політичного співробітництва.

Проведені в роботі дослідження дозволяють зробити висновок про те, що Європейський Союз на сьогоднішній день є однією з найбільш великих і ефективних економік світу, яка постійно підтримує і стимулює процеси сталого розвитку національних соціально-економічних систем, формуючи це інтеграційне об'єднання. Головним економічним партнером і в той же час головним конкурентом ЄС виступають Сполучені Штати. Від стану економіки США в багатьох відношеннях залежить поточний стан європейської економіки, а також перспективи сталого розвитку країн – членів ЄС і всього інтеграційного об'єднання в цілому. На сьогоднішній день Європейський Союз стоїть перед необхідністю проведення інституційної модернізації, яка дозволила б підвищити ефективність діяльності всього регіонального інтеграційного об'єднання, створення економічно сильної і політично єдиної Європи, здатної грати ведучу роль на глобальному рівні.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гальчинський А.С. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
2. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
3. Львов Д.С. Економіка розвитку / Д.С. Львов. – М. : Экзамен, 2002 – 518 с.
4. Ляшенко В.І. Механізми регулювання структурних трансформацій в умовах економічної рецесії / В.І. Ляшенко, А.О. Бачурін // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 63–66.
5. Международные стратегии экономического развития : [учеб. пособ.] / Ю.В. Макогон, Д.Г. Лукьяненко, Ю.Н. Пахомов ; 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Знания, 2007. – 461 с.
6. Савельев Є.В. Альтернативи вибору пріоритетів структурних зрушень економіки України, орієнтованих на світовий ринок / Є.В. Савельев, С.І. Юрій // Структурні трансформації економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : [монографія]. – Донецьк : ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНС України ; Тернопіль : Економічна думка, 2011. – С. 68–90.
7. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – 869 с.
8. World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
9. The World Factbook. Central Intelligence Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cia.gov>.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
11. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
12. Eurazjatycka Komisja Gospodarcza [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/national.aspx.

Удосконалення класифікації факторів впливу на вибір маркетингової стратегії підприємства

Трапаїдзе С.М.

аспірант

Вінницького національного аграрного університету

Статтю присвячено дослідженню та вдосконаленню класифікації факторів впливу на вибір маркетингової стратегії підприємства. Проведено розподіл та систематизацію факторів внутрішнього і зовнішнього середовища за класифікаційними групами. Обґрунтовано доцільність та необхідність урахування визначених факторів під час формування та обрання маркетингової стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: фактори впливу, зовнішнє і внутрішнє середовище, маркетингова стратегія.

Трапаїдзе С.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ВЫБОР МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию и усовершенствованию классификации факторов влияния на выбор маркетинговой стратегии предприятия. Проведены распределение и систематизация факторов внутренней и внешней среды по классификационным группам. Обоснованы целесообразность и необходимость учета определенных факторов при формировании и выборе маркетинговой стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: факторы влияния, внешняя и внутренняя среда, маркетинговая стратегия.

Trapaidze S.M. IMPROVEMENT OF CLASSIFICATION FACTORS THAT INFLUENCE THE COMPANY'S CHOICE OF MARKETING STRATEGY

The article is devoted to research and improvement of the classification factors that influence the company's choice of marketing strategy. It is carried out the distribution and systematization of factors of internal and external environment according to classification groups. It is clarified the expediency and necessity of considering certain factors in the formation and selection of marketing strategy of enterprise development.

Keywords: impact factors, external and internal environment, marketing strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах мінливого та динамічного зовнішнього середовища система управління підприємницькою діяльністю вимагає постійних змін та вдосконалень. Ускладнення їх функціонування пояснюється появою принципово нових завдань, які є наслідками впливу ендегенних та екзогенних факторів. Ураховуючи сучасну тенденцію світового економічного розвитку – глобалізацію національних економік, яка дає можливості виходу на зовнішні ринки збуту та отримання надприбутків, функціонування підприємств (особливо в країнах із перехідною економікою) вимагає своєчасної адаптації виробничо-збутового процесу. Це є одним із головних стимулів удосконалення та використання ефективних маркетингових стратегій, які є основою стратегічного планування.

Останні роки в Україні супроводжуються негативними наслідками світової економічної кризи та нестабільною політичною ситуацією, тому вибір маркетингової стратегії держави, галузі чи підприємства залежить від визначення факторів впливу, завдяки яким можна

прогнозувати появу нестабільності, попередити чи згладити її вплив, забезпечити необхідну ефективність, що є метою стратегічного планування. Раціональна та обґрунтована маркетингова стратегія дає змогу не тільки зберегти наявні позиції на ринку, вижити у мінливому середовищі, а й успішно розвиватися в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз наукової літератури показав, що увага вчених здебільшого зосереджена на діагностиці факторів зовнішнього і внутрішнього середовища [5; 9], факторів, які несуть позитивний та негативний вплив [8] або ж факторів-стимуляторів та дестимуляторів [4]. Деякі автори взагалі не виділяють класифікаційних ознак чи груп факторів, а вказують їх звичайний перелік, який носить загальний характер. Значну увагу приділяють факторам впливу на формування маркетингової стратегії під час виходу на зовнішні ринки збуту чи розширення міжнародної діяльності підприємства [1; 3].

Проте чіткої класифікації факторів впливу на вибір маркетингової стратегії, в основу якої

було б покладено об'єднання факторів у групи за певними ознаками, нині немає, що і підтверджує актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є систематизація та вдосконалення класифікації факторів впливу на вибір маркетингової стратегії для проведення ефективного управління діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна стабільність будь-якого суб'єкта господарювання залежить від вчасного виявлення та попередження впливу негативних факторів. Щоб удало конкурувати на наявних та нових ринках, підприємствам необхідно розробляти ефективні конкурентні стратегії. Конкурентоспроможність підприємства необхідно розглядати як загальну характеристику потенційних можливостей забезпечення конкурентних переваг на майбутні 5–10 років. Їх джерелами є соціально-економічна та організаційно-технологічна база підприємств, майстерність аналізувати та вчасно здійснювати заходи щодо укріплення конкурентних переваг [4].

Особливо важливе значення в сучасних умовах господарювання має аналіз, який дає змогу своєчасно виявити сильні та слабкі сторони підприємства, можливості та загрози у внутрішньому і зовнішньому середовищі, а також урахувати всі фактори під час розробки стратегії. Аналіз сильних і слабких сторін підприємства характеризує його поточний стан і використовується для вивчення ситуації, що склалася на підприємстві.

Під час формування маркетингової стратегії крім визначення мети діяльності підприємства, дослідження попиту і пропозиції, ринків

збуту, конкурентів та інших не менш важливих елементів, велике значення мають виявлення факторів, що впливають на вибір маркетингової стратегії, та здійснення аналізу впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на функціонування підприємства. Саме оцінка впливу факторів є ключовим моментом під час розробки стратегічних альтернатив маркетингу і під час вибору та реалізації маркетингової стратегії.

Основними факторами впливу як на діяльність, так і на вибір маркетингової стратегії підприємства є зовнішні та внутрішні. Вони можуть як сприяти комерційному успіху підприємства, так і створювати йому перешкоди.

Впливати на природу чи прояв зовнішніх факторів підприємство не в змозі, тому необхідно застосовувати превентивні заходи щодо зменшення негативного впливу даних факторів та пом'якшення їх дії. Виділення тих зовнішніх факторів, що найбільш значущі для підприємства, сприятиме його адаптації і можливостям дотримуватися обраної стратегії. Саме в маркетинговій стратегії визначається як саме підприємство має пристосуватися до цих факторів, використавши свої сильні сторони.

Розглядаючи зовнішні фактори впливу, вважаємо за доцільне виділити такі їх групи (рис. 1).

Оскільки підприємство не існує відірвано від інших суб'єктів господарювання та середовища, що його оточує, а перебуває у стані постійної взаємодії з ними, значної актуальності набуває дослідження факторів впливу на діяльність підприємства на міжнародних ринках. Своєчасне виявлення факторів зовнішнього середовища та оцінка їх впливу

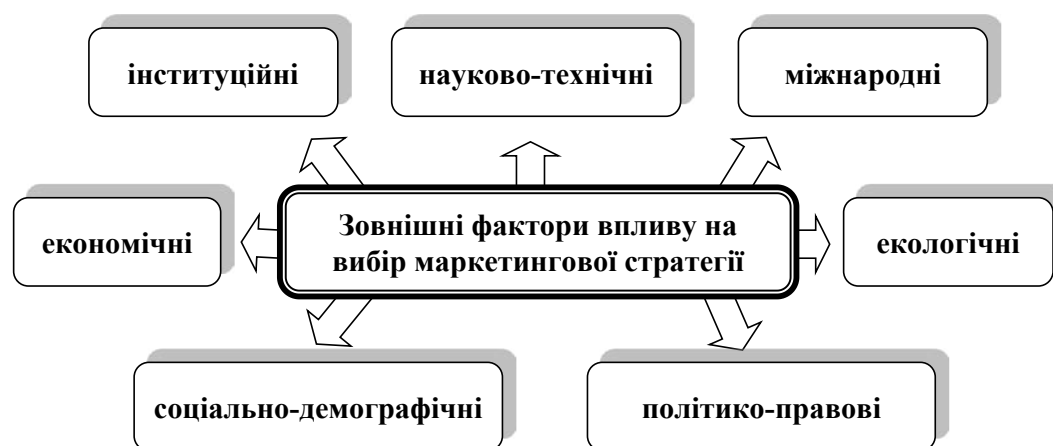


Рис. 1. Зовнішні фактори впливу на вибір маркетингової стратегії

Джерело: сформовано та доповнено автором за [1; 3; 4; 6–8]

на підприємство дає змогу розробити заходи щодо пристосування до цього впливу або його нейтралізації, прийняти ефективні управлінські рішення, які ґрунтуються на всебічному і повному аналізі змін тенденцій та умов появи нових ризиків [1]. Оскільки метою функціонування більшості підприємств є вихід на міжнародні ринки збуту, доцільним є виділення групи *міжнародних* факторів. До них належать: відповідність характеристик міжнародних і вітчизняних ринків; доступність до міжнародних ринків; ризик ведення діяльності на міжнародних ринках; життєвий цикл товару на міжнародних ринках; тип споживацьких ринків; масштаби міжнародних ринків; високий рівень прибутковості; законодавчий і регуляторний впливи на суб'єкти економічної діяльності; наявність досвіду міжнародного маркетингу тощо.

На формування та вибір маркетингової стратегії прямо впливають події у політичному середовищі, оскільки вони можуть бути пов'язані зі значним ризиком для досягнення маркетингових цілей підприємства [9]. Це середовище складається із законів, нормативних документів державних органів, вимог груп суспільства, що здійснюють вплив на різноманітні підприємства, тому необхідним є виділення групи *політико-правових* факторів. Дані фактори значно впливають на діяльність підприємств, обмежуючи чи розширюючи їх права. Вивчення цих факторів повинне зосереджуватися на з'ясуванні того, як уряд і законодавчі органи відносяться до розвитку тієї чи іншої галузі національної економіки, які зміни в законодавстві та правовому регулюванні можливі внаслідок прийняття нових законодавчих актів [8]. Отже, серед основних політико-правових факторів можна виділити: законодавчі та нормативні акти, документацію державних органів, податкову політику держави, масштаби урядової підтримки галузей, економічну політику уряду, політичну стабільність та рівень впливу політичних сил на економічну політику держави тощо.

Однією з найважливіших груп факторів впливу на вибір маркетингової стратегії є *економічні* фактори, оскільки врахування їх впливу позначається на успішному функціонуванні підприємства. Вивчення економічного середовища дає змогу зрозуміти, яким чином формуються і розподіляються ресурси суспільства. Очевидно, що ці знання є життєво необхідними для підприємства, оскільки воно будує свою діяльність на використанні ресурсів. Успішне функціонування багато в чому залежить також від дій конкурентів, поста-

чальників, посередників, контактних аудиторій, від особливостей поведінки споживачів. Виявлення можливостей та загроз безпосереднього оточення підприємства є вихідним етапом розробки його стратегії [8]. Дана група складається з таких факторів, як: рівень економічного розвитку країни та галузі; рівень конкуренції; розміри і темпи росту сегментів ринку відповідно до інтересів підприємства; інвестиційні процеси; рівень інфляції і дефляції; зміна та величина валютних курсів; розвиток ринку та наявність каналів товароруку; купівельна спроможність споживачів та рівень їх доходів; поведінка постачальників сировини і матеріалів; рівень взаємодії з посередниками; система оподаткування й якості економічного законодавства тощо.

До групи *інституційних* факторів належить сукупність факторів, які пов'язані з управлінням та регулюванням економічної та інших сфер діяльності, що безпосередньо впливають на функціонування підприємства, а тому і на маркетингову стратегію. Ці чинники забезпечують регулювання та управління основними складовими частинами організаційного, виробничого та збутового процесу. У групі цих факторів необхідно розглядати: наявність та дієвість державних та комерційних інститутів у сфері управління та регулювання; рівень розвитку та досконалість нормативно-правової бази регулювання; економічну політику уряду; напрями розвитку і формування стратегії країни чи галузі тощо.

Екологічний складник є одним з актуальних елементів у формуванні маркетингової стратегії в сучасних умовах, особливо за бажання виходу підприємства на міжнародні ринки. Виготовлення екологічно чистої продукції та відсутність викидів у навколишнє середовище є складовими частинами конкурентоздатності господарюючого суб'єкта як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. До групи *екологічних* факторів можна віднести: кліматичні умови, наявність, доступність та рівень використання природних ресурсів, розвиненість системи державного контролю охорони навколишнього середовища.

Одним із важливих елементів під час вибору маркетингової стратегії є визначення потенційних ринків збуту і близькість їх розташування до власного географічного положення, тому необхідно виокремити групу *географічних* факторів.

Оскільки діяльність підприємства орієнтована на задоволення потреб споживача, що впливає на визначення масштабів діяльності

та вибір сегмента цільового товарного ринку і відповідну стратегію розвитку, необхідним є розгляд факторів, які входять до групи *соціально-демографічних*: чисельність працездатного населення; якість і рівень життя населення; рівень доходів та купівельної спроможності; рівень культури споживання продукції; величина і структура потреб населення; підприємницька активність. Особливу увагу також необхідно приділяти і факторам, які характеризують культурні особливості різних країн, а саме етичні вимоги і релігійні норми, що визначають спосіб життя.

Останньою групою, яка належить до зовнішніх факторів, є *науково-технічні*. Використання результатів розвитку науки, впровадження науково-технічного прогресу та концентрації технологічних зусиль у виробничому процесі надає переваги підприємству не лише в підвищенні якості товарів, а й дає змогу економити витрати на сировинні та трудові ресурси. А підвищення економічної ефективності функціонування підприємства є метою створення маркетингової стратегії.

Ще одним складником вибору ефективної маркетингової стратегії підприємства є мікросередовище. Воно залишається найбільш контрольованим та здатним до реалізації управлінських заходів упровадження маркетингових стратегій. Внутрішні фактори підприємства мають можливість контролювати, попереджати негативні спалахи та прогнозувати їх появу, тому доцільним є вдосконалення та конкретизація даної класифікації для вчасного реагування щодо послаблення чи ліквідації негативних факторів та збереження чи посилення дії позитивних. Внутрішні фактори доцільно розділити на вісім груп (рис. 2).

Ресурсне забезпечення підприємств передбачає ефективну реалізацію маркетингових стратегій. Розробка та вибір маркетингових стратегій базуються на оцінці стратегічних перспектив підприємства, які враховують розміри, структуру та спеціалізацію підприємства, на базі якого ця стратегія буде задіяна [8]. До групи *ресурсних* факторів доцільно віднести: наявність та ефективність використання трудових, технічних, технологічних, просторових, інформаційних та фінансових ресурсів.

Успіх будь-якої, зокрема маркетингової, діяльності залежить від якості менеджменту. І для керівників вищої керівної ланки особливо важливо володіти не тільки досвідом праці та професійними навичками, але й умінням передбачувати та здатністю йти на пов'язані із цим ризики. Усі ці якості можуть бути покладені в основу стратегічного мислення, без якого в умовах ринкової економіки неможливо успішно керувати розвитком організації [9]. Тому до групи *кадрових* факторів належать: кадрова політика; наявність управлінських кадрів, що дають можливість здійснювати вибір раціональних рішень; система мотивації персоналу; культура управління; якість управління; досвід та стаж роботи; почуття інтуїції; схильність до новацій; здатність ризикувати; культура внутрішньо-фірмового середовища; інститути корпоративної культури; заробітна плата; матеріальне та нематеріальне заохочення; покарання тощо.

Без наявності та раціонального використання технічних та економічних ресурсів неможливо організувати економічно вигідне функціонування підприємства. До групи *техніко-економічних* факторів належать: стра-

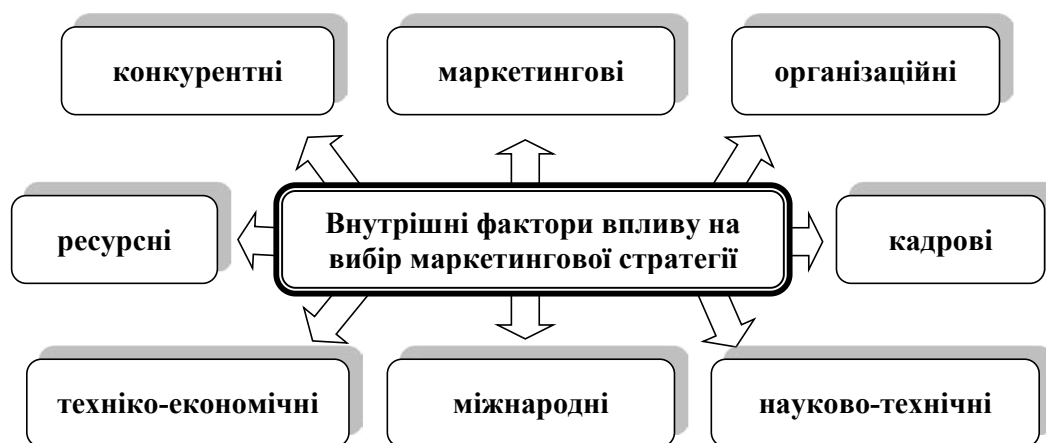


Рис. 2. Внутрішні фактори впливу на вибір маркетингової стратегії

Джерело: сформовано та доповнено автором за [3; 4; 6–9]

хування; технічні; технологічні; рівень витрат виробництва; якість продукції; рівень забезпечення основними виробничими засобами; технологічний процес виробництва; собівартість продукції; обсяг товарної продукції; виробіток одного працюючого; якість товарів та послуг; інтенсивність капіталовкладень; потенціал підприємства тощо.

На успіх маркетингової стратегії підприємства значною мірою впливає ефективність організації роботи відділу маркетингу, тому доцільним є оцінка системи маркетингової інформації в організації та ефективності діяльності працівників відділу маркетингу. Чітке визначення цільової аудиторії для товарів та послуг організації дає змогу правильно оцінити попит, обсяг і потенціал ринку, що є доволі важливою вимогою формулювання реальних маркетингових цілей [9]. Основні фактори, які впливають на вибір ефективної маркетингової стратегії у межах конкурентного становища організації на ринку, об'єднані в групу *маркетингових*, це: товарна політика; цінова політика; збутова політика; вибір економічно-вигідних каналів реалізації продукції (послуг); визначення цільової аудиторії; особливості та способи реалізації продуктів; обсяг цільових ринків; маркетингові стратегії конкурентів тощо.

Поряд із розглядом маркетингових факторів необхідно виділити в окрему групу *конкурентні* фактори впливу на вибір маркетингової стратегії. Дана група, враховуючи сферу діяльності, частку ринку, стадію життєвого циклу підприємства, рівень конкурентоспроможності, маркетингові можливості, забезпечення фінансовими ресурсами, наявність портфелю конкурентних переваг, репутацію, дає можливість визначити вплив факторів на потенціал і конкурентоспроможність підприємства. Необхідність урахування даних факторів пов'язана з появою все більшої кількості товарів-аналогів, які оцінюються споживачем не тільки з точки зору платоспроможності, але й за ступенем задоволення потреб.

Якість управлінських рішень безпосередньо залежить від постійного зіставлення результатів моніторингу зовнішнього середовища з наявним потенціалом підприємства, що уособлюється у внутрішніх факторах його діяльності. Підприємство, яке вже займає сталу позицію на міжнародному ринку, може не зазнати суттєвих утрат унаслідок негативної зміни міжнародного маркетингового середовища порівняно з підприємством, яке має низький рівень конкурентоспроможності і низь-

кий маркетинговий потенціал [4]. Щоб вчасно адаптуватися до змін закордонних ринків, необхідно враховувати вплив *міжнародних* факторів, а саме: орієнтацію виходу підприємства на міжнародні ринки; досвід міжнародної діяльності; рівень централізації прийняття стратегічних (маркетингових) рішень; відповідність міжнародним стандартам якості тощо.

Виділення *організаційних* факторів в окрему групу не викликає суперечок, оскільки системність та ефективність підприємства залежать від якісної організації процесу його діяльності. До даної групи входять: організація виробництва; диверсифікація виробництва; величина вертикальної інтеграції; внутрішньо-організаційні системи; розмір підприємства; режим роботи підприємства; сфера діяльності підприємства; індивідуальні особливості підприємства; місія і загальні цілі; діючі стратегії; організаційна структура управління збутом; ефективність організації роботи відділу маркетингу тощо.

Науково-технічний прогрес визнаний у всьому світі як найважливіший чинник економічного зростання підприємства. Цей процес об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво й управління, охоплюючи весь комплекс відносин – виробництва, обміну і споживання. Потенційні можливості розвитку та ефективності виробництва визначаються передусім науково-технічним прогресом, його темпами і соціально-економічними результатами. Чим більш цілеспрямовано та ефективно використовуються новітні досягнення науки і техніки, тим успішніше вирішуються пріоритетні завдання стратегічного планування. До *науково-технічної* групи факторів належать: забезпеченість персоналу чи закупівля новітнього устаткування, конструкцій та технологій; технічне забезпечення виробництва; впровадження ноу-хау; автоматизація виробництва; питома вага наукомістких технологій у виробництві; вимоги до науково-технологічного рівня виробництва, що забезпечують конкурентоздатність; вимоги до кваліфікації кадрів; вимоги до науково-технічного рівня конкурентоздатної продукції тощо.

Розглянувши фактори впливу на вибір маркетингової стратегії та вдосконаливши їх класифікацію можна зазначити, що більшою чи меншою мірою визначені фактори є факторами впливу на діяльність підприємства. Проте це не викликає додаткових питань, оскільки саме у формуванні та виборі маркетингової стратегії закладена ефективність діяльності підприємства.

Висновки з цього дослідження. Удосконалена класифікація факторів впливу на формування маркетингової стратегії відповідно до зовнішніх і внутрішніх факторів дасть змогу підвищити рівень оцінювання, врахувати вплив ендogenousного й екзогенного середовища та сприятиме вдосконаленню стратегії розвитку підприємства. Крім того, визначення конкретних факторів у кожній із груп спрощує розробку

заходів щодо мінімізації негативного впливу. Переваги запропонованої класифікації полягають у системності та повноті, що дає змогу відобразити залежність вибору маркетингової стратегії від різних груп факторів впливу та здійснювати аналіз, який забезпечить максимально повну оцінку його стану з подальшим прийняттям ефективних рішень щодо довгострокового планування діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Благун І.С. Зовнішні фактори впливу на формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації підприємств / І.С. Благун, П.Г. Ільчук // Економічний часопис – XXI. – 2013. – Вип. 11–12(1). – С. 46–49.
2. Балановська Т.І. Алгоритм вибору маркетингової стратегії підприємств / Т.І. Балановська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sites/default/files/nppdaa/7.1/45.pdf>.
3. Ільчук П.Г. Дослідження впливу факторів внутрішнього характеру на формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації підприємств / П.Г. Ільчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013. – Вип. 4(41). – С. 181–187.
4. Калініна О.М. Міжнародна маркетингова стратегія як інструмент управління міжнародною конкурентоспроможністю національного підприємства при виході на європейський ринок / О.М. Калініна, Ю.С. Шалімова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 446–448.
5. Коліщак О.В. Стратегічне управління підприємством: сутність, функції та фактори впливу / О.В. Коліщак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mev.khnu.km.ua/load/studentska_naukovo_praktichna_konferencija_2014/2_perspektivi_ta_problemi_rozvitku_mizhnarodnogo_biznesu_v_umovakh_pereformatuvannja_globalnogo_sered/strategichne_upravlinnja_pidpriemstvovom_sutnist_funkciji_ta_faktori_vplivu/54-1-0-377.
6. Кучер О.В. Маркетингові стратегії у збутовій діяльності підприємств АПК / О.В. Кучер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vkhnu_ekon/2012_6/index.html.
7. Радченко О.А. Фактори впливу на стратегічний розвиток підприємств-виробників споживчих товарів / О.А. Радченко // Вісник ХНУ. – 2011. – № 1. – С. 156–159.
8. Тенденції та оцінка чинників підвищення ефективності функціонування підприємств машинобудування : [монографія] / За ред. проф. В.М. Нижника, доц. М.В. Ніколайчука. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 398 с.
9. Христофор О.В. Застосування маркетингового аналізу як висхідний етап конкурентної боротьби / О.В. Христофор, Т.С. Мельник, С.О. Сіренко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 594. – С. 345–351.

Теоретичне дослідження категорій ринку праці

Шаповалов В.В.

аспірант кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто понятійно-категоріальний апарат ринку праці, зокрема такі визначення, як структура, дисбаланс та диспропорції. Проаналізовано економічні теорії, які пов'язані з вищеперерахованими визначеннями: теорія рівноваги Вальраса та принцип «золотого перетину». Розглянуто та виділено основні компоненти ринку праці. Висвітлено головну причину дисбалансу між реальними потребами ринку праці і пропозицією трудових ресурсів. Визначено та систематизовано види диспропорцій на ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, структура, дисбаланс, диспропорції, теорія рівноваги, принцип «золотого перетину».

Шаповалов В.В. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КАТЕГОРИЙ РЫНКА ТРУДА

В статье рассмотрен понятийно-категориальный аппарат рынка труда, в частности такие определения, как структура, дисбаланс и диспропорции. Проанализированы экономические теории, связанные с вышеперечисленными определениями: теория равновесия Вальраса и принцип «золотого сечения». Рассмотрены и выделены основные компоненты рынка труда. Освещена главная причина дисбаланса между реальными потребностями рынка труда и предложением трудовых ресурсов. Определены и систематизированы виды диспропорций на рынке труда.

Ключевые слова: рынок труда, структура, дисбаланс, диспропорции, теория равновесия, принцип «золотого сечения».

Shapovalov V.V. THEORETICAL RESEARCH OF THE LABOR MARKET'S CATEGORIES

Basic concepts and categories of the labor market were considered in the article. In particular it was the following definitions as structure, imbalance and disparities. The article describes the analysis of the economic theories related to the above-mentioned definitions: Walras equilibrium theory and principle of "golden section". The article considers and highlights the main components of the labor market. The main reason of the imbalance between the real labor market needs and demand of labor is highlighted. Kinds of imbalances in the labor market are defined and systemized.

Keywords: labor market structure imbalance, imbalance, equilibrium theory and principle of "golden section".

Постановка проблеми у загальному вигляді. Із переходом України на ринкові відносини змінилася й система державного регулювання ринку праці. У зв'язку із цим змінився механізм регулювання, який призвів до появи дисбалансу ринку праці та диспропорцій у його структурі, тому стало необхідним формування теоретико-методологічного базису дослідження ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти функціонування ринку праці, його державного регулювання досліджували такі науковці, як: С.І. Бандура, Д.П. Богиня, М.І. Долішній, Т.А. Заяць, Є.П. Качан, І.С. Кравченко, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, В.В. Онікієнко, І.Л. Петрова, В.М. Петюх та ін.

Проблеми узгодження попиту та пропозиції й ефективності використання робочої сили представлені у працях Д.А. Гайнанова, Р.Р. Галлямова, Л.В. Гриневиц, А.Г. Коровкіна, І.Б. Корольова, О.В. Раєвневої.

Беручи до уваги те, що наукових напрацювань за даною тематикою достатньо багато, слід акцентувати увагу на питаннях, які залишаються недостатньо розробленими і невирішеними як у теоретичному, так і в практичному аспектах. До таких слід віднести саме визначення категорій ринку праці як інструмента, за допомогою якого можна здійснювати регулювання ринку праці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування, аналіз та систематизація таких дефініцій, як структура, дисбаланс та диспропорції, визначення взаємозв'язку між ними, надання їм авторського визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах світової глобалізації, інформатизації суспільства та переходу України на ринкові відносини кардинально змінюються пропозиція й, відповідно, попит на сучасному ринку праці – перехід від зайнятості в сфері виробництва до зайнятості у сфері послуг, яке

пов'язано з рівнем розвитку продуктивних сил і відповідним йому розвитком продуктивності праці. За даної ситуації спостерігається як кількісна, так і якісна невідповідність попиту та пропозиції робочої сили на територіальних ринках праці, яка має структурний характер.

Водночас такі традиційні агреговані показники попиту та пропозиції, як загальна потреба підприємств у працівниках і чисельність безробітних, надають обмежену інформацію для аналізу та прогнозу глибинних і системоутворювальних процесів на ринку праці.

Набагато більш інформативні результати можна отримати з аналізу структурних характеристик попиту та пропозиції, передусім з їх професійно-кваліфікаційної структури. Саме виявлення невідповідностей у структурах попиту та пропозиції на ринку праці є основою формування цілей ефективної та узгодженої політики зайнятості [7, с. 83].

Передусім необхідно виділити, визначити та систематизувати основний понятійно-категоріальний апарат.

Структура – сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність і тотожність самому собі за збереження основних властивостей під час різних зовнішніх і внутрішніх змін [8].

У вчених-економістів існує досить різне, але єдиноспрямоване розуміння щодо структури ринку праці. Так, наприклад, В.С. Васильченко відносить до елементів, за допомогою яких функціонує ринок праці:

- товар – він виступає в формі робочої сили;
- ціну, яка виступає у формі заробітної плати;
- попит, який визначає потребу країни, галузі, регіону, фірми в робочій силі;
- пропозицію, тобто чисельність і структуру наявних трудових ресурсів [1, с. 21].

Позитивним у визначенні є облік товару як елементу ринку праці, що визначає необхідність його якісного визначення.

Інші автори до основних елементів ринку праці відносять попит і пропозицію робочої сили, ціну праці і конкуренцію [5, с. 36–37]. Отже, можна погодитися з їхньою думкою та вважати, що до основних елементів ринку праці, крім попиту і пропозиції, ціни робочої сили і конкуренції, слід також відносити кон'юнктуру, вартість робочої сили та її резерв [4, с. 21; 9, с. 103]. Розглянемо будову ринку праці, виходячи з мінімуму компонентів, необхідних для виникнення і функціонування сучасного цивілізованого ринку праці в широкому сенсі.

Необхідно виділити такі компоненти:

- 1) суб'єкти ринку праці;
- 2) економічні програми, рішення й юридичні норми, прийняті суб'єктами;
- 3) ринковий механізм (попит і пропозиція робочої сили, ціна робочої сили, конкуренція);
- 4) безробіття і соціальні виплати, пов'язані з нею;
- 5) ринкова інфраструктура.

Наступним етапом дослідження є визначення поняття «дисбаланс».

Дисбаланс в економіці – це порушення економічної рівноваги, збалансованості процесів, потоків у компанії, регіоні, державі [6].

Дисбаланс на ринку праці – це невідповідність між попитом та пропозицією трудових ресурсів на ринку праці.

Для подальшого аналізу поняття «дисбаланс на ринку праці» необхідно заглибитися в економічну теорію. Природними питаннями, які виникають після вивчення попиту та пропозиції окремо, є вивчення їхньої спільної поведінки. Поняття рівноваги є базовим не тільки в мікроекономіці та макроекономіці, а й у всіх сферах економічної науки. Саме наявність рівноваги дає змогу стверджувати про стабільні та ефективні точки. А відсутність рівноваги може висвітлити невиконання будь-якої умови існування. Аналіз ринкової рівноваги з точки зору її стійкості – важливе питання і вимагає певного уявлення про механізм, за допомогою якого встановлюється рівновага на ринку. Ринкова рівновага вважається стійкою, якщо будь-яке відхилення ціни від рівноваги викликає протидію ринку, що змушує її повернутися в рівноважний стан.

Наявність надлишкового товару у продавця за рівних цін вищих за рівноважного значення, швидше за все, змусить його знизити ціну для позбавлення від надлишку. Дефіцит товару, що утворюється під час зниження ціни, нижче рівноважного значення і дає продавцю змогу підвищувати ціну. Споживачі починають конкурувати між собою за володіння товаром, і внаслідок цього ціна підвищується. Процес, який Вальрас називав процесом «намацування» рівноважної ціни, йде безперервно доти, поки надлишковий попит не стає рівним нулю [2, с. 2].

Головною причиною дисбалансу між реальними потребами ринку праці і пропозицією є відсутність сучасної системи державного прогнозування та стратегічного планування, побудованої на єдиних концептуальних засадах. Також однією з причин є відсутність балансу трудових ресурсів у складі державних програм

економічного та соціального розвитку, стратегій регіонального розвитку, програм і стратегій розвитку окремих галузей суспільного життя.

Наступним кроком є визначення та дослідження такої дефініції як «диспропорція».

Диспропорції в економіці – порушення узгодженості, відповідності взаємопов'язаних економічних процесів і показників, що характеризують функціонування і розвиток окремих галузей та виробництв, протікання стадій відтворювального циклу. Диспропорції свідчать про гіпертрофований розвиток одних секторів економіки за рахунок інших [9].

Під час дослідження поняття «диспропорції» з економічної точки зору потрібно розглянути принцип «золотого перетину». Принцип «золотого перетину», або «золотої пропорції», і з давніх часів грає важливу роль у розвитку людства і проявляє себе в таких галузях науки і мистецтва, як математика, фізика, біологія, архітектура, дизайн, економіка та ін.

«Золотий перетин» – це розподіл величини (наприклад, відрізка) на дві частини так, що відношення більшої частини до меншої дорівнює відношенню всієї величини до більшої частини.

Якщо одиничний інтервал розділити на дві частини у зазначеній пропорції, то вийде рівняння: $1/x = x/(1-x)$. Рішення цього рівняння дає такі результати: більший відрізок – $x \approx 0,62$, а менший – $\approx 0,38$ [8].

Ціле є сума складових її частин. Якщо всі вони знаходяться у співвідношенні «золотої пропорції» один до одного і цілого, то завжди проявляються гармонія і досконалість. При цьому формується високий ступінь надійності, структурності, функціональності і стійкості системи. Передбачається, що багатогранність застосування «золотого перетину» в різних сферах науки і техніки пов'язана з принципом максимальної простоти (мінімум відносин між цілим і його частинами).

Нині економічна теорія у своєму розвитку базується найчастіше на таких поняттях, як «попит – пропозиція», «витрати – прибуток» і т. п. Рівновага, заснована на двох елементах – це досить обмежена і нестійка система, яка використовується в украй рідкісних випадках.

Якщо ж розглядати економіку в усьому різноманітті її зв'язків, то, як правило, необхідно розглядати і третій елемент. У такому разі спрацює технологія «золотого перетину», яка висвітлює можливі відхилення від стійкості.

Не існує універсального способу використання «золотих пропорцій» в економіці та інших процесах людської діяльності, однак

можна стверджувати, що цей принцип призводить до відчутного економічного ефекту. На основі вищезазначеного поняття «диспропорції» необхідно визначити та проаналізувати таку категорію, як «диспропорції ринку праці».

Диспропорції ринку праці – це нестача кваліфікованих кадрів по окремих галузях економіки і професіях, спеціальностях/спеціалізаціях; невідповідність структури професійної освіти актуальним і перспективним потребам ринку праці за кваліфікаційним рівнем і професійною структурою.

Ураховуючи сучасні особливості трансформаційного розвитку вітчизняної економіки, поведінки економічно активної частини населення, відсутність комплексних програм професійного навчання та перенавчання працівників, що були вивільнені, наявні проблеми у сфері зайнятості, слід зазначити, що зараз держава не може вирішити всі питання щодо стабілізації і розвитку ринку праці.

Необхідно виокремити такі види диспропорцій на ринку праці:

1. Галузеві диспропорції – це диспропорції, які складаються під впливом різноманітних темпів ринкових перетворень в економіці, виробничих галузях та сфери послуг.

2. Соціально-демографічні диспропорції – це диспропорції, які виникають унаслідок зниження конкурентоспроможності окремих вікових та гендерних груп населення.

3. Територіальні диспропорції – це диспропорції, які є результатом нерівномірного розподілу та розміщення трудових ресурсів будь-яких територій в умовному синтезі з низькою мобільністю робочої сили.

4. Структурні або професійно-кваліфікаційні диспропорції, які зумовлені невідповідністю структури професійної освіти перспективним потребам ринку праці за кваліфікаційним рівнем та професійній структурі.

Висновки з цього дослідження. Багато країн, у тому числі з перехідною економікою, мають проблеми, які пов'язані зі структурними диспропорціями на ринку праці. Як правило, це спричинено конкуренцією, циклічним коливанням попиту та пропозиції трудових ресурсів, розвитком наукоємних виробництв, упровадженням новітніх технологій та іншими структурно-прогресивними змінами в різноманітних сферах економіки.

Щодо визначення й аналізу диспропорцій ринку праці, то необхідно виокремити, що саме невідповідність між структурою професійної освіти й актуальними і перспективними потребами ринку праці за кваліфікацій-

ним рівнем і професійною структурою сприяє виникненню дисбалансу на ринку праці.

Особливе місце серед чинників, що підсилюють дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили на вітчизняному ринку праці, є зменшення чисельності прийнятих осіб та зростання чисельності осіб, що вибули з підприємств, установ та організацій у результаті циклічності розвитку ринкової економіки

з такими фазами, як криза та депресія, що, своєю чергою, зумовлює й відповідні коливання сукупної пропозиції та сукупного попиту робочої сили. Сукупна пропозиція залежить насамперед від кількості економічно активного населення, а сукупний попит – від можливостей роботодавців створити на тій чи іншій фазі розвитку економіки необхідну кількість робочих місць.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Васильченко В.С. Ринок праці: теоретичні основи і державна практика / В.С. Васильченко, П.М. Василенко. – К., 2000. – 317 с.
2. Камбарова Е.С., Долгополова А.Ф. Экономические методы для исследования экономических явлений / Е.С. Камбарова, А.Ф. Долгополова // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 6. – С. 69–72.
3. Липин А.С., Эскин В.Н. Регулирование лесного экспорта / А.С. Липин, В.Н. Эскин. – М. : ЭКО, 2007.
4. Лібанова Е.М. Ринок праці : [навч. посіб.] / Е.М. Лібанова. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 224 с.
5. Петюх В.М. Ринок праці : [навч.-метод. посіб.] / В.М. Петюх. – К. : КНЕУ, 2000. – 128 с.
6. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева ; 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
7. Родічева І.С. Дисбаланс на ринку праці України: регіональний аспект / І.С. Родічева // Матеріали конференції «Функціонування економічної системи». – Х., 2012. – С. 83.
8. Философский энциклопедический словарь / Л.Ф. Ильичёв, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалёв, В.Г. Панов. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 155 с.
9. Чернявська Ю.Б. Економічні важелі механізму державного регулювання ринку праці в Україні / Ю.Б. Чернявська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №7–8. – С. 102–106.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658:621

Сутнісні характеристики економічної категорії
«адаптація підприємства»

Баламут Г.С.

кандидат економічних наук,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

У статті проведено аналіз літературних джерел щодо визначення поняття «адаптація підприємства», розкрито зміст її основних видів та сформульовано економічний зміст даного поняття. Запропоноване систематизоване визначення поняття «адаптація» з позиції його прояву в економіці.

Ключові слова: адаптація підприємств, стратегічні цілі, ринкова економіка, стійкість, конкурентоспроможність.

Баламут Г.С. СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «АДАПТАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ»

В статье проведен анализ литературных источников относительно определения понятия «адаптация предприятия», раскрыто содержание ее основных видов и сформулировано экономическое содержание данного понятия. Предложено систематизированное определение понятия «адаптация» с позиции его проявления в экономике.

Ключевые слова: адаптация предприятий, стратегические цели, рыночная экономика, устойчивость, конкурентоспособность.

Balamut G.S. INTRINSIC CHARACTERISTICS OF ECONOMIC CATEGORY «ADAPTATION OF THE ENTITY»

The analysis of references, concerning determination of a concept of «adaptation of the entities» is carried out, content of its main types is opened and economic content of a concept of «adaptation of the entity» is formulated. The offered systematized determination of the concept "adaptation" from a line item of its manifestation of economy.

Keywords: adaptation of the entities, strategic objectives, market economy, stability, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У новому тисячолітті наша країна повинна навчитися жити в умовах ринкової економіки, найважливішою умовою цього є висококваліфіковане управління. Вміння швидко адаптувати роботу підприємства відповідно до змінених умов у конкурентному середовищі є одним із найважливіших завдань управління та запорукою успіху будь-якого підприємства, тому поняття «адаптація підприємств» має дуже багато визначень і не має єдиного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними дослідженнями поняття «адаптація підприємства» займалися такі відомі зарубіжні вчені, як Р.Л. Акофф, І. Ансофф, П. Дойль, К. Кернс, Т. Сааті; вітчизняні дослідники – Т.В. Ландина, М.М. Будник. Р.Л. Акофф розглядав природу адаптації та виділив два типи адаптивних реакцій. І. Ансофф розробив

метод адаптивного пошуку, який описує можливі стратегії підприємства в умовах ринку [1, с. 51]. П. Дойль, К. Кернс та Т. Сааті визначають адаптацію як властивість відкритої системи (підприємство розглядається як «відкрита система»). Т.В. Ландина вперше в сучасній вітчизняній економічній науці розробила класифікацію проблем адаптації та спробувала розробити адаптаційні механізми організаційно-виробничих систем. М.М. Будник обґрунтувала поняття, які найбільшою мірою визначають сутність процесу адаптації підприємств: середовище адаптації, чутливість до змін, здатність до адаптації, потенціал адаптації, період адаптації (адаптаційний синдром), поведінкову адаптацію, гнучкість (адаптивність) структур підприємства, систему адаптації. Але на сьогодні не досліджено особливості адаптації підприємств, не визначено зміну її сутності в умовах умовно стабільного рин-

кового середовища. Саме тому ця сфера наукових досліджень є актуальною та вимагає подальших розробок.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначити зміст поняття «адаптація підприємств» та його трансформації залежно від умов функціонування підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальнофілософське визначення сформував А.Б. Георгієвський: «Адаптація – це форма відображення системами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, яка передбачає встановлення з ним динамічної рівноваги та стійкості». У даному визначенні виділено декілька суттєвих ознак, що характеризують адаптацію з більш загальних позицій. По-перше, зазначається, що адаптація – це процес активного відображення, що забезпечує самозбереження системи у процесі її розвитку. Процес адаптації фіксується у стійкості окремих систем до несприятливого впливу середовища. По-друге, адаптація проявляється стосовно як до зовнішніх, так і до внутрішніх впливів. По-третє, адаптація проявляється як тенденція до встановлення визначеної межі гармонії системи із зовнішнім та внутрішнім середовищем [2, с. 38]. Це визначення розширює взаємозв'язок поняття «адаптація» з кібернетичними категоріями саморегуляції та управління.

Варто зазначити, що термін адаптація застосовується тільки щодо цілісних систем, що вдало відображено в афоризмі Дж. Баркрафта: «Будь-яка адаптація є інтеграція». Поняття «адаптація» може застосовуватись до всіх систем, які характеризуються стійкістю стосовно зовнішнього та внутрішнього впливу шляхом саморегуляції та управління.

Деякі науковці ототожнюють адаптацію з управлінням. Так, Л.А. Растрігін вважає, що адаптація нічим не відрізняється від управління та зазначає: «Адаптація – це організація цілеспрямованого впливу на об'єкт, який спрямований на досягнення раніше поставлених цілей»; з урахуванням особливостей складних систем «адаптація – це процес цілеспрямованої зміни параметрів та структури системи, яка полягає у визначенні критеріїв її функціонування та виконання цих критеріїв».

В економічній літературі даний термін трактується по-різному. Відповідно до першого підходу, адаптація розуміється як ступінь залучення підприємства до ринкових форм

господарювання [1, с. 9]. На першому етапі ринкових перетворень адаптація розумілась як зміна форми власності, самостійний вихід на зовнішній ринок, прагнення максимізувати прибутки, виробництво конкурентоспроможної продукції, що досягається шляхом зменшення видатків, закриття збиткових виробництв, скорочення персоналу. Але дане розуміння характеризується надмірною «економічністю» та не враховує соціального чинника.

Із часом з'явився другий підхід до розуміння адаптації, який ураховував соціальні наслідки економічних реформ у державі. Так, за різкого спаду виробництва адаптація передбачала виживання виробництва, збереження основних фондів та ключових технологій, але даний підхід не враховував перспективи розвитку підприємств [3, с. 146].

Відповідно до третього наукового підходу, адаптація розумілась як ступінь освоєння «нових правил гри», нових способів виробничо-фінансової діяльності у принципово новому зовнішньому середовищі. З точки зору мікроекономіки адаптація – це стан виробництва, який забезпечує рівновагу попиту та пропозиції на ринку товарів та послуг, а виробник має можливість постійно підтримувати свої економічні показники у визначених межах на основі своєчасного і повного врахування у виробництві змін зовнішнього економічного середовища.

Усі перераховані підходи розглядають адаптацію як характеристику діяльності підприємства, стратегічними цілями якої є виживання або розвиток.

Відомий учений Р.Л. Акофф уважав, що адаптація – така реакція на зміну умов, яка протидіє дійсному чи можливому зниженню ефективності поведінки системи. Зміни можуть бути внутрішніми або зовнішніми. Адаптивна реакція може бути двох типів. Перший тип – це пасивна адаптація, коли система змінює свою поведінку з метою підвищення ефективності своєї діяльності. Другий – це активна адаптація, коли система змінює середовище таким чином, щоб її діяльність була ефективною.

На нашу думку, коли підприємства самостійно не можуть впливати на зовнішнє середовище, вони застосовують саме пасивну адаптацію, але вони мають прагнути до розробки та застосування ефективних засобів активної адаптації. Саме завдяки активній адаптації підприємства спроможні будуть змінити умови функціонування, але варто зазначити, що без активної участі держави

у цих процесах вітчизняним підприємствам буде важко розробити дієві засоби активної адаптації.

А.О. Мельник у своїх дослідженнях зробила спробу виділити види адаптації підприємства: статичну та динамічну, групову та індивідуальну; постійну, періодичну та тимчасову; кількісну, якісну та модуляційну, комплексну та конкретну, спрямовану на розвиток та спрямовану на виживання адаптації [4, с. 136–138]. Статична адаптація – це результат раніше вироблених адаптивних реакцій на зовнішній вплив, формує адаптаційний потенціал підприємства, передбачає існування на підприємстві вже набутих властивостей, за допомогою яких підприємство адаптувалось до зовнішнього середовища. Динамічна адаптація – процес взаємодії підприємства з чинниками зовнішнього середовища, спрямований на пристосування до них у процесі здійснення підприємницької діяльності. Динамічна адаптація направлена на формування властивостей, що забезпечують та прискорюють пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища.

Якщо розглядати особливості цих видів адаптації в умовах кризи, варто зазначити, що статична адаптація підприємства визначає його спроможність протистояти негативним впливам фінансової кризи. Динамічна адаптація є актуальною в період прояву кризових явищ, оскільки вона спрямовується на пошук шляхів пристосування і виживання підприємства у складних економічних умовах [5, с. 39].

Індивідуальна адаптація передбачає інтеграцію реакцій цілісної системи, спрямованих на підтримку її стійкості за постійних змін внутрішніх та зовнішніх умов функціонування. Індивідуальна (самостійна) адаптація передбачає пристосування підприємства до зовнішнього середовища самотужки. Групова адаптація заснована на різних формах взаємодії між господарюючими суб'єктами, що спрямовані на забезпечення самозбереження та розвиток у мінливих умовах зовнішнього середовища. Цей вид адаптації становить цілеспрямовану, ще більш, інтегровану сукупність індивідуальних адаптацій. Групова адаптація використовується групою підприємств, які об'єднуються з метою пристосування до змін зовнішнього середовища спільними зусиллями [6, с. 9].

Серед розглянутих видів адаптації, на нашу думку, більш ефективною в умовах кризи є

групова адаптація, яка спрямована на збереження економічних інтересів декількох підприємств чи окремого регіону, чи визначеної галузі. Саме групова адаптація забезпечить розробку оптимальних засобів боротьби з кризою, індивідуальна адаптація може забезпечити вихід із кризи одного підприємства та водночас створити ще більш негативні умови для функціонування його контрагентів. Індивідуальна адаптація в умовах кризи лише загострить негативні впливи зовнішнього середовища на роботу підприємств.

Тимчасова адаптація передбачає використання засобів та інструментів адаптації лише у разі гострої потреби, за досягнення бажаного результату використання адаптаційних засобів припиняється. Періодична адаптація передбачає зміни у системі управління тільки за зміни зовнішнього середовища, пристосувавшись до середовища, підприємство припиняє використовувати засоби адаптації у процесі управління. Постійна адаптація використовується підприємствами у нестабільному, швидко мінливому середовищі, передбачає безперервне використання засобів адаптації у процесі управління [7, с. 15].

В умовах кризи підприємства, як правило, радикально змінюють звичні методи управління, і вони, як правило, є характерними засобами саме тимчасової адаптації.

Кількісна адаптація передбачає зміну концентрації використання засобів адаптації, що спрямовані на пристосування підприємства. Якісна адаптація передбачає використання нових та новітніх засобів, які би сприяли процесу пристосування підприємства до зовнішнього середовища. Модуляційна адаптація передбачає зміни у використанні наявних на підприємстві засобів та інструментів пристосування до середовища. Для кризових умов господарювання оптимальним є модуляційна адаптація, яка поступово трансформується в якісну. Якісна адаптація має можливість забезпечити нормальне функціонування підприємства, не змінюючи його активи і пасиви значною мірою, використовуючи при цьому його потенціал [7, с. 16–17].

На підприємстві може використовуватись як адаптація одного виду, так і адаптація декількох видів. У першому випадку адаптація спрямована на досягнення певного результату за допомогою визначених засобів, направлених на пристосування окремого підрозділу чи відділу підприємства.

У другому випадку підприємство використовує декілька засобів адаптації, що спрямовані на пристосування підприємства у цілому. Адаптація, спрямована на виживання, передбачає дії, які спрямовані на формування у підприємства властивостей, що забезпечують йому беззбиткове функціонування у зовнішньому середовищі. Адаптація, спрямована на розвиток, використовується підприємствами, які впевнено почувають себе в наявних умовах функціонування та прагнуть підвищити ефективність своєї діяльності з метою розширення масштабів виробництва [7, с. 18].

Кризові явища погіршують роботу майже всіх суб'єктів господарювання, але залежно

від їх стійкості засоби адаптації розвитку втрачають свою актуальність і першочерговими стають засоби адаптації виживання.

Висновки з цього дослідження. Поняття «адаптація підприємств» нове для вітчизняних підприємств, але відіграє важливу роль у розвитку сучасної підприємницької діяльності. Адаптація підприємств є обов'язковою умовою і головним критерієм ефективності господарської діяльності в умовах кризи. На нашу думку, змістовність поняття «адаптація підприємств» не змінюється залежно від змін умов функціонування вітчизняних підприємств, а лише посилюється в умовах нестабільного економічного становища.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Менеджмент для магистров / Под ред. А.А. Епифанова, С.Н. Козьменко. – Сумы: Университетская школа, 2003. – 762 с.
2. Murphy R. Adaptive Processes in Economic Systems. – N.Y. – 1965.
3. Авраамова Е. Адаптация промышленных предприятий к рыночным условиям / Е. Авраамова, И. Гурков // Вопросы экономики. – 1997. – № 11. – С. 145–149.
4. Мельник А.О. Становлення та розвиток поняття «адаптація підприємства» / А.О. Мельник // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – № 1. – Ч. 2. – Т. 2. – С. 135–138.
5. Крисько Ж.Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж.Л. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38–42.
6. Білошкурська Н.В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства / Н.В. Білошкурська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12(114). – С. 9.
7. Алексеев С.Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / С.Б. Алексеев. – Донецьк, 2003. – 23 с.

Місце оцінювання в системі управління якістю на туристичних підприємствах

Бедрадіна Г.К.

викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету

У статті проаналізовано та узагальнено сучасні підходи вчених та спеціалістів до трактування місця етапу оцінки якості послуг у загальній системі управління якістю на туристичних підприємствах. Наведено авторське бачення змісту та місця оцінювання якості в системі та механізмі управління якістю туристичних послуг.

Ключові слова: оцінка, управління якістю, механізм управління якістю, туристичне підприємство, суб'єкт туристичної діяльності, споживач туристичних послуг, туроператор, турагент.

Бедрадина А.К. МЕСТО ОЦЕНИВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье проанализированы и обобщены современные подходы ученых и специалистов к трактовке места этапа оценки качества услуг в общей системе управления качеством на туристических предприятиях. Приведено авторское видение содержания и места оценивания качества в системе и механизме управления качеством туристических услуг.

Ключевые слова: оценка, управление качеством, механизм управления качеством, туристическое предприятие, субъект туристической деятельности, потребитель туристических услуг, туроператор, турагент.

Bedradina G.K. PLACE IN EVALUATING THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM FOR TOURISM ENTERPRISES

Modern approaches of scientists and specialists concerning interpretation of plan and quality evaluation of services in the general system of quality management of tourist enterprises are analyses and generalized in this article. Author's vision of content and place of quality evaluation is given in the article, also the mechanism of quality management of tourist services is considered.

Keywords: assessment, quality management, quality management mechanism, travel enterprise, tourism activity subject, consumer of tourism services, touroperator, touragent.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Оцінка якості послуг займає важливе місце в загальній системі управління якістю на підприємствах туризму.

У загальноприйнятому розумінні слово «оцінка» – це думка про цінність, рівень або значення чого-небудь. Відповідно, «оцінювати» означає виявляти ступень, рівень, якість чого-небудь [1, с. 429].

Що стосується визначення поняття оцінки відповідно до якості туристичних послуг, то тут і вітчизняні, і зарубіжні фахівці додержуються приблизно однакової думки. Оцінка рівня якості послуг – це сукупність операцій, яка складається з вибору показників якості оцінювального продукту, визначення значень цих показників та порівняння їх із базовими [2, с. 60].

Якщо з визначенням того, що собою являє процедура оцінювання якості послуг, особливих проблем не виникає, то цього не можна сказати стосовно її місця в загальній системі або механізмі управління якістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Учені та спеціалісти, які займаються даною проблемою, не завжди чітко визначають її місце і часто обмежуються констатацією положення, що управління якістю – це координована діяльність із керування роботою організації стосовно якості, яка передбачає виконання таких функцій, як планування, організація, мотивація, контроль та координація. При цьому всі перелічені функції об'єднані сполучними процесами комунікації. Питання про те, яке місце займає у цьому процесі оцінка якості товару або послуги, залишається відкритим.

Наша позиція у даному питанні полягає у такому: якщо оцінювання розглядати з точки зору управління якістю на туристичному підприємстві, то етап оцінки слід уважати елементом контролю якості, який є, своєю чергою, невіддільною компонентою загальної системи управління якістю на підприємстві. Про це прямо зазначено у відповідному стандарті ISO: «Контроль якості послуги (обслуго-

вування) – це сукупність операцій, яка включає проведення вимірювань, іспитів, оцінки однієї чи декількох характеристик послуги (обслуговування)» [3, с. 3].

Трохи інша картина з оцінкою якості послуг спостерігається тоді, коли автори розглядають систему управління якістю на підприємстві з точки зору процесного підходу. У стандартах ISO серії 9000 версії 2000 р. зазначено, що під час розроблення й впровадження систем управління якістю на підприємстві має використовуватись процесний підхід. Під ним розуміється вміння керівництва організації ідентифікувати всі процеси, що відбуваються на підприємстві, встановлювати взаємозв'язки між ними і на такій основі здійснювати управління якістю [3, с. 4].

При цьому кожний процес, що відбувається в організації, має вхід і вихід. Вхідними елементами системи виступають предмети праці, засоби праці та жива праця, характерною особливістю яких у сфері обслуговування є їх поєднання у часі та просторі у процесі реалізації послуг. Вихід – це туристична послуга або туристичний продукт [4, с. 463].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відразу ж зазначимо, що модель системи якості, що ґрунтується на процесному підході, складається з чотирьох блоків взаємопов'язаних процесів: відповідальності керівництва; управління ресурсами; створення продукту, а також включає вимірювання, аналіз і вдосконалення (рис. 1).

Як вважають фахівці, у моделі процесного підходу використано ідею постійного покращення якості Е. Демінга. Запропонований ним підхід до якості відомий як коло Демінга, або цикл РДСА:

Р – плануй (Plan), Д – виконуй (Do); С – перевір (Chek); А – коригуй і дій.

Розроблену модель можна описати так: плануй – установлюй цілі та процеси, необхідні для досягнення бажаних результатів; виконуй – упроваджуй процеси; перевір – спостерігай за процесами і вимірною їх відповідно до цілей, політики підприємства і вимог до послуг; дій – здійснюй заходи щодо постійного вдосконалення процесів, операцій та якості послуг у цілому [6, с. 24].

Н.Є. Кудла вважає, що аналізувати зазначену вище модель необхідно у такій послідовності. Розпочинати слід з управління ресурсами, які є нібито відповідником планування згідно з методом РДСА. У межах цього кроку треба забезпечити матеріальні, фінансові та трудові засоби для здійснення виробничого процесу. У наступному кроці – реалізації продукту – організація використовує наявні засоби і здійснює їх конфігурацію відповідно до вимог клієнта, які становлять тут зовнішній вхід. Результатом цього є готовий продукт чи послуга, яка надається клієнтові. Інформація стосовно придбаного продукту, наприклад витрати, проблеми якості, передаються на наступний крок – вимірювання, аналізу й удосконалення. На даному етапі відбувається також вивчення думки споживачів, дослідження рівня їхнього задоволення. Завершальним етапом петлі є відповідальність керівництва організації, в якому менеджери аналізують



Рис. 1. Модель системи якості, в основу якої покладено процесний підхід [5, с. 24]

звіти з окремих процесів і на їх основі приймають відповідні рішення. Кожне наступне проходження процесу має спричинити підвищення рівня якості в організації [6, с. 25].

Заслугує уваги і підтримки позиція С.В. Мельниченко та К.А. Шеєнкової з даного питання. У монографії вони розглядають основні бізнес-процеси туристичного підприємства, спрямовані на створення туристичного продукту. Автори виділяють сім основних бізнес-процесів у діяльності туристичного підприємства. Одним із них є управління якістю туристичних послуг, а підпроцесами вони вважають такі дії, як оцінювання якості розроблених турів та якості обслуговування туристів та розробка заходів підвищення якості [7, с. 27].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для повноти картини з оцінкою якості варто також розглянути ситуацію, коли замість поняття «система управління якістю на підприємстві» науковці впроваджують термін «механізм управління якістю послуг».

Поняття «механізм», як його трактують сучасні дослідники, значно ширше за поняття «управління якістю» і включає останнє до свого складу. Відомо, що спочатку цим терміном позначалися переважно всілякі складні машинні пристрої. Поступово зі сфери технічних дисциплін слово перейшло в суспільні науки і розпочало використовуватись для характеристики різноманітних господарських процесів. Сам термін «механізм» є співвідносним і вимагає уточнення (механізм чого?) або вказування на сферу його призначення.

Механізм управління якістю послуг є достатньо складним і багатоплановим поняттям, в яке різні фахівці вкладають різний

зміст. Не вдаючись до полеміки з авторами, які займаються цим питанням, наведемо визначення, яке нам найбільше імпонує тим, що в ньому чітко визначено етап оцінки процесу надання послуги. Воно належить київським ученим Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко і М.В. Босовській. На їхню думку, «механізм управління якістю послуг являє собою спосіб організації діяльності підприємства туристичної індустрії з характерними для нього відносинами між учасниками процесу надання послуги, а також виробником послуг та їх споживачами» [2, с. 28].

Схематично версія зазначених вище авторів щодо механізму управління якістю туристичних послуг показана на рис. 2.

Як видно з наведеної схеми, механізм управління якістю туристичних послуг включає систему управління якістю підприємства, а також споживача, якому адресуються ці послуги. На рис. 2 показано місце оцінки процесу надання послуги в загальному механізмі управління якістю.

Отже, оцінка якості послуг є невід'ємною складовою частиною загальної системи або механізму управління якістю незалежно від того, з яких позицій підходити до дослідження цього процесу. Із позиції класичної схеми управління якістю етап оцінки можна вважати елементом стадії контролю над якістю. Із точки зору процесного підходу до системи управління якістю на підприємстві етап оцінки є повноцінним елементом цієї системи, як і всі інші: управління ресурсами, реалізація продукту, відповідальність керівництва. Якщо ідентифікувати основні бізнес-процеси туристичного підприємства, то управління якістю

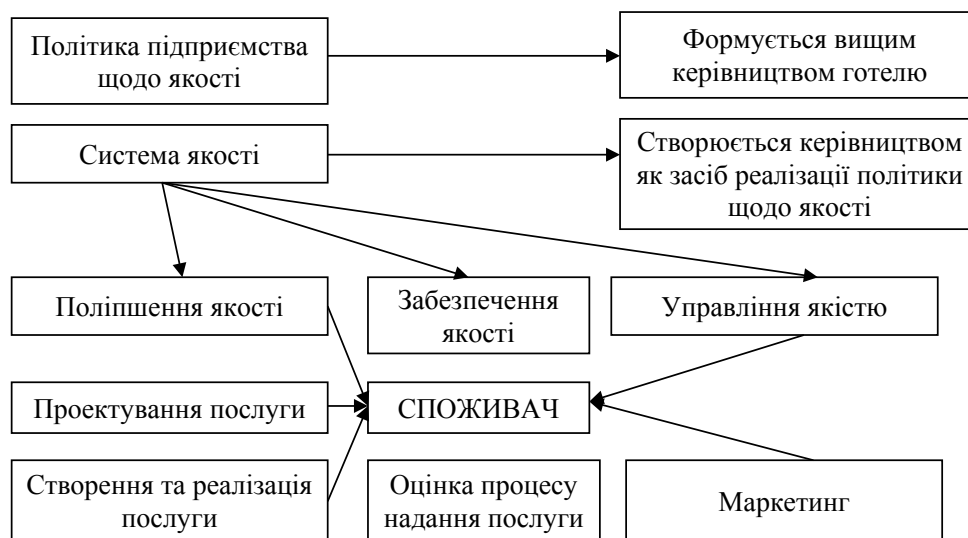


Рис. 2. Механізм управління якістю туристичної послуги [2, с. 28]

туристичних послуг слід уважати одним з основних таких процесів, а оцінювання якості турпродукту і системи обслуговування клієнтів – важливим та відповідальним процесом. Оцінка процесу надання послуги є також елементом того, що називають «механізмом управління якістю туристичної послуги». При цьому результат виконання послуги оцінюється як постачальником, так і споживачем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність оцінювання якості та в цілому впровадження систем якості послуг на підприємствах сфери туризму зумовлені інтеграцією України до світових структур, де поряд із конкуренцією ринкових цін існує конкуренція якості послуг.

Оскільки у даній статті мова йде про оцінювання якості послуг туристичного підприємства, виникає питання: чи можна вважати такими всі суб'єкти туристичної діяльності? Визначимо свою позицію з даного питання.

Відповідно до Господарського кодексу, туристичне підприємство – це самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи, здійснює виробничу (туристичну), комерційну та науково-дослідну діяльність із метою отримання прибутку.

У спеціальній економічній літературі часто будь-яке підприємство, яке виробляє товари або надає послуги, що призначені для туристів, трактують як туристичне підприємство. Такої думки дотримуються, наприклад, російські вчені В.І. Азар, В.Г. Гуляєв та деякі інші.

Іншої позиції дотримуються С.П. Гаврилюк, В.О. Василенко та Т.І. Ткаченко. Вони вважають, що не всі суб'єкти туристичної діяльності слід називати туристичними підприємствами. В основу віднесення підприємств до туристичних, на їхню думку, має бути покладено галузеву ознаку видів діяльності згідно з Класифікатором видів економічної діяльності, за які воно отримує основну частку виручки. Виходячи із цього, туристичне підприємство – це підприємство, основною функцією якого є комплектування (формування) та реалізація комплексного туристичного продукту і питома вага виручки від реалізації туристичних послуг становить понад 50% обороту [10, с. 231]. Ми цілком погоджуємось саме з такою точкою зору.

За змістом та характером своєї основної діяльності туристичні підприємства є свого роду посередниками між споживачем (туристом) та виробником окремих туристичних послуг (засобами розміщення туристів), закладами харчування, транспортними орга-

нізаціями та ін. Через це Н.Є. Кудла називає їх підприємствами туристичного посередництва [6, с. 184].

Згідно зі статтею 5 Закону України «Про туризм», учасники відносин, які виникають під час здійснення туристичної діяльності, поділяються на дві основні групи: суб'єкти туристичної діяльності та споживачі туристичних послуг. Взаємозв'язки між ними представлено на рис. 3.

Суб'єктами туристичної діяльності в Україні є:

- туристичні оператори;
- туристичні агенти;
- інші суб'єкти підприємницької діяльності;
- гіди-перекладачі, екскурсоводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу;
- фізичні особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності та надають послуги з тимчасового розміщення, харчування тощо [11, с. 4].

Туроператором є туристичне підприємство, що займається організацією внутрішніх та міжнародних подорожей із різноманітним асортиментом послуг. Їх винятковою діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг.

Специфіка послуг туроператора полягає у тому, що він за єдиною ціною комбінує свої власні й послуги інших суб'єктів господарювання у новий самостійний туристичний продукт. Підприємства даного типу надають туристам можливість широкого вибору та використання засобів розміщення; наземних, повітряних і водних видів транспорту; різноманітних культурно-розважальних установ; туристичних агенцій, бюро екскурсійного обслуговування. Туроператор пропонує клієнту комплексний тур від власного імені, на свій ризик та за свій рахунок.

На відміну від туроператора туристичне агентство являє собою типову посередницьку структуру, що займається реалізацією організованих туроператорами турів та послуг окремо взятих підприємств туристичної сфери. Закон України «Про туризм» визначає зміст діяльності туристичного агентства так: «Туристичні агенти – це юридичні особи, створені згідно із законодавством України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку

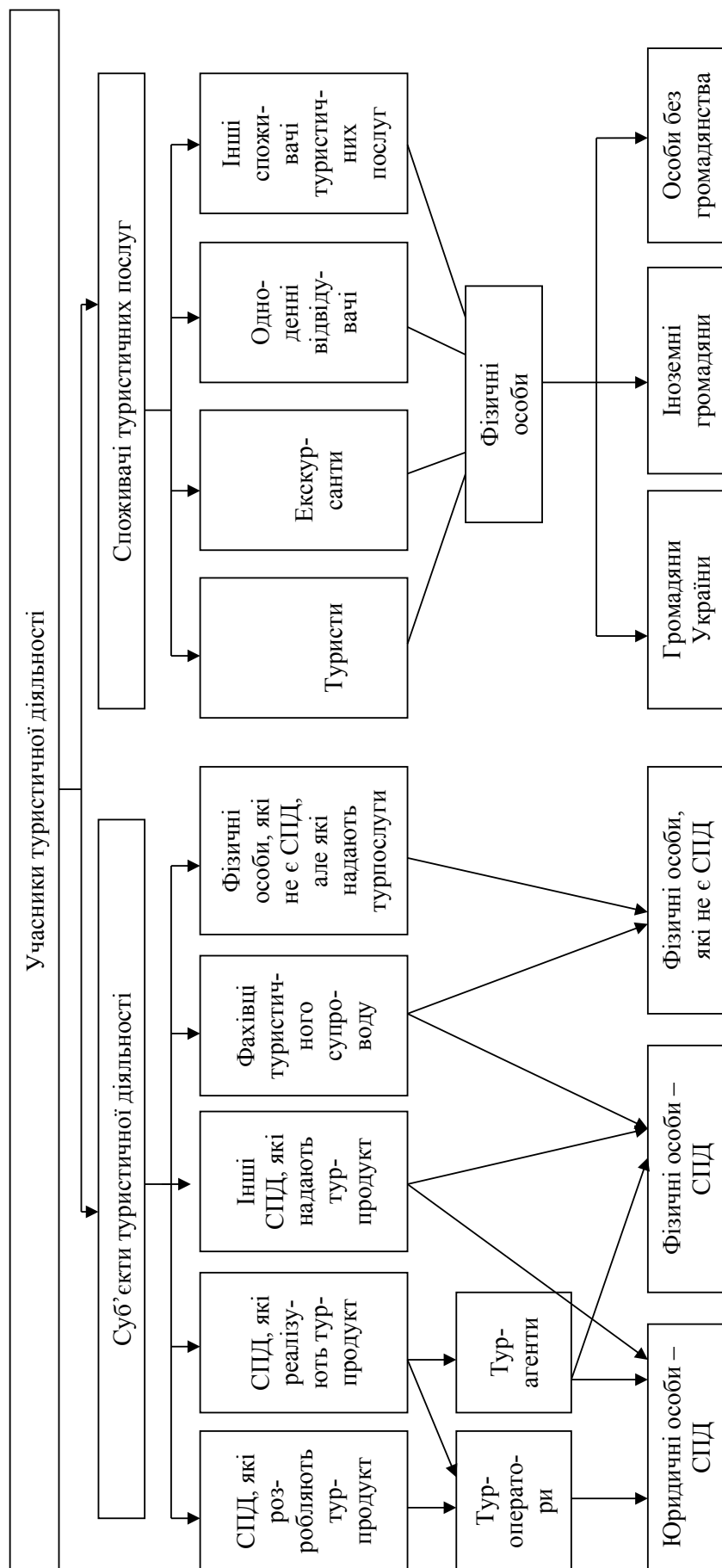


Рис. 3. Взаємозв'язки між учасниками туристичної діяльності згідно з українським законодавством

Таблиця 1

Основні відмінності в діяльності туроператорів і турагентів

№ з/п	Туроператор	Турагент
1	Винятково юридична особа	Юридична особа або фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності
2	Отримання ліцензії на провадження туроператорської діяльності	Діяльність, яку мають право здійснювати турагенти: <ul style="list-style-type: none"> • посередницька діяльність із реалізації туристичних продуктів туроператорів; • посередницька діяльність із реалізації туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності; • посередницька діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг
3	Діяльність, яку мають право здійснювати туроператори (виняткова діяльність): <ul style="list-style-type: none"> • організація та забезпечення створення туристичного продукту; • реалізація та надання туристичних послуг; • посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг 	Турагент не несе відповідальності за наслідки неналежного формування туристичного продукту і виконання договору на туристичне обслуговування
4	Несе відповідальність за невиконання чи за неналежне виконання зобов'язання по договору на туристичне обслуговування (у тому числі претензії до туроператора можуть бути пред'явлені за ненадання чи неналежне надання туристичних послуг, які входять у туристичний продукт, незалежно від того, ким повинні були надаватись чи надавались ці послуги)	Турагент не несе відповідальності за наслідки неналежного формування туристичного продукту і виконання договору на туристичне обслуговування
5	Відповідає перед туристом за дії (бездіяльність) третіх осіб, які беруть участь у формуванні туристичного продукту	Не відповідає перед туристом за діяльність третіх осіб, які беруть участь у формуванні туристичного продукту
6	Відповідальність туроператора стосується і реалізації туристу туристичного продукту без оформлення туристичної путівки	Не несе відповідальності, оскільки реалізація туристичного продукту не є для нього самостійною послугою, яку він надає туристу
7	Претензії до туроператора можуть бути пред'явлені як щодо якості туристичного продукту (весь комплекс послуг щодо туристичному обслуговуванню), так і щодо ненадання інформації (надання недостовірної інформації про споживчі властивості туристичного продукту)	Претензії можуть бути пред'явлені тільки щодо ненадання чи надання недостовірної інформації: програми перебування, маршруту, умов подорожі, умов проживання (харчування, послуг із перевезення пасажирів і т. д.)
8	Розмір фінансового забезпечення відповідальності перед туристами – гарантія банку або іншої фінансової установи на суму, еквівалентну не менш ніж 20 000 євро або 10 000 євро під час організації внутрішнього та в'їзного туризму	Розмір фінансового забезпечення відповідальності перед туристами – гарантія банку або іншої фінансової установи на суму, еквівалентну не менш ніж 2 000 євро
9	Загальний розмір частки у статутних фондах інших операторів України не може перевищувати 20% їх статутних фондів	_____
10	Має виняткове право на надання послуг з оформлення документів для виїзду за межі України	_____
11	Має виняткове право здійснювати посередництво в укладенні на території України договорів на туристичне обслуговування з іноземними суб'єктами туристичної діяльності	_____

діяльність із реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг» [12, с. 4].

Отже, якщо для туроператора винятковою діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, то для турагента – послуги посередництва у його реалізації кінцевому споживачу – туристу.

Можна виділити й інші відмінності у діяльності та відповідальності туроператорів і турагентів. У стислому вигляді вони надані в табл. 1.

Можна стверджувати, що головна ідея управління якістю полягає в тому, що підприємство-туроператор повинно працювати не тільки над якістю свого турпродукту, а й над якістю обслуговування клієнтів у процесі його реалізації, включаючи роботу персоналу. Потрібно постійно вдосконалювати три основні складові частини кожного підприємства: якість продукції, якість організації процесів та рівень кваліфікації персоналу.

Для турагента це завдання звужується. Оскільки турагент не несе відповідальності за наслідки неналежного формування туристичного продукту і виконання договору на туристичне обслуговування (див. пп. 4–6 табл. 1), йому слід зосередитись на якості своєї роботи на стадії обслуговування клієнтів, а також на якості менеджменту персоналу.

Висновки з цього дослідження. Як свідчать дослідження, зазначені фактори впливу та трансформація ринкової ситуації майже не змінили структуру підприємницької активності туроперейтингу. За останні десять років частка туроператорів коливалась незначно і становила майже третину ринку. Кількість турагентів також зростає пропорційно розвитку діяльності туроператорів. Близько 2/3 кількості туристичних підприємств – це агентства. Все зазначене підтверджує факт тісної взаємодії учасників туристичного ринку у формуванні розгалуженої мережі збуту туристичних послуг та зацікавленості туроператорів у високій якості не тільки своїх продуктів, а й послуг туристичних агентств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шаповал М.І. Менеджмент якості : [підручник] / М.І. Шаповал. – К. : Знання, КОО, 2003. – 475 с.
2. Управління якістю туристичних послуг : [опорний конспект лекцій] / Укл. Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.В. Босовська. – К. : КНТЕУ, 2009. – 107 с.
3. ДСТУ ISO 9000:2007. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (чинний від 01.01.2008). – К. : Держспоживстандарт України, 2008. – 36 с.
4. Ткаченко Т.І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : [монографія] / Т.І. Ткаченко ; 2-ге вид., випр. та доп. – К.: Київ. нац. торг.-екон. університет, 2009. – 463 с.
5. Кудла Н.Є. Управління якістю в туризмі : [підручник] / Н.Є. Кудла. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 328 с.
6. Мельниченко С.В. Управління бізнес-процесами в туризмі : [монографія] / С.В. Мельниченко, К.А. Шеєнкова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. університет, 2015. – 264 с.
7. Азар В.И. Экономика и организация туризма / В.И. Азар. – М. : Экономика, 1972. – 182 с.
8. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности : [учеб. пособ.] / В.Г. Гуляев. – М. : Нолидж, 1996. – 312 с.
9. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу : [навч. посіб.] / С.П. Гаврилюк. – К. : Київ. нац. торг.-екон. університет, 2006. – 180 с.
10. Василенко В.О. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу : [навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : Освіта, 2012. – 508 с.
11. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18.11.2003 № 1282-IV.
12. Герасименко В.Г. Організація надання туристичних послуг : [навч. посіб.] / В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк. – Одеса : Атлант, 2014. – 242 с.

УДК 330.341

Процеси та етапи управління модернізацією виробничої діяльності на підприємстві

Бриксіна В.О.

студентка

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**Шульгіна Л.М.**

доктор економічних наук, професор,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Статтю присвячено дослідженню процесів та етапів модернізації виробничої діяльності на підприємстві. Доведено, що ефективна модернізація виробничої діяльності на підприємстві повинна стати необхідною передумовою його інноваційного розвитку. Обґрунтовано, що модернізація виробничої діяльності підприємства має особливе значення як на рівні кожної окремої організаційно-виробничої системи, так і в системі державного соціально-економічного розвитку та нарощення конкурентоспроможності. Акцентовано на необхідності впровадження модернізації виробничої діяльності на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: модернізація, управління, модернізація виробничої діяльності.

Брыксина В.А., Шульгина Л.М. ПРОЦЕССЫ И ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена актуальной теме исследования процессов и этапов модернизации производственной деятельности на предприятии. Доказано, что эффективная модернизация производственной деятельности на предприятии должна стать необходимой предпосылкой его инновационного развития. Обосновано, что модернизация производственной деятельности предприятия имеет особое значение как на уровне каждой отдельной организационно-производственной системы, так и в системе государственного социально-экономического развития и наращивания конкурентоспособности. Акцентируется внимание на необходимости внедрения модернизации производственной деятельности на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: модернизация, управление, модернизация производственной деятельности.

Bryksina V.O., Shulgina L.M. PROCESSES AND STAGES MODERNIZATION MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ACTIVITY AT THE ENTERPRISE

The work is devoted to study of the processes and stages of modernization of production activities of the enterprise. Proven to be an effective modernization of the production activities of the enterprise should become a necessary prerequisite for its innovative development. It is proved that modernization of the production activity of the enterprise is important both at the level of each separate organizational-production system and in the system of state socio-economic development and competitiveness. Attention is accented on the necessity of implementation of the modernization of the production activities of domestic enterprises.

Keywords: modernization, management, modernization of production activities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах розвитку науково-технічного прогресу значення конкуренції як основного механізму регулювання господарського процесу постійно посилюється. На ринку залишаються лише ті підприємства, які спроможні модернізувати свою діяльність та використовувати найновітніші інноваційні технології. Проблема модернізації виробничої діяльності на підприємствах полягає в тому, що керівники не мають чіткого уявлення щодо процесів та етапів управління модернізацією на підприємстві, а також часто мають застарілу

матеріально-технічну базу, недосконалі механізми фінансового та правового регулювання, неготовність топ-менеджерів до постійного впровадження інновацій та адаптації персоналу до змін у ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів процесів та етапів модернізації виробничої діяльності присвячено праці Івлєва І.В. [1], Валінкевич Н.В. [2], Гурієва С.М. [3], Андрійчук В.Г. [4], Бужимської К.О. [5], Салун М.М. [6]. Найбільшу увагу управлінню потенціалом та розвитком підприємств на основі модернізації приділив

Захарін С.В. [7]. Іщук С.О. обґрунтувала перспективні напрями модернізації [8], а Петрович Й.М. зосередив свою увагу на виявленні сутності поняття «модернізація» та визначенні ролі модернізації виробничої діяльності на підприємстві.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є детальний розгляд процесів та етапів модернізації виробничої діяльності на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна теорія розглядає модернізацію як цілісний, глобальний процес, універсальне явище, що відбувається в усіх ключових сферах діяльності суспільства, характеризується структурно-функціональною диференціацією та створенням відповідних сучасних форм інтеграції [1, с. 133].

Ефективна модернізація є важливим інструментом для скорочення витрат, подолання проблем збитковості, банкрутства і буквально засобом виживання в умовах підвищеної конкуренції. Як правило, термін «модернізація» означає поліпшення, зміну технічних параметрів певного обладнання, машин та приладів. Роль модернізації виробничої діяльності завжди несе в собі структурну перебудову, перерозподіл ресурсної бази, створення сучасних технологій виробництва та конкурентоспроможну високотехнологічну продукцію.

Отже, модернізація – це систематичне введення інновацій, що веде до поступового нарощування інноваційного потенціалу та, відповідно, його збереження [9 с. 201].

Модернізація економіки країни та її підприємств повинна здійснюватися з урахуванням зовнішнього попиту на відповідні товари та послуги. Це дасть змогу повернути втрачені та захопити нові ринки збуту через задоволення їх попиту на інноваційну продукцію. Комфортно почуватися в умовах жорсткої конкуренції можна лише постійно підвищуючи конкурентоспроможність продукції шляхом застосування новітніх технологій і модернізації техніко-технологічної бази підприємств [1, с. 129].

Ефективна модернізація повинна проводитися поступово, з дотриманням певних етапів та процесів. На першому етапі проводять модернізацію логістичної інфраструктури. Логістичні проблеми під час складання концепцій реконструкції виробництва або розробки нового повинні вирішуватися паралельно з техніко-технологічними питаннями.

На другому етапі обирається нова технологія або модернізується наявна, для прийняття

рішення на підприємстві проводяться економічні розрахунки, зіставляються витрати та одержувані вигоди на найближчі кілька років. Модернізація наявної технології проводиться на постійній основі. А проведення кардинальних технологічних змін передбачається кожні 30–40 років.

Третій етап несе в собі вибір складу технологічного обладнання та вибір складу технологічного устаткування, а саме:

1) вибір і розробку планувального рішення розстановки наявного та обладнання, що купується в єдиному технологічному ланцюгу;

2) вибір нового обладнання в рамках усієї виробничої технології;

3) розробку та вибір унікального технологічного обладнання, що сприяє вирішенню багатоцільових завдань модернізації. Визначальний фактор, який дає змогу гарантувати правильний вибір складу технологічного обладнання, полягає в чіткому технічному завданні.

Відповідно до завдання керівництва щодо оцінки потреби підприємства в модернізації технологій, обладнання, належить визначитися з комплексом заходів для вибору одного з трьох можливих шляхів: займатися частковим поліпшенням, модернізувати в рамках наявної технології або кардинально змінювати обладнання та технології.

Таким чином, на підприємстві необхідно прийняти два рішення [2]:

– оцінити потреби виробництва щодо внесення часткових покращень технології, що містить у собі такі види діяльності: виявлення ділянок із технологічними неполадками; оцінка експлуатаційної надійності устаткування; оцінка рівня втрат підприємства; визначення характеру збоїв, впливу з їх боку на весь технологічний процес; зіставлення витрат для часткових покращень та одержуваної вигоди (включаючи усунення втрат). Якщо ефект від часткового поліпшення становить менше 50% від необхідного, слід опрацювати питання можливості модернізації обладнання в рамках існуючої технології;

– для визначення необхідності проведення модернізації в рамках діючої технології необхідно виконати такі кроки: виявити «слабкі місця» в технології; визначити вплив «слабких місць» нових технологій на суміжні ділянки та навколишнє середовище; скласти схеми «продуктивності матеріального потоку», а також схеми елементів системи, які можуть бути поліпшені, а які потрібно замінити на аналогічні, але за вищим рівнем про-

дуктивності; зіставити витрати на поліпшення, заміну обладнання в рамках діючої технології з прогнозуванням економічних характеристик виробництва реалізації на п'ять років уперед.

На останньому етапі аналізують питання доцільності проведення модернізації певної частини технологічного ланцюжка, тобто виявляють необхідність проектування, виготовлення або придбання спеціальних пристроїв, які будуть сприяти досягненню поставлених цілей проведеної модернізації. Спеціальні пристрої залежно від конструкції можуть бути і невеликими вузлами, і солідними технологічними установками.

Із метою поглибленого аналізу необхідно також дослідити економічну ефективність відповідної модернізації. Як відомо, на рівень економічної ефективності впливає різноманіття взаємопов'язаних факторів, їх можна класифікувати за трьома ознаками:

1. Джерела підвищення ефективності, в їх числі основні – зниження матеріальних, трудових, капітальних ресурсів із раціональним використанням природних ресурсів, підвищенням якості товарів, що випускаються, з урахуванням економії часу.

2. Основні напрями вдосконалення, розвитку виробництва, а саме: поліпшення техніко-економічного рівня підприємства; прискорення процесів науково-технічного прогресу; впровадження організаційних управлінських систем; розвиток виробничої структури; вдосконалення використовуваних методів, форм організації виробництва, мотивації, планування, трудової діяльності.

3. Рівень реалізації системи управління виробництвом. Залежно від нього фактори можуть бути:

– внутрішні: освоєння нової продукції, автоматизація, механізація, впровадження новітнього обладнання, прогресивних технологій, поліпшення роботи з матеріалами, сировиною, енергією, паливом, розвиток стилю управління.

– зовнішні: вдосконалення галузевої структури виробництва та промисловості, соціальна та економічна політика, формування ринкової інфраструктури та ринкових відносин.

Для досягнення поставлених нами завдань слід також розглянути типові помилки, які часто допускаються під час управління модернізацією виробництва на підприємстві. До них належать такі:

1. Складання технічного завдання з певними відхиленнями, які виявляються в ході

обговорення технічної частини контракту. Для запобігання цій проблемі на стадії підготовки та обговорення технічного завдання необхідно чітко сформулювати фахівцям завдання та певні проблеми, які повинні бути враховані в рамках модернізації.

2. Відсутність грамотного перекладу технічної частини контракту обладнання, складеного іноземною мовою.

3. Відсутність або недотримання чіткого регламенту модернізації. Необхідно домогтися, щоб були складені розгорнуті плани-графіки на стадії демонтажу фундаментів та обладнання, етапів будівництва, монтажу обладнання, а також забезпечити ретельний контроль виконання планів-графіків.

4. На стадії модернізації виробництва виявляють найбільш відповідний напрям у розвитку конкретного технологічного процесу. Для цього потрібні більш поглиблені патентні, технічні, фінансові дослідження за встановленими напрямками модернізації виробництва.

Процес упровадження модернізації виробничої діяльності на підприємстві представлено в табл. 1.

Таким чином, можна виділити такі правила успішного проведення процесу модернізації:

1. Формування плану-графіка з наявністю чітких уявлень про рівні та вигляд модернізації.

2. Складання компетентного технічного завдання.

3. Формування бюджету модернізації з п'яти частин: капітальні видатки; логістичні витрати; нематеріальні витрати; мотиваційний фонд робочої групи; накладні витрати.

4. Прогнозування фінансових можливостей організації, враховуючи зовнішні і внутрішні макроекономічні показники.

5. Визначення відповідального керівника проекту по модернізації виробничої діяльності.

6. Формування робочої групи для проекту модернізації, ґрунтуючись на уміннях і психологічній сумісності співробітників.

7. Розробка, затвердження бізнес-процесу, регламенту, показників з оцінкою вкладу з боку кожної ділянки, порядку, форм і термінів звітності.

8. Забезпечення щоденного контролю, регулювання творчого процесу, використовуючи матеріальне і нематеріальне стимулювання.

Розглядаючи ситуацію підприємництва в Україні, треба зазначити, що здебільшого підприємців цікавлять короткострокові при-

Таблиця 1

Дослідження техніко-економічного стану виробничого процесу

Етапи	Сутність та методика аналізу
Технічний аналіз	<p>Технічний аналіз показує техніко-технологічну обґрунтованість проектних рішень. За допомогою цього аналізу визначають поточні витрати на випуск продукції та величину інвестиційних витрат за проектом.</p> <p>Техніко-економічний аналіз дає змогу розкрити залежність результатів виробничо-фінансової діяльності підприємства від експлуатаційних, технічних і організаційних чинників, визначити ступінь впливу кожного з них на виконання плану, виявити наявні резерви виробництва, розкрити недоліки в роботі.</p> <p>Аналізу піддається як основна діяльність підприємства, так і допоміжна. Основними завданнями аналізу є: визначення ступеня виконання плану по виробничим, експлуатаційною і фінансовими показниками роботи підприємства в цілому і кожного виробничого підрозділу окремо; виявлення причин і факторів, що зумовлюють перевиконання або недовиконання встановлених планових завдань і планових показників роботи, виявлення резервів виробництва та отримання даних для розробки заходів щодо усунення причин невиконання планових завдань і ліквідації втрат у виробництві; визначення ефективності впровадження розроблених заходів [4].</p>
Маркетинговий аналіз	<p>Метою даного розділу є оцінка інвестицій із погляду перспектив кінцевого ринку для продукції чи послуг. Для цього проводять оцінку використання ефективних підходів до оцінки ціни, попиту і пропозиції, розроблені світовою практикою, наскільки ефективно використовується стратегія активного впливу на ринок, яка характеризується відмовою від практики пасивного пристосування до ринкових умов і переходом до політики впливу на ринок конкретного споживача продукції. Основними об'єктами вивчення і впливу стають споживач, конкурент, кон'юнктура ринку, якісні характеристики товару, умови руху товару та заходи щодо просування товару на ринок.</p> <p>Основна мета аналізу ринку проекту модернізації – переконати можливих інвесторів, що проект має перспективний ринок збуту продукції (послуг), для чого необхідно дослідити споживачів, на яких орієнтована продукція, та рівень конкуренції [5].</p>
Фінансовий аналіз	<p>Метою фінансового аналізу є визначення рентабельності й ефективності проекту модернізації з погляду інвесторів та організації, що реалізує проект, а також оцінка поточного й прогнозованого фінансового стану підприємства, який реалізує проект.</p> <p>Фінансовий аналіз має на меті: визначення дійсних фінансового стану і фінансових результатів діяльності фірми; виявлення змін у фінансовому стані та результатах у просторово-часовому розрізі; виявлення основних факторів, що викликали зміни у фінансовому стані й результатах; прогноз основних тенденцій у фінансовому стані й результатах діяльності фірми.</p> <p>Фінансовий аналіз може розглядатися як складова частина проектного аналізу, так і фінансового менеджменту, отже, дії аналітика залежать від поставленої мети. Проектний аналіз вимагає обґрунтування вкладень із найкращими результатами. Фінансовий менеджмент вимагає постійної роботи менеджера в пошуку фінансових ресурсів.</p> <p>Фінансовий аналіз проекту передбачає вирішення таких завдань: дати оцінку фінансового стану і фінансових результатів підприємства «без проекту» і «з проектом»; оцінити потребу у фінансуванні проекту і забезпечити координацію використання фінансових ресурсів у часі; визначити достатність економічних стимулів для потенційних інвесторів; оцінити, оптимізувати й зіставити витрати та вигоди проекту в кількісному вимірі [6 с. 50].</p>
Оцінка ризиків проекту	<p>Під ризиком у проектному аналізі розуміють імовірність визначеного рівня втрат фірмою частини своїх ресурсів або недоотримання доходів, або появу додаткових витрат при реалізації проекту. Ризик – категорія ймовірнісна, тому його вимірюють як імовірність певного рівня втрат. У всіх випадках ризик так чи інакше пов'язаний з інформаційним забезпеченням рішення, що приймається.</p> <p>Всі рішення, що приймаються, можна віднести до одного з таких варіантів.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рішення приймаються в умовах визначеності, коли точно відомий результат кожного з альтернативних варіантів рішення. 2. Рішення приймаються в умовах ризику з відомою ймовірністю одержання кожного з результатів 3. Рішення приймаються в умовах невизначеності, коли неможливо оцінити ймовірність потенційних результатів [7 с. 149].

Джерело: узагальнено автором на основі [4–7]

бутки, а не довгострокова оптимізація господарської діяльності. Керівники організацій не розуміють важливості модернізації виробничої діяльності і тим самим, не приділяють відповідної уваги управлінню процесами та етапами модернізації, а також не вкладають у ці види діяльності потрібні кошти. Відповідно, вони мають низький рівень капіталізації прибутку в новітні технології, внаслідок чого із часом майже неможливо вистояти проти конкурентів, що врешті-решт призводить до зменшення прибутків, а в деяких випадках і до банкрутства.

Отже, щоб підготувати вітчизняні підприємства до інноваційних змін, їм необхідно нарощувати свій ресурсний потенціал, змінювати організацію виробничого процесу та методи управління. Ефективна модернізація виробничої діяльності підприємства повинна стати передумовою його інноваційного розвитку.

В умовах ринкової економіки саме модернізація підприємств стане поштовхом до переходу до нових технологій в управлінні та виробництві. Модернізація виробничої діяльності забезпечить освоєння та оновлення

сучасного обладнання, устаткування, впровадження у виробництво науково-технічних досягнень, оптимізацію процесів виробництва на підприємстві та випуск продукції з інноваційним складником, що, своєю чергою, дасть змогу протистояти конкурентам на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Висновки з цього дослідження. Перехід до якісно нового рівня розвитку економіки неможливий без відповідного інноваційно-технічного оновлення. Основними факторами прогресивного розвитку економіки є механізми модернізації, що передбачають технологічне оновлення та високоефективне збільшення потужності виробництва промислових підприємств, яке досягається шляхом усунення диспропорцій між окремими етапами технологічного процесу, за рахунок впровадження безвідходних і маловідходних технологій.

Модернізація виробництва належить до основних інструментів підвищення ефективності виробничого процесу, що дають змогу підняти економіку країни на більш якісний рівень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Валінкевич Н.В. Управління потенціалом та розвитком підприємств на основі модернізації / Н.В. Валінкевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту ту. – 2015. – № 1(45). – С. 128–134.
2. Ивлева И.В. Инновации и реализация: существенные различия : материалы Международной научно-практической конференции «Интеграция науки, образования и производства – стратегия развития инновационной экономики» / И.В. Ивлева. – Екатеринбург, 2014. – 2 с.
3. Гуриев С.М. Модернизация или инновации: что важнее для экономики страны? / С.М. Гуриев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/60051-modernizatsiya-iliinnovatsii-cto-vazhnee-dlya-ekonomiki-rossii>.
4. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : kneu.org.ua/upload/economy.pdf.
5. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект / К.О. Бужимська // Вісник ЖДТУ. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : osvita.org.ua/upload/Modernizationeconomy.pdf.
6. Салун М.М. Фактори модернізації ресурсного потенціалу промислового підприємства / М.М. Салун // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 49–51.
7. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення інноваційного й технологічного розвитку промислових підприємств : [монографія] / С.В. Захарін / Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів. – К. : КНЕУ, 2013. – С. 147–159.
8. Іщук С.О. Сучасний стан і перспективні напрями модернізації основного капіталу України / С.О. Іщук, Л.Й. Ситар // Регіональна економіка. – 2014. – № 1(71). – С. 24–33.
9. Петрович Й.М. Сутнісна характеристика поняття модернізації підприємства в системі економічних категорій / Й.М. Петрович, Н.С. Луцак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2015. – № 748. – С. 199–206.

Чим приваблива Львівщина для інвесторів сьогодні

Воробйов В.В.

аспірант кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій
Львівського університету бізнесу і права

У статті обґрунтовано рівень інвестиційної привабливості Львівської області для інвестора. Виявлено, що рівень інвестиційної привабливості Львівської області характеризується розвиненими санаторно-курортною та туристичною сферами, позитивним географічним середовищем, значною наявністю ресурсного та наукового потенціалу.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиції, інвестиційний клімат, ресурси, регіональна політика.

Vorobyov V.V. ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЛЬВОВЩИНА ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ СЕГОДНЯ

В статье обоснован уровень инвестиционной привлекательности Львовской области для инвестора. Выявлено, что уровень инвестиционной привлекательности Львовской области определяется развитыми санаторно-курортной и туристической сферами, положительной географической средой, наличием ресурсного и научного потенциала.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиции, инвестиционный климат, ресурсы, региональная политика.

Vorobyov V.V. WHAT ATTRACTIVE LVIV REGION FOR INVESTORS TODAY

The article justifies the level of investment attractiveness of Lviv region to investors. It is revealed that the level of investment attractiveness of the Lviv region is well-developed health resort and tourist sphere, the positive geographical environment, in the presence of a significant resource and scientific potential.

Keywords: investment attractiveness, investments, investment climate, resources, regional policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне функціонування виробничої та господарської діяльності тісно пов'язане з використанням науково-дослідних робіт, наявністю фінансових ресурсів, що, своєю чергою, призводить до розробки нових та реалізації наявних підприємницьких проєктів, удосконалення діяльності та подальшого розвитку підприємства. Перспективне підприємство є пріоритетом для вкладення інвестицій та однією з умов покращення інвестиційного клімату в регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні дослідження та обґрунтування практичних навичок покращення інвестиційної привабливості знайшли відображення в працях вітчизняних і зарубіжних учених: Ф.В. Бандуріна, І.О. Бланка, Н.Ю. Брюховецької, А.П. Гайдуцького, Т.В. Майорова, А.А. Пересади, В.Г. Федоренка, П.М. Хавранек, О.В.Хасанової, В.М. Хобти, А.І. Яковлева та ін. Науковці досліджують розвиток, сучасний стан, проблеми та перспективи інвестиційної діяльності підприємств, здійснюють її постійний моніторинг, виявляють вплив чинників, які покращують чи погіршують становище в різні періоди часу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте й досі актуальними залишаються питання щодо розвитку регіонів, визначення найперспективніших та пріоритетних галузей, які покращують інвестиційний клімат. Недостатньо вивченими є питання інвестиційної привабливості Львівської області. І досі залишаються не обґрунтовані заходи залучення інвестиційних коштів у Львівську область.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування того, чому Львівська область є найперспективнішою та найбільш привабливою для сучасного інвестора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розвитку інвестиційної привабливості регіону необхідно передусім ведення ефективної регіональної політики.

Львівська область є досить привабливою для інвесторів через:

1. Високий природно-рекреаційний потенціал. Зокрема, санаторно-курортна сфера характеризується наявністю двох спеціальних економічних зон (СЕЗ): «Курортполіс Трускавець» та «Яворів». Львівська область займає одне з визначних місць у державі за

наявністю лікувально-оздоровчих ресурсів, які представлені 200-ма лікувальними джерелами мінеральних вод семи типів, лікувальними грязями, найбільшим в Україні родовищем озокериту. На базі цих унікальних ресурсів розвиваються відомі в Україні та за кордоном курорти Трускавець, Східниця, Моршин, Немирів, Великий Любін, Шкло, де створені умови для профілактики і лікування органів дихання, шлунково-кишкового тракту, нервової та серцево-судинної систем, опорно-рухового апарату. Санаторно-курортна справа є одним із найдавніших видів рекреації на Львівщині, яка в ринкових умовах сьогодення зазнає якісних змін, оскільки з'являються оздоровниці та СПА-курорти найвищого європейського рівня [5].

За наявністю природно-рекреаційних ресурсів Львівська область займає одне з провідних місць у державі: їх частка в природно-ресурсному потенціалі України становить близько 5,4%. Серед карпатських областей за потенціалом природних рекреаційних ресурсів вона поступається лише Закарпаттю. Природний рекреаційний потенціал Львівщини представлений лікувальними мінеральними водами, лікувальними грязями (гідрокарбонатна кальцієво-магнієва слабо мінералізована «Нафтуса» у Трускавці, Шклі та Східниці; хлоридно-сульфатна або сульфатно-хлоридна натрієво-магнієва у Моршині; сірководневі сульфатно-гідрокарбонатні кальцієві у Немирові; торфові лікувальні грязі у Немирові, Шклі, Любіні; озокерит у Моршині, Трускавці), озокеритом, кліматичними, водними та лісовими ресурсами. Найціннішими об'єктами природно-заповідного фонду є Національний природний парк «Сколівські Бескиди», Яворівський національний природний парк, Національний природний парк «Північне Поділля», Державний природний заповідник «Розточчя», внесений рішенням ЮНЕСКО до Всесвітньої мережі біосферних резерватів.

2. Позитивне географічне розташування області, оскільки має спільний кордон з Республікою Польща (протяжність майже 280 км); залізничне сполучення, характеризується наявністю міжнародних залізничних ліній до столиць багатьох європейських держав, а також три важливі транспортні коридори: із заходу на схід (коридор № 3 Берлін – Вроцлав – Львів – Київ; коридор № 5 Трієст – Любляна – Львів) та з півночі на південь (Гданськ – Варшава – Львів – Одеса). На

території області розташовані чотири автомобільні (Краковець, Шегині, Рава-Руська та Смільниця) та три залізничні пункти перетину кордону (Рава-Руська, Мостиська та Хирів), діє аеропорт «Львів» [2]. Львівська область має найвищу щільність автомобільного покриття в Україні та досить щільне залізничне покриття. Перевагами Львівської області є і високий інноваційний потенціал та розвинений споживчий сегмент у сфері логістики, що дає їй певну перевагу над сусідніми регіонами.

3. Розвинена туристична галузь, що характеризується великою наявністю готельних господарств, які було реконструйовано перед проведенням ЄВРО-2012. На території області діє понад 50 туристичних маршрутів (із замками, руїнами замків, збереженими старожитностями, монастирсько-храмовими комплексами тощо). За даними досліджень, найбільш популярними екскурсійними маршрутами, які пропонують туристичні фірми, є: «До Страдчанської печери», «Жовква і Крехівський монастир», «Свіржський Замок та Звенигород», «Невідома Львівщина – околиці Львова», «Мала Золота підкова», «На батьківщину І. Франка в Нагуєвичі», «Перлини Белзького князівства». Для польських туристів пропонується відвідування важливих місць їх історії – Жовкви, Городка, Івано-Франкового, а німецькі туристи часто обирають колишні німецькі колонії – Хоросно, Тернопілля (Дорнфельд), Мервичі (Візенберг) [4].

4. Значний ресурсний потенціал. На території Львівської області наявні 24 види корисних копалин. Область багата на природний газ, нафту (Бориславське, Східницьке, Стрільбицьке нафтові родовища), поклади вугілля, сірку, торф, озокерит (Бориславське озокеритове родовище), кухонну та калійну сіль, сировину для виробництва цементу, вапняки (для цукрової промисловості та вапняки для випалювання на вапно), сланці (сланець мінілітовий), мергель, великі запаси будівельних та вогнетривких глин (цегельно-черепична сировина), піску (для пісочниць локомотивних та піску для скляної промисловості), гіпсу та ангідриду, крейди будівельної, пісковиків, піщано-гравійних сумішей, керамзитова сировина; відкрито чотири родовища лікувальних мінеральних вод типу «Нафтуса» [3].

Львівська область багата на лісові ресурси. Показник лісистості області становить 25%, тоді як середній по Україні – 14%. Основними лісоутворюючими породами є сосна (23% площі лісів), ялина (20%), бук (17%), дуб (16%).

Водні ресурси області складають поверхневі води річок, озер, водосховищ та підземні води. Територією області течуть 8 950 річок, із них 216 довжиною понад 10 км кожна. Вони належать до басейнів Дніпра та Дністра (басейн Чорного моря) та Західного Бугу (басейн Балтійського моря). Головна річка регіону – Дністер (довжина якої в межах області – 250 км), його притоки: Бистриця, Стрий, Свіча, Стривігор, Верещиця. До басейну Чорного моря належить також річка Стир (притока Прип'яті); до басейну Балтійського моря – Західний Буг та його притоки Полтва, Рата; притоки Сяну – Вишня і Шкло.

Надра Львівської області багаті на корисні копалини, найбільше значення серед яких мають паливно-енергетичні та сировина для хімічної і промисловості будівельних матеріалів. Горючі корисні копалини представлені нафтою та природним газом (Передкарпатська нафтогазоносна область), кам'яним вугіллям (частина Львівсько-Волинського кам'яновугільного басейну), торфом.

5. Наявність дешевої та готової до праці робочої сили. Трудові ресурси створюють можливості для повнішого використання наявних природних ресурсів, сприяючи тим самим підвищенню рівня комплексного розвитку території. На території, добре забезпеченій трудовими ресурсами, розвивається система виробництва із високою трудомісткістю продукції [8]. Сучасний стан трудових ресурсів Львівської області подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Наявність трудових ресурсів
Львівської області в 2016 р.**

Показники	Населення, осіб
Всього	2 515 804
у віці 0–14 років	408 285
Вік 15–64 роки	1 744 705
Вік 65 років і старше	362 814
Питома вага населення в структурі	
Всього	100,0 %
Вік 0–14 років, %	16,2
Вік 15–64 роки, %	69,3
Вік 65 років і старше, %	14,5

Джерело: досліджено на основі [1]

Трудові ресурси області характеризуються порівняно високою часткою працівників із вищою освітою. Добре розвинена інфраструктура ставить Львівську область на передове місце.

6. Науковий потенціал області у 2015 р. характеризується наявністю 21 вищого навчального закладу I–II рівнів акредитації та 22 ВНЗ III–IV рівнів, які випустили 5 та 32,6 тис. фахівців відповідно. Загальна середня освіта представлена 1 386 денними загальноосвітніми навчальними закладами (2015–2016 навч. рік). Наслідком скорочення чисельності сільського населення є тенденція до зменшення кількості шкіл в області.

7. Львівщина посідає одне з провідних місць в Україні за кількістю об'єктів історико-культурної спадщини, які викликають значний інтерес у вітчизняних та іноземних туристів. Найбільше пам'яток історії та архітектури розміщено саме в обласному центрі, тобто у Львові (2 500), а також у містах Жовкві, Белзі, Бібрці, Золочеві, Жидачеві, Самборі, Дрогобичі. Це пояснюється давнім освоєнням цієї території, віддаленістю від театрів воєнних дій минулого, порівняно високим економічним розвитком та значною щільністю населення [6].

8. Львівщина сьогодні належить до регіонів – лідерів за темпами розвитку фінансово-кредитної та страхової діяльності. Зокрема, на території області станом на початок 2015 р. функціонував 821 підрозділ банківських установ, у тому числі 83 підрозділи банків – юридичних осіб, які зареєстровані на території Львівщини. Кількість банків, зареєстрованих в області як юридичні особи, залишається стабільною впродовж 2005–2015 рр. Зокрема, в області функціонують такі банки – юридичні особи: ПАТ «КРЕДОБАНК» (III група), ПАТ «ІДЕЯ БАНК» (IV група), ПАТ АКБ «Львів» (IV група), ПАТ «ОКСІ БАНК» (IV група), ПАТ «ВіЕс Банк» (IV група). Фінансовий ринок Львівщини представлений парабанківськими установами – юридичними особами, зареєстрованими на території області: одним адміністратором недержавних пенсійних фондів (ТОВ «Компанія з управління активами «Оптіма-Капітал»); трьома кредитними установами; шістьма страховими компаніями; трьома недержавними пенсійними фондами; 30 кредитними спілками [7].

Висновки з цього дослідження. Львівська область належить до високоурбанізованих, орієнтованих на послуги регіонів із середнім рівнем розвитку. Приналежність області до цієї групи регіонів зумовлена: високим рівнем урбанізації (60,4%); високою питомою вагою сфери послуг у структурі економіки (61,2% від загального обсягу реалізованої продукції, товарів та послуг) та значною часткою зайнятих у цій сфері. Крім того, частка Львівської

області у загальнодержавному обсязі послуг становила понад 5% та має тенденцію до зростання. Серед регіонів України за цим показником область посідає п'яте місце [7].

Область має великі перспективи для вкладення інвестиційних ресурсів, що забезпечить покращення інвестиційного клімату та подальший розвиток.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.
2. Інвестиційний портрет Львівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mfa.gov.ua.
3. Львівська область [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/Львівська область](https://uk.wikipedia.org/Львівська_область).
4. На Львівщині туристів найбільше цікавлять замки // Експрес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lvivexpres.com/news/2013/08/09/50189-lvivshchyni-turystiv-naybilshe-cikavlyat-zamky-fahivec>.
5. Програма розвитку туризму та курортів Львівській області на 2014 – 2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : loda.gov.ua/upload/users_files/23/upload/Programa%20turYzm.doc.
6. Савицька О.П. Культурний туризм: реалії та перспективи розвитку у Львівській області / О.П. Савицька, О.І. Федорович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2014/24_1/376_Saw.pdf.
7. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 року. Проект 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : loda.gov.ua/upload/users_files/1/upload/.../STRATEG_Ya_final_18.01.2016.doc.
8. Фестич С.А. Людський потенціал Львівської області / С.А. Фестич, Т.Р. Власова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://globalnauka.com/naukova_ukraina/2330.html.

Особливості формування конкурентних стратегій туристичних підприємств у сучасних умовах

Дутка Г.Я.

доктор педагогічних наук, професор,
проректор із навчально-методичної і виховної роботи
Львівського інституту економіки і туризму

Статтю присвячено актуальним аспектам формування конкурентних стратегій туристичних підприємств у сучасних умовах. Проаналізовано різні підходи до визначення дефініції «конкурентна стратегія підприємства». Обґрунтовано актуальність дослідження та необхідність удосконалення конкурентної стратегії туристичних підприємств у сучасних умовах. Надано рекомендації щодо розробки туристично-паломницького туру.

Ключові слова: конкурентна стратегія, туристичні підприємства, конкурентні переваги, напрям розвитку, стратегічний розвиток.

Дутка Г.Я. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена актуальным аспектам формирования конкурентных стратегий туристических предприятий в современных условиях. Проанализированы различные подходы к определению дефиниции «конкурентная стратегия предприятия». Обоснована актуальность исследования и необходимость совершенствования конкурентной стратегии туристических предприятий в современных условиях. Даны рекомендации по разработке туристско-паломнического тура.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, туристические предприятия, конкурентные преимущества, направление развития, стратегическое развитие.

Dutka G.Ya. FEATURES OF FORMATION OF COMPETITIVE STRATEGIES OF TOURISM ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Article is devoted to aspects of creating competitive strategies of tourism enterprises in modern conditions. Analyzed different approaches to the definition of "competitive enterprise strategy." Actuality of research and the need to improve the competitive strategies of tourism enterprises in modern conditions. The recommendations on the development of tourism and pilgrimage tour.

Keywords: competitive strategy, tourist enterprises competitive advantages, the direction of strategic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах динамічних змін зовнішнього середовища, глобалізації, загострення конкуренції стратегія стає інструментом створення і підтримки домінування підприємства, яке базується на спеціалізації і здатності створювати цінність у певній галузі на вищому рівні, ніж це роблять конкуренти. Це положення особливо принципове для туристичних підприємств, адже в сучасних умовах туризм представляє собою одну з найрозвиненіших галузей світового господарства і форм зовнішньоекономічної діяльності та є найдинамічнішою галуззю у світі. Так, за даними Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO), якщо в 1950 р. кількість міжнародних туристів у всьому світі становила 25 млн., у 2000 р. – 674 млн., то в 2015 р. чисельність міжнародних туристів перевищила 1,18 млрд. ос. У найближчі десятиліття цей показник зростатиме, за прогнозами UNWTO, до 2030 р. очі-

кується збільшення міжнародних туристичних прибуттів до 1,8 млрд. [1, с. 15]. Стратегічною метою розвитку туристичної галузі в Україні є створення конкурентного на світовому ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій і їх соціально-економічних інтересів за збереження екологічної рівноваги та історико-культурного довілля. Програма дій, орієнтована на досягнення цієї мети, має бути комплексною та відповідати загальним темпам становлення ринкових механізмів, а також відповідати політиці структурних реформ у національній економіці. Вона повинна також урахувати накопичений досвід розвитку туризму у світі, що створює сприятливі умови для доопрацювання і розробки відповідної нормативно-правової бази туризму [2]. Із метою активізації та розширення послуг туристичні підприєм-

ства зобов'язані мати ефективну конкурентну стратегію як засіб для досягнення поставлених цілей. Метою конкурентної стратегії є досягнення успіху в конкурентній боротьбі. Тільки реалізуючи конкурентні стратегії розвитку, безупинно здійснюючи інноваційні процеси в усіх сферах своєї діяльності, підприємства можуть досягти успіху в конкурентній боротьбі. Від правильного вибору стратегії конкурентоспроможності залежить ефективність діяльності підприємства, тому формування та вибір конкурентної стратегії для її втілення у життя є надзвичайно важливим питанням, від якого може залежати не тільки успішна діяльність, а й взагалі існування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням проблем формування та реалізації конкурентних стратегій підприємств займалися провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема І. Ансофф, О.С. Віханський, Л.Є. Довгань, З.П. Румянцева, Н.А. Саломатін, А.Стрікланд, А.А. Томпсон, Р.А. Фатхутдінов, А.Д. Чандлер та ін. У роботах цих учених висвітлено підходи до побудови та обґрунтування конкурентної стратегії підприємства, визначено проблеми та позитивні результати практики формування конкурентної стратегії вітчизняних підприємств. У більшості наукових робіт використовується універсальний підхід до розроблення та реалізації конкурентної стратегії підприємства, проте проблема недостатньо розглянута з урахуванням галузевої специфіки. Необхідність обґрунтувати формування ефективної стратегії конкуренції туристичних підприємств з урахуванням галузевої специфіки їхнього розвитку зумовила актуальність теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення підходів вітчизняних та зарубіжних вчених до сутності дефініції «конкурентна стратегія», висвітлення основних проблем формування конкурентних стратегій вітчизняних туристичних підприємств та розроблення практичних рекомендацій щодо її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливіша проблема будь-якого підприємства, що працює в сучасних умовах, – це проблема його виживання і забезпечення безупинного стратегічного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні та реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої й ефек-

тивної конкурентної стратегії. Тільки маючи конкурентні переваги, підприємство зможе активно взаємодіяти із зовнішнім середовищем і постійно розвиватися. Враховуючи кризовий стан економіки, туристичним підприємствам важко досягти значних результатів господарювання. Для вирішення цих проблем необхідним та доцільним є вибір такої конкурентної стратегії розвитку підприємства, яка дасть змогу підвищити ефективність діяльності та активізувати розвиток підприємства. Завдяки цьому досягаються поставлені цілі, які допомагають підприємствам покращувати фінансові результати діяльності та бути конкурентоздатним. Актуальність дослідження та необхідність удосконалення конкурентної стратегії туристичних підприємств у сучасних умовах потребують уточнення та конкретизації змісту дефініції «конкурентна стратегія» (табл. 1).

Проаналізувавши наявні наукові підходи, на думку автора, конкурентну стратегію туристичних підприємств необхідно трактувати як складний процес, що розпочинається в момент створення підприємства, оскільки створення конкурентоспроможного туристичного продукту потребує розробки стратегії розвитку з урахуванням конкурентних переваг, сучасних форм та методів конкурентної боротьби. Мета стратегії – визначення основних завдань і напрямів діяльності фірми. Під час вибору стратегії важливо, щоб вона відповідала стратегічним цілям, мала ресурсне забезпечення та можливості для її реалізації.

Стратегія конкурентоспроможності означає систему або комплекс практичних прийомів, які забезпечують підприємству переваги на перспективу. Конкурентні переваги підприємства – це такі характеристики чи властивості, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами. Підприємства, які впроваджують конкурентну стратегію, повинні враховувати потенційні можливості створення конкурентних переваг для вчасної реакції на зміни, які відбуваються в навколишньому середовищі, випереджати дії конкурентних фірм для забезпечення постійного розвитку на довготерміновий період. До основних чинників, які впливають на вибір стратегії, належать: цілі організації; пріоритети керівництва; розмір організації; конкурентні переваги організації; фінансові ресурси організації та зобов'язання фірми; стадія життєвого циклу підприємства та особливості продукції; привабливість ринку, стан ринку та позиція організації на ньому; стратегії конкурентів; стратегічний потенціал

Таблиця 1

Підходи до визначення дефініції «конкурентна стратегія» [3–15]

Автор	Сутність поняття «конкурентна стратегія»
Г. Азоєв	План дій організації, спрямований на досягнення успіху в конкурентній боротьбі на певному ринку [3, с. 56].
І. Ансофф	Стратегія, що концентрується на діях та підходах, які пов'язані з управлінням та спрямовані на забезпечення успішної діяльності в одній специфічній сфері бізнесу (стратегічній зоні) [4].
Т. Адаєва	Здатність фірми виготовляти конкурентоспроможні товари, конкурентна стійкість організації та її здатність пристосуватися до несприятливих умов конкуренції.
Р. Єршова	Здатність підприємства виробляти конкурентну продукцію за ефективного використання потенціалів підприємства.
А. Іванов	Пошук сприятливого становища в галузі або на ринку, іншими словами, там, де відбувається конкурентна боротьба. Конкурентна стратегія має на меті забезпечити організації таке положення, яке дає їй змогу отримувати прибуток на довгостроковій основі, незважаючи на протидію різних сил [5].
Ю. Іванов	Ретельно розроблена програма заходів, які мають бути реалізовані організацією, з метою досягнення вигідної конкурентної позиції на ринку та адаптації організації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі [6].
Н. Куденко	Різновид стратегій організації, що дає відповідь на одне з найсуттєвіших питань: «Як організація конкурує на цільовому ринку, за рахунок чого витримує конкурентний тиск і отримує перемогу в конкурентній боротьбі?» [7].
М. Книш	План дії підприємства, спрямований на досягнення успіху в конкурентній боротьбі, що передбачає реалізацію наступальних або оборонних дій у цілях подолання п'яти сил конкуренції [8].
В. Луньов	Концепція та підпорядкована система дій підприємства, які спрямовані на досягнення її кінцевих цілей [9].
Т. Мостенська	Передбачає формування та реалізацію цілей і завдань організації щодо досягнення нею конкурентних переваг у певних сегментах відповідно до ринкової ситуації та можливостей організації [10].
О. Нефедова	Спосіб довгострокової поведінки підприємства в умовах конкуренції задля збереження досягнутого рівня конкурентоспроможності чи його підвищення [11].
В. Панков, Ю. Макогон	Створення виняткових можливостей і конкурентних переваг, що дають змогу виробляти конкурентоспроможну продукцію ринкової новизни з новими ринковими споживчими властивостями і ціннісними характеристиками [12].
М. Портер	Направлена на те, щоб зайняти стійку і вигідну позицію, яка дасть організації змогу протистояти натиску тих сил, які визначають конкурентну боротьбу в галузі [13].
І. Пічурін	Фактична й потенційна можливість підприємства виробляти та реалізовувати продукцію, яка є більш привабливою для споживачів за своєю якістю та/або ціною.
М. Саєнко	Спосіб отримання стійких конкурентних переваг у кожній СОБ підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти.
А. Томпсон, А. Стрікланд	Розробка управлінських рішень, які направлені на встановлення і зміцнення довгострокової конкурентної позиції підприємства в конкретній галузі [14].
Н. Трен'єв	Стратегія конкурентної боротьби за кожною складовою частиною портфелю бізнесів у різних видах діяльності.
А. Філатов	Стратегія підприємства в визначеній сфері діяльності, тобто в конкретній галузі або на конкретному ринку.
Т. Хміль, С. Василик	Низка підходів і напрямів, що розробляються керівництвом із метою досягнення найкращих показників роботи в одній конкретній сфері діяльності.
Г. Хемел, С. Прахалад	Полягає у створенні майбутньої конкурентної переваги швидше, ніж конкуренти скопіюють те, що ви використовуєте сьогодні.
З. Шершньова	Ділова стратегія організації, основою якої є стійка конкурентна перевага [15].

організації; витрати на виробництво та збут продукції; ступінь залежності від зовнішнього середовища; фактор часу.

Існує велике різноманіття стратегій, серед яких можна виділити базисні (еталонні), які ґрунтуються на чотирьох підходах до зростання і пов'язані зі зміною наявного стану на бажаний одного чи кількох елементів: ринку, продукту, галузі, технології, положення підприємства всередині галузі (табл. 2).

Базисними (еталонними) стратегічними альтернативами є стратегії зростання, обмеженого зростання, стабільності та скорочення бізнесу.

М. Портер виділяє основні конкурентні стратегії: стратегію лідерства за витратами (виробник прагне зменшити собівартість продукції за рахунок зменшення витрат виробництва); стратегію диференціації (передбачається високий рівень цін у зв'язку з диференціацією виробів та послуг для кращого задоволення споживачів); стратегію ринкової ніші (увага виробника сконцентрована на задоволенні потреб конкретних споживачів, які зацікавлені

в даній продукції або послугах у зв'язку з високою якістю або низькою ціною) [13]. Загальна класифікація стратегій придатна і для туризму. Спеціальні стратегії, які доцільно застосовувати в туризмі, можна класифікувати так: 1) стратегії за рівнем прийняття рішень – глобальна (міжнародний рівень), національна (державний рівень), регіональна (регіональний рівень) та місцева (місцевий рівень); 2) стратегії залежно від способів забезпечення розвитку – розвиток під впливом глобальної експансії (оптимізація діяльності в межах наявного позиціонування – інтенсивне зростання), розвиток завдяки організаційній гнучкості (передбачення розвитку економічних процесів конкурентів); 3) стратегії, що дають змогу управляти попитом за допомогою таких інструментів, як: диференціація цін, стимулювання попиту в періоди низького завантаження, застосування системи попередніх замовлень і резервування часу обслуговування; 4) стратегії непрямого розподілу турпродуктів (турпослуг), що передбачають здійснення франчайзингу, створення нових послуг; мультисегментна та змішана

Таблиця 2

Характеристика базових стратегій розвитку підприємства [15]

Стратегії	Продукти	Ринки	Розвиток
Стратегії концентрованого зростання			
Посилення позицій	Освоєний	Освоєний	Ресегментування і репозиціонування
Розвиток ринку	Освоєний	Новий	Маркетинг нових ринків
Розвиток продукту	Новий	Освоєний	Інноваційні розробки
Стратегії інтегрованого зростання			
Зворотна вертикальна інтеграція	Освоєний	Освоєний	Інтеграція з постачальниками
Пряма вертикальна інтеграція	Освоєний	Освоєний	Інтеграція з торговельними посередниками
Стратегії диверсифікованого зростання			
Центрована диверсифікованість	Новий	Освоєний	Розширення старого виробництва для випуску нового продукту
Горизонтальна диверсифікованість	Новий	Освоєний	Освоєння нової технології на старому виробництві для нового продукту
Конгломератна диверсифікованість	Новий	Новий	Нові технології на новому виробництві для нового продукту й нового ринку
Стратегія скорочення			
Ліквідація компанії	Припинення випуску	Припинення продажів	Продаж компанії
«Збір урожаю»	Освоєний	Освоєний	Скорочення запасів, розпродаж продукції, надлишкового устаткування
Скорочення частини компанії	Освоєний	Освоєний	Продаж окремих СОБ, закриття відділів
Скорочення витрат	Освоєний	Освоєний	Реалізація стратегії «лідерство за витратами»

Формування конкурентної стратегії потребує активного використання системного підходу, який забезпечує підприємству певну збалансованість і загальний напрям розвитку. Розрізняють різні підходи і схеми формування конкурентних стратегій, такі як поетапний процес розвитку стратегій, факторна схема визначення конкурентної стратегії компанії, механізм формування альтернатив, циклічна й ієрархічна моделі процесу стратегічного планування тощо. Результати досліджень літературних джерел показують, що науковці виділяють економіко-математичні методи, які доцільно застосовувати під час формування стратегії розвитку туристичних підприємств. До таких методів належать: авторегресійний аналіз (дає змогу прогнозувати потенційних споживачів туристичних послуг, а також роз-

раховувати прогнозні показники попиту на туристичні продукти); кореляційно-регресійний аналіз (дає змогу визначати вплив факторів маркетингового середовища на діяльність туристичного підприємства); метод дерева класифікації (дає змогу формувати характеристичний портрет споживачів туристичних продуктів, а також оцінювати ієрархію поставлених цілей туристичного підприємства); дисперсійний аналіз (дає змогу моделювати поведінку споживачів туристичних продуктів, а також оцінювати розходження респондентів стосовно оцінки іміджу туристичного підприємства); метод прогновної екстраполяції (дає змогу прогнозувати чистий прибуток, а також визначати вплив на фінансові результати чинника сезонності); кластерний аналіз (дає змогу сегментувати ринок туристичних послуг, визначати конкурентоспроможність туристичних підприємств, класифікувати споживачів і туристичні підприємства за видами туризму, оцінювати задоволеність споживачів туристичних послуг, аналізувати ефективності розміщення реклами) тощо. І. Ансофф виділяє таку групу рішень під час формування стратегії: внутрішнє оцінювання; оцінювання зовнішніх можливостей; формулювання цілей і вибір завдань; рішення про портфельну стратегію; створення альтернативних проек-



Рис. 1. Базові стратегії розвитку моделі Томпсона-Стрікланда (стратегії у квадрантах перераховані в можливому порядку переваги) [14]

тів, їх відбір та реалізація [4]. За М. Месконом процес формування стратегії складається з таких етапів: розробка місії і цілей; оцінювання та аналіз зовнішнього середовища; управлінське обстеження сильних і слабких сторін; аналіз стратегічних альтернатив; вибір стратегії, реалізація та оцінювання стратегії [16]. Р. Фатхудінов зазначає, що процес забезпечення конкурентної стратегії включає такі етапи: визначення цілей конкурентної боротьби; аналіз факторів навколишнього середовища; аналіз стратегічного потенціалу; визначення наявних конкурентних переваг та можливостей для створення нових; формулювання більшості конкурентних стратегій, вибір конкурентної стратегії [17]. Побудова алгоритму вибору виду конкурентної стратегії, згідно із класифікацією Г. Азоева [3], виконана за допомогою програмного забезпечення моделювання бізнес-процесів Bizagi Modeler. Підготовка стадія передбачає виконання таких етапів, як: аналіз ринку; аналіз сильних та слабких сторін підприємства; оцінка конкурентоспроможності продукції; складний SWOT-аналіз; аналіз стратегічних позицій [3]. Процес формування стратегії, викладений М. Армстронгом, складається з таких етапів: визначення місії; визначення цілей; проведення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища для виявлення внутрішніх сильних та слабких сторін та зовнішніх можливостей та загроз (SWOT-аналіз); аналіз поточних стратегій; проведення додаткового аналізу ресурсного потенціалу (фінансового, трудового); формулювання ключових стратегічних питань на основі попереднього аналізу; підготовка стратегічних планів для реалізації стратегії; реалізація стратегії; моніторинг стратегії. Під час розробки та реалізації стратегії підприємство передусім має спиратися на відмінні ресурси, які не здатні копіювати конкуренти. Б. Карлоф пропонує дещо інший перелік структурних елементів стратегій, які пов'язані з процедурою її розробки, це: корпоративна місія, яка відображає існуючу на ринку можливість задовольняти конкретного споживача; конкурентні переваги; організація бізнесу; продукція; ринки; ресурси (інвестиції та поточні витрати); структурні зміни; програми розвитку (розвиток виробництва, розширення ринків збуту, підвищення ділової активності та ін.); культура і компетентність управління, яка характеризується ставленням до основних цінностей [18]. М. Портер розглядає процес вибору конкурентної стратегії як виконання таких етапів: аналіз струк-

тури і рушійних сил галузі; виявлення й оцінка альтернатив досягнення конкурентної переваги; аналіз видів конкурентних стратегій; вибір оптимальних альтернатив і формування системи конкурентних стратегій [18]. В.О. Василенко та Т.І. Ткаченко для вибору базової конкурентної стратегії пропонують таку покрокову процедуру: фіксація продуктового портфелю, вибір базової конкурентної стратегії, прийняття рішень щодо реалізації обраної стратегії [19]. Ю.Б. Іванов, своєю чергою, виокремлює чотири етапи вибору стратегії: оцінка стратегії, що існує, формування стратегії, оцінка ризику, вибір стратегічних альтернатив [6]. Механізм вибору конкурентної стратегії, запропонований О.С. Дубровою, полягає в поетапному виконанні таких дій: встановлення цілей, аналіз зовнішнього середовища, дослідження внутрішнього середовища, визначення мети та постановка завдань, аналіз альтернатив та планування й реалізація стратегії [20]. О.В. Арістов пропонує такі етапи формування конкурентної стратегії підприємства: аналіз кон'юнктури ринку; аналіз конкурентного середовища підприємства; оцінка сильних і слабких сторін підприємства; аналіз конкурентних переваг підприємства; вибір конкурентної стратегії; розробка конкурентних альтернатив і розрахунок їх ефективності [21].

Перевагами даних методів є врахування умов внутрішнього та зовнішнього середовища, проте залишається незрозумілим, за допомогою яких інструментів він буде здійснений, а також що слугує критерієм відбору стратегії. Отже, розробка стратегії являє собою складний процес, який охоплює визначення стратегічних намірів. Процедура розробки стратегії із застосуванням усіх зазначених елементів цілком придатна та необхідна для застосування на вітчизняних туристичних підприємствах. Проаналізовані точки зору щодо складових елементів стратегії та її структури, процедури розробки не суперечать одна одній, а взаємно доповнюють і свідчать про складну та багатогранну сутність стратегії підприємства. Розглядаючи наукові підходи, бачимо, що процес формування стратегії спрямований на покращання чи досягнення стратегічних цілей підприємства: економічних, соціальних, екологічних, технологічних, організаційних. Основним змістом формування конкурентної стратегії туристичних підприємств є визначення перспективних напрямів діяльності на основі постійного моніторингу ринку [22].

На ринку туристичних послуг в Україні виникла необхідність у створенні нових турпродуктів, які б відповідали зростаючим вимогам і потребам туристів. Прискорити розвиток туризму може розробка нових цікавих маршрутів. На думку автора, важливу роль нині відіграє релігійний туризм, під яким розуміють подорожі туристів, які прямують до святих місць і релігійних центрів. Про популярність релігійного туризму говорить Всесвітня туристична організація. За її даними, 330 млн. осіб беруть участь у релігійному туризмі, особливо під час свят [23]. Пропонуємо туристичним підприємствам запровадити туристично-паломницький тур: Львів – Крехів – Страдч – Раковець – Львів. Під час подорожі цим маршрутом кожен охочий матиме можливість відвідати Крехівський монастир святого Миколая Отців Василян, який був заснований у 1618 р. Монастир славиться своїми чудотворними іконами, яких у Крехові є три: дві ікони Богородиці та ікона святого Миколая Великого. Зараз монастир є містом масового паломництва. Особливо популярним у Крехові є цілюще джерело.

Одним із найбільших центрів паломництва у Львівській області є Свята Страдецька гора. Місцевість Страдч розташована неподалік Львова в напрямку Яворова й оточена звідусіль прекрасними віковими сосновими лісами. На Страдецьку гору веде Хресна Дорога, де на вершині гори підноситься до неба Успенська церква (1795 р.). Приблизно на половині шляху до церкви розміщене святе цілюще джерело-колодязь на Страдецькій горі, з якого брали воду спочатку монахи, а зараз джерело постійно освячується у дні Водохреща. Усе це разом і становить неповторне духовне багатство і красу Страдецької гори.

У 20 км від Львова знаходиться велике село Раковець. У ньому з-під гори, на якій розташована церква св. Маковея, тече джерело, за легендою – із цілющою водою. Джерело

вважається благословенним і цілющим, за переказами, над джерелом навіть з'явилася Матінка Божа. На початку 90-х років XX ст. в с. Раковець приїжджали науковці з Одеси, які проаналізували воду і виявили в ній великий вміст срібла. Зараз Раковець є релігійним центром, куди приїжджають паломники не лише з Галичини, але й з-за кордону. Впровадження рекомендованого туру сприятиме подальшому розвитку туризму.

Висновки з цього дослідження. З метою активізації та розширення туристичних послуг підприємства зобов'язані мати ефективну конкурентну стратегію як засіб для досягнення поставлених цілей. Дана стратегія повинна опиратися на сприятливі внутрішні і зовнішні можливості і мінімізувати ймовірні загрози його успішній діяльності. Конкурентна стратегія – це чітко встановлений напрям розвитку підприємства в умовах ринкового конкурентного середовища, що забезпечить туристичним підприємствам формування стійких та ефективних конкурентних переваг. Під час вибору стратегії важливо, щоб вона відповідала стратегічним цілям, мала ресурсне забезпечення та можливості для її реалізації. Єдиної стратегії для успішного функціонування підприємства не існує. Досвід та практика ведення бізнесу показують, що високі показники діяльності підприємства можливі за поєднання різних стратегічних підходів. Туристичні підприємства, використовуючи знання та накопичений досвід, залучаючи до роботи досвідчених менеджерів, повинні розглянути чисельну кількість стратегічних підходів, які вже існують, і залежно від конкретних умов діяльності самостійно визначитися з конкретною та необхідною конкурентною стратегією.

Подальші дослідження будуть спрямовані на виявлення конкретних методів та інструментів успішної реалізації конкурентних стратегій розвитку сучасних туристичних підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. UNWTO Tourism Highlights 2015 Edition [Electronic source]. – Access mode : http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2015.pdf.
2. Постанова Президента України «Про основні напрями розвитку туризму в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourlib.net/zakon/tourism2010.html>.
3. Азоєв Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоєв. – М. : ЦЭИМ, 2001. – 207 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
5. Иванов А.П. Метод формирования и оценки конкурентной стратегии компании / А.П. Иванов, Е.Ю. Хрусталева // Финансовый менеджмент. – М. : Дело и сервис, 2005. – № 5. – С. 3–14.

6. Иванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : [монографія] / Ю.Б. Иванов, О.М. Тищенко ; за заг. ред. Ю.Б. Иванова, О.М. Тищенко. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 384 с.
7. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми : [монографія] / Н.В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.
8. Кныш М.И. Конкурентные стратеги : [учебное пособие] / М.И. Кныш. – СПб. : Питер, 2000. – 204 с.
9. Лунев В.Л. Тактика и стратегия управления фирмой / В.Л. Лунев. – М. : Финпресс, НГАЭиУ, 1997. – 356 с.
10. Мостенська Т.Л. Основи маркетингу : [навч. посіб.] / Т.Л. Мостенська. – К. : Кондор, 2005. – 240 с.
11. Нефедова О.Г. Механізм вибору конкурентної стратегії підприємства / О.Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2(14). – С. 117–120.
12. Панков В. Инновационная деятельность и стратегия повышения конкурентоспособности продукции: международный и региональный аспекты / В. Панков, Ю. Макогон // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 40–45.
13. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. ; 3-е изд. – М. : АльпинаБизнес Букс, 2008. – 453 с.
14. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; 17-е изд. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 928 с.
15. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська – К.: КНЕУ, 2012. – 384 с.
16. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – СПб. : Вильямс, 2008. – 672 с.
17. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью организации : [учебник] / Р. Фатхутдинов ; 4-е изд., испр. и доп. – М. : Эскмо, 2013. – 423 с.
18. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 2007. – 248 с.
19. Василенко В.І. Стратегічне управління підприємством : [навч. посіб.] / В.І. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 356 с.
20. Дуброва О.С. Процес розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства / О.С. Дуброва // Ефективна економіка. – 2010. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?Operation=1&iid=332>.
21. Аристов О.В. Конкурентность и конкурентоспособность / О.В. Аристов. – М. : Теис, 2009. – 203 с.
22. Розробка стратегії: минуле, сучасність та майбутнє // Інтернет-портал для управлінців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/strategy/str004.html>.
23. Всесвітня туристична організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org>.

Аналіз впливу технології обробітку ґрунту на формування суми прибутку під час виробництва продукції рослинництва в умовах Сумської області

Ільченко А.О.

аспірант кафедри менеджменту в галузях АПК
Сумського національного аграрного університету

У статті проаналізовано рівень економічного розвитку окремих сільськогосподарських підприємств Сумської області. Розглянуто рівень рентабельності виробництва продукції рослинництва в досліджуваних господарствах. Проведено аналіз впливу технології обробітку ґрунту на формування суми прибутку під час виробництва окремих видів продукції рослинництва. Розраховано суму додаткового прибутку від запровадження сучасних технологій обробітку ґрунту під час вирощування основних сільськогосподарських культур.

Ключові слова: технологія обробітку ґрунту, прибуток, рентабельність, ефективність, урожайність, сільськогосподарські підприємства.

Ильченко А.А. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ОБРАБОТКИ ПОЧВЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ СУМЫ ПРИБЫЛИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В УСЛОВИЯХ СУМСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проанализирован уровень экономического развития отдельных сельскохозяйственных предприятий Сумской области. Рассмотрен уровень рентабельности производства продукции растениеводства в исследуемых хозяйствах. Проведен анализ влияния технологии обработки почвы на формирование суммы прибыли при производстве отдельных видов продукции растениеводства. Рассчитана сумма дополнительной прибыли от внедрения современных технологий обработки почвы при выращивании основных сельскохозяйственных культур.

Ключевые слова: технология обработки почвы, прибыль, рентабельность, эффективность, урожайность, сельскохозяйственные предприятия.

Ilchenko A.A. THE ANALYSIS OF TECHNOLOGY INFLUENCE ON FORMING PROFITS OF CROP PRODUCTION

There are analyzes the economic development level of individual farms in Sumy region. The level of crop production profitability in the studied farms was outlined. The technology impact on the profits formation of crop production was also described. The additional revenue amount from the introduction of modern cultivation technologies was calculated.

Keywords: cultivation technology, revenue, profitability, efficiency, productivity, agricultural enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку соціально-економічної системи характеризується переходом до інноваційної моделі його розвитку. Взаємодія виробничої та науково-технічної сфер забезпечує технологічний прорив у різних галузях господарської діяльності. Інноваційний розвиток сільського господарства являє собою постійне вдосконалення технічного, технологічного, організаційного та соціально-економічного процесів на основі досягнень науки, освоєння нової техніки та ефективних технологій. Із ними також нерозривно пов'язані розробка та реалізація інноваційних проектів, що є впровадженням результатів аграрної науки у виробництво сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інновацій та інноваційного розвитку займали важливе місце в дослідженнях

таких учених, як А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, Й. Шумпетер, В. Мітчерліх, Е. Менсфілд, Б. Твісс, Б. Санто, П. Друкер та ін. Серед вітчизняних учених ґрунтовними дослідженнями щодо інновацій у сільському господарстві займалися В. Андрійчук, В. Геєць, О. Дацій, В. Зянько, А. Кругліков, Л. Михайлова, П. Саблук, М. Садиков, С. Турчіна, Л. Федулова та ін. Разом із тим, незважаючи на значну кількість літературних джерел та велику кількість теоретичних поглядів, теорія та практика застосування інновацій у діяльності сільськогосподарських підприємств залишається досить дискусійним питанням.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження впливу технології обробітку ґрунту на формування суми прибутку під час виробництва окремих видів продукції рослинництва в сіль-

ськогосподарських підприємствах Сумської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. У складний для України період становлення та закріплення ринкових відносин украї важливим є збереження сільського господарства, його структурне перетворення і забезпечення подальшого науково-технічного розвитку, що дасть можливість перейти від економіки з переважним обсягом виробництва низьких технологічних укладів до створення і використання технологій більш високого рівня [1, с. 32]. Інноваційний тип розвитку економіки характеризують зосередження сільськогосподарських одиниць на використанні принципово нових прогресивних технологій, а також перехід до випуску високотехнологічної та конкурентоспроможної продукції, ефективних організаційних й управлінських рішень в інноваційній діяльності підприємств.

Сьогодні в галузі рослинництва гостро стоїть питання збільшення обсягів виробництва, підвищення врожайності сільськогосподарських культур. Високоєфективним можна вважати виробництво, що досягає цієї мети шляхом зниження витрат, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції. Підґрунтям такого способу господарювання може стати ефективно і раціональне впровадження у виробництво новітніх технологій та сучасної техніки.

Зважаючи на сприятливі регіональні природно-кліматичні, екологічні, соціальні, економічні та матеріально-технічні умови Сумської області, для вирощування сільськогосподарських культур та використання досвіду передових вітчизняних господарств важливо широко впроваджувати інноваційні технології.

Використання ресурсозберігаючих та альтернативних технологій у сільськогоспо-

дарських підприємствах Сумської області є важливим чинником забезпечення високої ефективності, екологічної безпеки та рентабельності виробництва, тому на практиці аграрії здійснюють свою інноваційну діяльність у напрямі технологічного вдосконалення окремих виробничих операцій та технологій.

Ефективність виробництва продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах різних районів Сумської області суттєво відрізняється. Безумовним лідером у 2014 р. був Середино-Будський район із рівнем рентабельності виробництва 94,6%; Тростянецький мав 52,9%, Буринський – 43,0%, тоді як у цілому по Сумській області цей показник становить 34,2% (рис. 1).

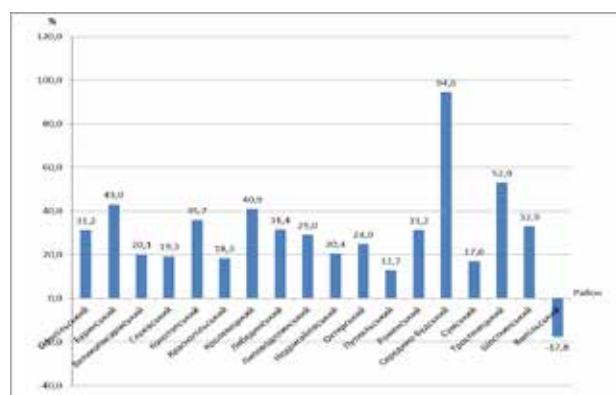


Рис. 1. Рентабельність виробництва продукції рослинництва по районах Сумської області в 2014 р., %

Джерело: складено автором за [2, с. 98; 3, с. 106]

Для оцінки ефективності діяльності було обрано сільськогосподарські підприємства, різні за організаційною структурою, за формою власності та економічними показниками й які згідно з чинним законодавством надали

Таблиця 1

Ефективність виробництва продукції рослинництва досліджуваними сільськогосподарськими підприємствами Сумської області (у середньому за 2010–2014 рр.)

Район	Підприємство	Площа с.-г. угідь, га	Повні витрати, грн./га	Прибуток, грн./га	Рентабельність, %
Сумський	СВК «Агрофірма Перше травня»	2079,2	1953,6	1025,2	52,5
Лебединський	СТОВ «Промінь»	1277,8	3208,6	1015,5	31,6
	ПАТ «Племзавод Михайлівка»	4529,8	2371,1	406,9	17,2

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності підприємств Сумської області

можливість для проведення наукових досліджень.

Використавши дані офіційної фінансової та статистичної звітності досліджуваних господарств (СВК «Агрофірма «Перше травня» Сумського району, СТОВ «Промінь» Лебединського району та ПАТ «Племзавод Михайлівка» Лебединського району), було проведено розрахунок результативних показників їх виробничо-комерційної діяльності (табл. 1).

Найбільш рентабельним підприємством серед досліджуваних у 2010–2014 рр. був СВК «Агрофірма «Перше травня» (52,5%). За результатами виробничо-господарської діяльності 2010–2014 рр. також прибутковим було виробництво у СТОВ «Промінь», де відповідний показник становить 1015,5 грн./га, при цьому рівень рентабельності в середньому за аналізований період становить 31,6%. Також вагомий результат отримали у ПАТ «Племзавод Михайлівка» (прибуток – 406,9 грн./га, рівень рентабельності – 17,2%).

Для більш детального визначення основного впливу на рівень виробництва проведено детальний аналіз рівня рентабельності виробництва продукції рослинництва в досліджуваних господарствах, який представлено в табл. 2.

Проведений аналіз свідчить, що головним фактором зменшення прибутку в СТОВ «Промінь» та ПАТ «Племзавод Михайлівка» у середньому за 2010–2014 рр. було зниження рентабельності по всіх основних с.-г. культурах. Так, навіть у 2013–2014 рр. ПАТ «Племзавод Михайлівка» отримало збиток за виробництва насіння соняшнику. Але виробництво не всіх видів продукції було збитковим.

Аналіз рентабельності вирощування сільськогосподарських культур у середньому за 2010–2014 рр. показав, що по пшениці, кукурудзі та соняшнику лідирує СВК «Агрофірма «Перше травня». Результати господарської діяльності цього підприємства, безумовно, відображають позитивний рівень рентабельності вирощування сільськогосподарських культур. За аналізований період у господарстві спостерігається тенденція зростання цього показника під час виробництва пшениці та кукурудзи – на 103,99 в. п. та 1,12 в. п. у 2014 р. порівняно з 2010 р. Проте відбулося зниження рівня рентабельності виробництва соняшнику в 2014 р. порівняно з попередніми роками.

У СТОВ «Промінь» у 2014 р. рівень рентабельності виробництва соняшнику досяг 47,17%, що вище за аналогічні показники

Таблиця 2

**Рівень рентабельності вирощування сільськогосподарських культур
у досліджуваних господарствах Сумської області, %**

Назва підприємства та технології обробітку ґрунту	Роки	2010	2011	2012	2013	2014	У середньому за 2010–2014 рр.
Пшениця							
СВК «Агрофірма «Перше травня» (Традиційна)		11,23	40,48	58,36	40,86	115,22	53,23
СТОВ «Промінь» (No-till)		66,42	51,27	29,26	5,70	14,29	33,39
ПАТ «Племзавод Михайлівка» (Mini-till)		35,40	33,49	27,05	8,07	1,39	21,08
Кукурудза							
СВК «Агрофірма «Перше травня» (Традиційна)		48,56	118,65	46,97	-1,80	49,68	52,41
СТОВ «Промінь» (No-till)		10,44	22,55	55,93	5,65	8,28	20,57
ПАТ «Племзавод Михайлівка» (Mini-till)		29,79	24,87	48,86	-6,17	-8,53	17,76
Соняшник							
СВК «Агрофірма «Перше травня» (Традиційна)		120,27	55,80	85,60	20,58	26,29	61,71
СТОВ «Промінь» (No-till)		55,67	67,61	65,84	6,38	47,17	48,53
ПАТ «Племзавод Михайлівка» (Mini-till)		39,26	66,68	112,79	21,42	32,22	54,48

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності підприємств Сумської області

інших підприємств та по Сумській області загалом (39,5%). Проте негативною тенденцією є зниження рентабельності вирощування кукурудзи – лише 8,28%.

Доцільно зазначити, що рівень рентабельності виробництва насіння соняшнику у ПАТ «Племзавод Михайлівка», який використовує технологію обробітку ґрунту Mini-till, за останні чотири роки був найвищим порівняно з іншими господарствами. Так, найбільш рентабельним було вирощування соняшнику в 2012 р. – 112,79%, тоді як по області даний показник становив 53,3%. Усе це свідчить про доцільність застосування інноваційних технологій вирощування сільськогосподарських культур.

Основними факторами успішного виробництва продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах є обробіток ґрунту, дотримання сівозмін, сортозміна та сортооновлення, раціональне внесення мінеральних добрив та засобів захисту рослин. При цьому найбільша прибутковість досягається шляхом використання ресурсозберігаючих технологій обробітку ґрунту в комплексі з новими видами техніки, високоврожайними сортами сільськогосподарських культур та дотриманням правильності проведення технологічних операцій, термінів сівби [4, с. 78].

Саме тому порівнюємо застосування цих технологій на основі визначення суми додат-

кового прибутку залежно від технології обробітку ґрунту (формула 1), підвищення врожайності (формула 2) та економії виробничих витрат (формула 3) [5, с. 234].

Приріст прибутку на 1 га посіву за відповідним варіантом поверхневого обробітку ґрунту обчислюють за формулою:

$$\Delta\P_i = (Y_i \times C - BB_i) - (Y_6 \times C - BB_6), \quad (1)$$

де BB_i і BB_6 – виробничі витрати на основну продукцію в розрахунку на 1 га посіву відповідно за i -м досліджуваним і базовим варіантами; C – ціна реалізації 1 ц продукції.

Додатковий прибуток створюється за рахунок підвищення врожайності й економії виробничих витрат. Для визначення частки прибутку, створеної під впливом урожайності ($\Delta\P_y$), використовують формулу:

$$\Delta\P_y = (Y_i \cdot C - BB_i) - \left(Y_i \cdot C - Y_i \frac{BB_6}{Y_6} \right). \quad (2)$$

Частку прибутку, створену за рахунок другого фактора ($\Delta\P_{BB}$), визначають так:

$$\Delta\P_{BB} = \left(Y_i \cdot C - Y_i \frac{BB_6}{Y_6} \right) - (Y_6 \cdot C - BB_6). \quad (3)$$

Вихідні дані для розрахунку наведено в табл. 3. Для більшої достовірності в розрахунку додаткової суми прибутку ціна реалізації сільськогосподарських культур відповідає порівняним цінам 2010 р.

Таблиця 3

**Вихідні дані для розрахунку суми додаткового прибутку
залежно від технології обробітку ґрунту**

Назва підприємства та технології обробітку ґрунту	Виробничі витрати, грн./га	Урожайність, ц	Ціна реалізації, грн./ц
Пшениця			
СВК «Агрофірма «Перше травня» (Традиційна)	6323,0	48,3	102,8
СТОВ «Промінь» (No-till)	5885,7	47,7	102,8
ПАТ «Племзавод Михайлівка» (Mini-till)	9736,2	58,84	102,8
Кукурудза			
СВК «Агрофірма «Перше травня» (Традиційна)	13349,0	102,9	107,3
СТОВ «Промінь» (No-till)	7623,0	89,2	107,3
ПАТ «Племзавод Михайлівка» (Mini-till)	13085,0	81,4	107,3
Соняшник			
СВК «Агрофірма «Перше травня» (Традиційна)	10455	27,1	284,2
СТОВ «Промінь» (No-till)	5193,5	23,9	284,2
ПАТ «Племзавод Михайлівка» (Mini-till)	6931,5	20,55	284,2

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності підприємств Сумської області

Таблиця 4

**Розрахунок суми додаткового прибутку вирощування
основних сільськогосподарських культур**

Показник	1-й варіант			2-й варіант		
	$\Delta\P_i$	$\Delta\P_y$	$\Delta\P_{\text{вв}}$	$\Delta\P_i$	$\Delta\P_y$	$\Delta\P_{\text{вв}}$
Пшениця	375,65	358,75	16,897	2705,87	2007,2	698,69
Кукурудза	4260,6	3953,8	306,75	6299,9	6717,1	-417,2
Соняшник	4343,5	4015,4	328,15	2681,54	2857,8	-176,3

Джерело: розраховано автором

Зважаючи на те, що витрати на виробництво продукції рослинництва нижчими є у СТОВ «Промінь», візьмемо це підприємство (застосовує No-till-технологію) за досліджуване. Визначимо суму додаткового прибутку залежно від технології обробітку ґрунту, підвищення врожайності та економії виробничих витрат у СТОВ «Промінь» порівняно з СВК «Агрофірма «Перше травня», що застосовує традиційну технологію (1-й варіант) та з ПАТ «Племзавод Михайлівка», яке використовує технологію Mini-till (2-й варіант) (табл. 3).

Застосування No-till-технології порівняно із традиційною (1-й варіант) приводить до формування суми додаткового прибутку як за рахунок способу обробітку ґрунту, так і за рахунок значно вищої врожайності сільськогосподарських культур, частки заощаджених коштів. Варто зазначити факт отримання додаткового прибутку у СТОВ «Промінь» порівняно з СВК «Агрофірма «Перше травня» при вирощуванні пшениці, кукурудзи та соняшнику у розмірі відповідно 375,65 грн./га, 4 260,6 грн./га та 4 343,5 грн./га.

Порівнюючи застосування технології No-till із технологією Mini-till, варто зазначити, що залежно від вирощуваної сільськогосподарської культури в досліджуваних господарствах великий вплив на формування додаткового прибутку мала урожайність. Таким чином, по вирощуванню пшениці урожайність була вищою за нульового обробітку ґрунту, а по виробництву насіння соняшнику та кукурудзи – навпаки. Однак, зважаючи на значно менші виробничі витрати на вирощування даних культур у СТОВ «Промінь» порівняно

з ПАТ «Племзавод Михайлівка» формується додатковий прибуток у розмірі 2 705,87 грн./га при виробництві пшениці, 6 299,9 грн./га – при вирощуванні кукурудзи та 2681,54 грн./га – при виробництві насіння соняшнику. Таким чином, розрахункові дані по досліджуваних господарствах указують на більшу ефективність застосування технології нульового обробітку ґрунту.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проведений аналіз рівня економічного розвитку сільськогосподарських підприємств Сумської області показав, що вони мають величезний потенціал для впровадження інновацій у виробництво та успішно його використовують. На прикладі проведеного аналізу впливу системи обробітку ґрунту, врожайності та економії витрат, що відбувається під час упровадження ресурсозберігаючої техніки за відповідних технологій, на формування суми прибутку під час виробництва продукції рослинництва ми визначили ефективність упровадження інновацій під час застосування No-till.

Зважаючи на те, що сільськогосподарські підприємства Сумської області переважно впроваджують інновації у виробничий процес лише частково, тобто за окремими напрямками, можна говорити про те, що найбільш поширеною є стратегія оновлення. Проте існують також підприємства, що широко використовують інноваційні технології вирощування сільськогосподарських культур. В основі їх діяльності лежать стратегії нарощення виробництва та максимального прибутку. Важливо, на нашу думку, розробити модель оптимізації виробництва для цих підприємств, що забезпечить їх комплексний інноваційний розвиток.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статистичний щорічник Сумської області за 2014 рік. – Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2015. – 544 с.
2. Статистичний щорічник Сумської області за 2013 рік. – Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2014. – 690 с.
3. Зубець М.В. Економічні аспекти реформування аграрно-промислового комплексу України / М.В. Зубець, М.Д. Безуглий. – К. : Аграрна наука, 2010. – 32 с.

4. Савицький Е.Е. Розвиток інноваційних процесів у вітчизняних аграрних підприємствах / Е.Е. Савицький // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 77–82.
5. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
6. Тарабрін О.Є. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України в сучасних умовах / О.Є. Тарабрін, І.Г. Піменов // Історія науки і біографістика. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://inb.dnsgb.com.ua/2011-2/11_tarabrin.pdf.
7. Ганначенко С.Л. Інноваційні ресурсозберігаючі технології в землеробстві / С.Л. Ганначенко // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 99–103.
8. Амбросов В.Я. Ресурсозберігаючі технології – напрям підвищення ефективності виробництва / В.Я. Амбросов // Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. – 2010. – № 105. – С. 3–12.
9. Карпенко А.М. Пріоритетні напрями інноваційного розвитку рослинництва / А.М. Карпенко // Економіка та управління АПК. – 2012. – № 9. – С. 16–20.

Асортиментна політика закладів ресторанного господарства України

Коваленко Л.Г.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

Статтю присвячено виявленню особливостей, тенденцій, принципів і закономірностей формування асортиментної політики закладів ресторанного господарства. Встановлено, що досконалою стратегією під час розробки виробничої програми є введення в меню новинок та фірмових страв і напоїв власного приготування у поєднанні з класичними стравами та напоями й елементами національної кухні.

Ключові слова: ресторан, продукт, асортимент, споживач, потреба.

Коваленко Л.Г. АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ЗАВЕДЕНИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Статья посвящена выявлению особенностей, тенденций, принципов и закономерностей формирования ассортиментной политики заведений ресторанного хозяйства. Установлено, что совершенной стратегией при разработке производственной программы является введение в меню новинок и фирменных блюд и напитков собственного производства в сочетании с классическими блюдами и напитками, а также элементами национальной кухни.

Ключевые слова: ресторан, продукт, ассортимент, потребитель, потребность.

Kovalenko L.H. ASSORTMENT POLICY INSTITUTIONS RESTAURANT INDUSTRY IN UKRAINE

The article is devoted to revealing features, trends, principles and patterns of product policy institutions restaurant industry. Found that perfect strategy for the development of the production program is the introduction of a new menu and specials and homemade drinks combined with classic dishes and drinks and cuisine elements.

Keywords: restaurant, product, range, consumer, need.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ресторанний бізнес в Україні представлений нині загальнодоступними підприємствами різних типів, класів, форматів, концепцій, що пропонують споживачам ресторанний продукт із широким спектром варіацій цінності. Виробнику ринок диктує умови, за яких реалізується головна заповідь маркетингу – потрібний продукт у потрібний час і в потрібному місці.

Важливим напрямом розвитку сучасних виробничо-торговельних підприємств в умовах ущільнення конкуренції і постійно мінливої кон'юнктури ринку є формування та реалізація ефективної асортиментної політики. За неоптимальної структури асортименту відбувається зниження як потенційного, так і реального рівня прибутку, втрата конкурентних позицій на перспективних споживчих і товарних ринках. Як наслідок, спостерігається падіння економічної ефективності підприємства. Отже, формування асортименту, який сприяє зростанню прибутку, вельми актуально для підприємств ресторанного господарства, які прагнуть бути конкурентоспроможними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління асортиментом виробничо-торговельних підприємств завжди викликало інтерес у дослідників.

Даною темою цікавилися економісти та науковці у сфері ресторанного бізнесу Брюс Д. Хендерсен [1], Д. Шок Патти [2], С. Дібб [3], М. Сальська [4], В. Найдюк [5], Г. П'ятницька [6] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення природи захоплення споживачів певними видами продукції та процесу оптимізації асортиментної політики з урахуванням основних принципів управління асортиментом закладів громадського харчування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна діяльність ресторану – це переважаюча на ринку стратегія конкурентної боротьби і специфічна тактика господарюючого суб'єкта. Комплексно вони спрямовані на підвищення конкурентоспроможності ресторанного продукту і поліпшення умов його обігу через механізм ціноутворення, рекламу, інновації, інвестиції, вдало сформований асортимент тощо.

Згідно з маркетинговою концепцією, увага до ринку збуту, його вивчення, з'ясування справжніх потреб клієнтів вважаються первинними, а виробництво продукції – вторинним, спрямованим на задоволення цих потреб [1, с. 7]. Засобами маркетингу створюють умови, за яких споживач може «голосувати» за потрібний йому продукт своїми грошми, що змушує фірму робити те, чого бажає покупець, оскільки вона одержує інформацію про потреби покупців і коригує свою виробничу програму.

Досвід зарубіжних фірм показує, що підприємство може успішніше проникнути на ринок із новим товаром, ніж з уже відомим, тому умовою успішної бізнесової діяльності є постійне оновлення товарів і розширення асортименту свого продукту.

Асортимент – це набір товарів, пропонованих підприємством на ринку. Він включає різні види товарів, які, своєю чергою, діляться на асортиментні групи, що відрізняються функціональними особливостями, ціною, якістю. Кожна група складається з асортиментних позицій. Асортимент підприємства характеризується широтою, тобто кількістю асортиментних груп, глибиною – кількістю позицій у кожній асортиментній групі і зв'язком між різними асортиментними групами.

Комплекс заходів щодо формування оптимальної структури асортименту з метою задоволення потреб ринку за умови забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства є її асортиментною політикою.

На асортимент продукції впливають наукові розробки в галузі, оновлення товарного асортименту фірмами-конкурентами, зміни у попиті на продукцію, розвиток торгівлі за соціальними замовленнями, суто виробничі потреби (бажання уникнути незавантаженої потужності, використати відходи виробництва) [3].

У процесі управління асортиментом необхідно орієнтуватися на певні принципи його побудови, можна виділити основні з них [1–7].

Принцип системності (комплексності, синергізму) – всі заходи з управління асортиментом повинні розглядатися у взаємозв'язку.

Принцип гнучкості – оперативність у реагуванні на мінливу кон'юнктуру ринку.

Принцип науковості – управлінські рішення щодо асортименту повинні базуватися на об'єктивній, повній та достовірній інформації про стан і перспективи розвитку потреби, з одного боку, і можливості щодо її задоволення, з іншого боку.

Принцип ефективності формування асортименту ґрунтується на очікуваній рентабельності і величині прибутку.

Формування асортименту товарів, що реалізуються торговим підприємством, передбачає проведення таких етапів роботи.

I етап. Визначення переліку основних груп та підгруп товарів, що реалізуються, виходячи з обраної товарної спеціалізації підприємства та потреб його потенційних споживачів.

II етап. Розподіл окремих груп та підгруп товарів між споживчими комплексами постійного та сезонного характеру. Під час проведення цієї роботи слід урахувати розмір торгової площі підприємств, а також спеціалізацію підприємств-конкурентів, розташованих у районі діяльності цього підприємства, особливо вузькоспеціалізованого.

III етап. Визначення кількості видів та різновидів товарів у межах окремих споживчих комплексів, тобто глибини товарного асортименту. Основою для проведення цієї роботи є розмір торгової площі та стан пропозиції товарів на регіональному споживчому ринку.

IV етап. Розробка конкретного асортиментного переліку товарів, що пропонуються до реалізації контингенту покупців, який обслуговує підприємство.

Оптимізувати асортимент можна, провівши аналіз внеску конкретної продукції або групи в підсумковий результат. Ним може бути величина виручки або обсяг продажів. Виручка є більш показовим критерієм.

Деякі представники ринку вважають, що основна мета стратегії асортименту – забезпечити максимально можливу різноманітність ресторанного продукту і надати споживачу максимально широкий вибір.

Проте вона повинна лише допомагати споживачу знайти ресторанний продукт, що найкраще відповідає його смаку. Споживачі повинні мати можливість максимально задовольнити свої потреби, оскільки ресторанний бізнес є не лише засобом задоволення фізіологічних потреб споживача у харчуванні, швидше за все, він також є потужним фактором задоволення інтелектуальних і соціальних потреб, модним і обов'язковим атрибутом повсякденного життя. Усебічний аналіз сукупностей потреб дав змогу сформувати ієрархію потреб споживачів ресторанного бізнесу, включивши такі потреби:

- базові (фізіологічні потреби в харчуванні);
- потреби в організації дозвілля;
- комунікативні;

- потреби в освіті, потреби у підтвердженні статусу споживача.

Особливістю споживачів на ринку ресторанного продукту є те, що самі споживачі не завжди схвалюють велику різноманітність їх пропозиції. Деякі, зустрічаючи надлишок ресторанного продукту, переживають почуття розгубленості та тривоги і при цьому складно орієнтуються під час вибору.

Нині українські ресторатори роблять ставку на національну (українську), італійську кухню, страви на мангалі. За даними проведеного аналізу, із 14 тис. вітчизняних ресторанів майже 80% пропонують страви національної української кухні, біля 73% мають у меню страви італійської кухні і ще 45–50% – гриль і страви на мангалі. Приблизно 20% пропонують популярну в Україні грузинську кухню. 16% ресторанів орієнтовані на японську кухню, 4% закладів є авторськими і стільки ж пропонують екзотичні для нашої країни страви – кубинську, китайську, азійську, американську кухню та вегетаріанське меню. Криза поки що диктує умови універсальності для ресторанів і наявності самих затребуваних позицій: українську кухню, а також пасту, гриль, піццу, що не потребують дороговартісних інгредієнтів. Ніша екзотичної кухні вузька і складна. Ніхто не знає, скільки триватиме попит на подібні заклади, до того ж специфіка вимагає вищих затрат, ніж традиційна кухня. Європейські та українські страви є звичними, що гарантує стабільний попит, у ресторатора є можливість вести гнучку цінову політику, використовуючи продукти місцевого виробництва, підібрати місцевих поварів, а не наймати іноземців. При цьому більшість ресторанів стикається ще й з проблемою кваліфікованої робочої сили. Важко знайти кваліфікованого офіціанта, який би міг обслужити іноземця, тому працівників необхідно відправляти на стажування чи тимчасово наймати іноземця, щоб він навчив кухаря-українця.

Актуальним, на нашу думку, є популяризація національної кухні і розділення її

по регіонах країни з елементами новаторства та оригінальності як у приготуванні, так і подачі. Вдалою буде орієнтація ресторанів на подільську, карпатську, бессарабську кухні зі стравами за оригінальними рецептами, зібраними серед населення (старожилів), на місцевих продуктах. В українських ресторанах турист-іноземець (та й український) повинен отримати місцевий колорит та стабільну ідентичність (канонічні полтавські галушки, гуцульський банош, подільські вареники), познайомитися з традиціями та технологією приготування страв, особливостями застольного етикету, ставленням до їжі, демонструючи при цьому власну автентичність.

Висновки з цього дослідження. Асортимент продукції, який виготовляють підприємства ресторанного господарства, дуже різноманітний; для його приготування використовуються різні види сировини. Різноманітність продукції, що випускається, дає змогу більш повно задовольняти попит споживачів, проте ускладнює організацію виробництва: багато видів сировини потребують особливих умов зберігання, різних приміщень для механічної та кулінарної обробки.

Оптимізація асортименту торгової компанії є невід'ємною умовою її успішного функціонування. В умовах мінливого макросередовища своєчасне коректування асортименту може дати підприємству змогу зберегти частку на ринку, знизити витрати і підвищити рентабельність продажів. Спеціалісти відзначають, що через велику кількість ресторанів і низьку платоспроможність клієнтів між учасниками ринку йде надзвичайно гостра боротьба за відвідувачів.

Основною стратегією асортиментної політики є введення в меню новинок та фірмових страв і напоїв власного приготування у поєднанні з класичними стравами та напоями й елементами національної кухні. Лише такий заклад зможе задовольнити потреби та привабити не лише зацікавленого туриста, а й нагодувати зголоднілого місцевого жителя і навіть створити базу постійних гостей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Хендерсен Б.Д. Продуктовый портфель / Б.Д. Хендерсен ; Бостонская консалтинговая группа BCG Review: Дайджест. – М. : Бостонская консалтинговая группа, 2008. – В.02 – С. 7–8.
2. Маркетинг в ресторанном бизнесе : [практическое пособие] / П.Д. Шок, Дж.Т. Боуэн, Дж.М. Стефанелли. – М. : Ресторанные ведомости, 2005. – 234 с.
3. Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб, Л. Симкин, Дж. Брэдли. – СПб. : Питер, 2001. – 236 с.
4. Мальська М.П. Ресторанна справа: технологія та організація обслуговування туристів (теорія та практика) : [навч. посіб.] / М.П. Мальська. – К. : ЦУЛ, 2013. – 304 с.

5. Найдюк В.С. Інновації в системі управління підприємствами ресторанного господарства / В.С. Найдюк // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 2. – С. 228–233.
6. П'ятницька Г.Т. Вплив інноваційних змін на діяльність підприємств ресторанного господарства / Г.Т. П'ятницька, Н.О. П'ятницька // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 122–126.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1998. – 736 с.

Економічне обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності м'ясного скотарства

Коваленко М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

У статті розглянуто резерви підвищення ефективності виробництва продукції м'ясного скотарства. Доведено, що впровадження прогресивних технологій вирощування і годівлі молодняка великої рогатої худоби дає можливість підвищити рівень продуктивності худоби й якість продукції, знизити її собівартість та підвищити рівень рентабельності виробництва.

Ключові слова: ефективність, м'ясне скотарство, інтенсивне вирощування, відгодівельний майданчик, канали збуту.

Коваленко М.В. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА

В статье рассмотрены резервы повышения эффективности производства продукции мясного скотоводства. Доказано, что внедрение прогрессивных технологий выращивания и кормления молодняка крупного рогатого скота дает возможность повысить уровень продуктивности скота и качество продукции, снизить ее себестоимость и повысить уровень рентабельности производства.

Ключевые слова: эффективность, мясное скотоводство, интенсивное выращивание, откормочная площадка, каналы сбыта.

Kovalenko M.V. ECONOMIC JUSTIFICATION OF MEASURES TO IMPROVE EFFICIENCY OF BEEF CATTLE

The article deals with reserves efficiency of production beef cattle. It is proved that the introduction of advanced technologies of growing and feeding young cattle makes it possible to improve the productivity of livestock and product quality, reduce its cost and improve profitability.

Keywords: efficiency, beef cattle, intensive livestock, feeding ground, sales channels.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Скотарство посідає вагоме місце у сільському господарстві України. Будучи джерелом незамінних та надзвичайно важливих у раціоні людини продуктів харчування, таких як молоко й яловичина, скотарство відіграє провідну роль у процесі продовольчого забезпечення держави. Проте на сьогоднішній день виробництво продукції скотарства супроводжується негативними явищами та тенденціями, що не найкращим чином позначились як на чисельності поголів'я худоби та обсягах виробництва, так і на загальній ефективності виробничого процесу. Причиною цього стало багато чинників, які мають як економічне, так і соціальне походження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічний стан виробництва продукції м'ясного скотарства з урахуванням її провідного значення для національної продовольчої безпеки завжди привертав увагу багатьох учених. Проблеми та перспективи розвитку галузі тваринництва було висвітлено у працях відомих науковців: В.Я. Амбросова, В.Г. Андрій-

чука, П.С. Березівського, В.В. Дієсперова, П.К. Канінського, Н.Г. Копитця, Н.С. Ляліна, В.Я. Месель-Веселяка, Р.О. Петренка, Т.В. Панчука, П.Р. Пуцентейла, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, О.З. Томашівського та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасним проблемам розвитку галузі скотарства присвячена ціла низка робіт провідних науковців-аграрників. Разом із тим у науковому забезпеченні інтенсивного розвитку скотарства залишається багато проблем, вирішення яких потребує подальших ґрунтовних досліджень. Одна з них полягає у практичному впровадженні прогресивних відгодівельних технологій та оптимізації каналів збуту м'ясної сировини.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення резервів підвищення ефективності виробництва продукції м'ясного скотарства та їх економічне обґрунтування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Скотарство належить до числа проблемних галузей тваринництва, що значною

мірою пов'язане з недостатнім рівнем ефективності виробництва. У зв'язку із цим пошук резервів підвищення останньої набуває особливої актуальності. Це комплексна проблема, в якій доцільно визначити складники, серед яких вагоме місце займають обґрунтування перспектив розвитку інтенсивного виробництва м'яса великої рогатої худоби, вдосконалення механізму ціноутворення, зміцнення матеріально-технічної бази тощо.

Розвиток м'ясного скотарства сприяє соціально-економічній розбудові сільських територій, а також трудових і виробничих ресурсів, зростанню експортного потенціалу країни. Головна мета розвитку м'ясного скотарства полягає у забезпеченні населення країни високоякісними яловичиною і телятиною та збільшенні експорту м'яса великої рогатої худоби. Відповідно, стратегічна мета розвитку – розширити виробництво високоякісної яловичини шляхом створення стартових економічних і технологічних умов для формування та прискореного розвитку спеціалізованого м'ясного стада.

Збільшення виробництва яловичини і поліпшення її якості багато в чому залежать від інтенсифікації скотарства, зокрема від організації прискореного вирощування і відгодівлі молодняку великої рогатої худоби та нагулу худоби. В умовах інтенсифікації скотарства дещо змінилися напрями селекції, годівлі та вимоги до тварин м'ясних порід. М'ясне скотарство може бути високорентабельним тільки із застосуванням ресурсозберігаючих технологій та інтенсифікації виробництва. Для інтенсифікації виробництва яловичини необхідні збільшення живої маси до 500–600 кг і більше та поширення групового безприв'язного утримання з підстилкою або без неї на ґратчастих підлогах. Важливим елементом ресурсозберігаючої технології м'ясного скотарства є турові отелення, коли телят отримують безперервно протягом двох місяців. Це забезпечує високу технологічність, злагодженість, повноцінний контроль над заплідненням, можливість комплектування однорідних груп молодняку.

Останнім часом створюються умови для організації масового виробництва яловичини, заснованого на такому інтенсивному вирощуванні молодняку, коли вже в 15–18-місячному віці вага тварин досягає 350–450 кг.

Фізіологічні особливості великої рогатої худоби в цьому віці такі, що дають змогу за мінімальних витрат кормів отримувати високі прирости і найбільш поживне та смачне м'ясо,

оскільки у молодих тварин приблизно до 10–12-місячного віку жива вага збільшується найбільше шляхом наростання найціннішої м'язової тканини і меншою мірою – жирової та сполучної. Таким чином, інтенсивне годування тварин у цей період дає повноцінний високобілковий продукт [1, с. 27].

У віці 12–18 місяців, коли вага великої рогатої худоби збільшується приблизно з 250–280 до 350–450 кг, ріст м'язової тканини супроводжується не менш інтенсивним накопиченням жиру. Вміст його у м'ясі зростає до 14–15% із збереженням білка в межах 18–19%. Подальша відгодівля великої рогатої худоби до 24-місячного віку і старше призводить до меншого росту м'язової тканини і надмірного збільшення жирової тканини. Надлишок її погіршує поживні та технологічні якості яловичини [2, с. 280].

За помірному, а тим більш низького рівня годівлі молодняку від 6- до 12-місячного віку втрачається період найбільш інтенсивного росту великої рогатої худоби. У цьому разі терміни здачі на м'ясо затягуються до 2,5–3-річного віку, а тварини за такого рівня відгодівлі характеризуються низькими забійними виходами. Вихід м'яса зазвичай не перевищує 46–50%. Водночас за забою інтенсивно вирощеного молодняку у віці 18 місяців із живою вагою 350–450 кг забійний вихід становить 55–60%.

Підвищення забійного виходу їстівної частини в туші за інтенсивного вирощування молодняку – один із великих резервів виробництва високоякісної яловичини [1, с. 28].

Економічні розрахунки переконливо свідчать про те, що за інтенсивного вирощування великої рогатої худоби різко підвищуються продуктивність праці та рентабельність галузі. І це закономірно, оскільки у цьому разі

Таблиця 1
Економічна ефективність вирощування великої рогатої худоби м'ясного напрямку за різними термінами відгодівлі [1, с. 28]

Група	Термін відгодівлі, місяців	Кінцева вага тварин, кг	Витрати корму на 1 кг приросту, корм. од.	Собівартість 1 ц приросту, грн.
I	24-30	300	12,1	1980,0
II	16-18	430	7,8	1650,0
III	6-12	200	9,5	1450,2
IV	до 6	120	4,5	985,5

різко скорочуються терміни відгодівлі, збільшується оборот стада. Господарство отримує можливість із тими ж трудовими ресурсами, у тих самих приміщеннях і з тим самим обладнанням значно збільшити валове виробництво яловичини (табл. 1).

Дійсно, за мізерного годування, коли терміни вирощування та відгодівлі великої рогатої худоби розтягуються до 2–2,5 років, а здавальна вага не перевищує 300 кг, загальна витрата кормів у розрахунку на одну голову становить майже 3,2 тис. к. од., або 12 к. од. на 1 кг приросту. В умовах же інтенсивного вирощування великої рогатої худоби до 18-місячного віку за здавальної ваги 430 кг витрачається всього 3 034 к. од., або 7,8 к. од. на 1 кг приросту.

Переконливий ефект проявляється під час порівняння вищенаведених даних: 430 кг у 18 місяців за затрат 3 034 к. од. і 300 кг за 25–30 місяців за витрат корму 3 180 к. од.

Економія корму за інтенсивного вирощування великої рогатої худоби пояснюється досить просто. У даному разі максимально використовуються потенційні можливості росту молодого організму. Згідно з багаторічними дослідженнями Інституту тваринництва УААН, мінімальні витрати кормів – усього 3,8–4,5 к. од. на 1 кг приросту – давав молодняк до 6-місячного віку, дещо більше – 5,6–6,7 к.

од. – витрачалося на велику рогату худобу до 12-місячного віку, а до 18-місячного віку на 1 кг приросту було потрібно вже до 9 к. од. [3, с. 8].

Отже, найдоцільніше проводити забій великої рогатої худоби у 18-місячному віці за здавальної ваги 400–450 кг, коли собівартість 1 ц приросту ваги становить усього 1 650–1 750 грн., тоді як за вирощування до дворічного віку (здавальна вага 500 кг і більше) цей показник досягає 1 900 грн.

Отже, в умовах інноваційного розвитку виробництва яловичини, зокрема з метою інтенсивного вирощування великої рогатої худоби, доцільним стає відродження практики використання відгодівельних майданчиків. Це система інтенсивної годівлі, коли тварини перебувають на відкритому повітрі і годують їх, використовуючи для роздачі корму кормозмішувальні вагонетки. Тут також установлюють годівниці, автонапувалки, а подачу кормів і прибирання гною механізують.

За умов безприв'язного утримання на відгодівельних майданчиках худоба має вільний доступ до кормового столу, а тому споживання нею корму є необмеженим і залежить від його енергетичної цінності та смакової привабливості. Велика рогата худоба за такої годівлі набирає більшу вагу, ніж на випасанні.

Організація відгодівельного майданчика з разовою постановкою на відгодівлю 100 голів

Таблиця 2

Прогнозована економічна ефективність відгодівлі молодняка великої рогатої худоби за організації відгодівельного майданчика на 100 голів у ВСК «Злагода» Полтавського району, 2017 р.

Показники	Параметри
Чисельність худоби на відгодівлі, гол.	100
Середньоздавальна жива вага 1 голови, кг	420
Валова продукція в живій вазі, т	42
Середня ціна реалізації 1 кг м'яса, грн.	16
Виручка від реалізації м'яса, тис. грн.	672
Середня вага молодняка при постановці на відгодівлю, кг	200
Облікова ціна 1 кг живої ваги молодняка при постановці на відгодівлю, грн.	16
Облікова вартість 1 голови молодняка при постановці на відгодівлю, тис. грн.	1,6
Облікова вартість всього поголів'я на відгодівлі, тис. грн.	160
Витрати на відгодівлю – всього	421,8
у т.ч. вартість кормів, тис. грн.	300,8
витрати на оплату праці з нарахуваннями, тис. грн.	51,02
вартість паливно-мастильних матеріалів, тис. грн.	37,96
амортизація основних засобів, тис. грн.	18,13
інші витрати, тис. грн.	13,88
Прибуток від реалізації молодняка вищої вгодованості, тис. грн.	400,6
Рівень рентабельності, %	15,5
Окупність витрат на відгодівлю молодняка виручкою від реалізації	1,16

молодняка худоби дасть змогу підвищити продуктивність худоби та, відповідно, збільшити обсяги виробництва м'яса яловичини.

На відгодівельному майданчику пропонується розділити худобу на групи за ваговими категоріями, вгодованістю, зростом і встановити диференційовані раціони годування. Доставка і роздача кормів, напування і очищення площі від гною мають бути механізовані. Інтенсивна відгодівля худоби на відгодівельних майданчиках сприяє збільшенню середньодобового приросту тварин, здавальної ваги однієї голови худоби, зростанню продуктивності праці, зниженню собівартості продукції, а також поліпшенню умов праці.

Пропонуємо організацію відгодівельного майданчика на 100 голів молодняка великої рогатої худоби до досягнення ними 420 кг живої ваги.

Розрахунки економічної ефективності проекту з вирощування і відгодівлі 100 голів молодняка худоби представлені в табл. 2.

Аналіз даних табл. 2 свідчить, що планова облікова вартість усього поголів'я на відгодівлі становить 160 тис. грн., а прогнозовані витрати на відгодівлю, що включають у себе вартість кормів, витрати на оплату праці, амортизацію, вартість ПММ тощо, становлять 421,8 тис. грн.

Прогнозована виручка від реалізації всього поголів'я молодняка вищої категорії вгодованості на м'ясо становить 672 тис. грн. У сучасних умовах низьких закупівельних цін на м'ясо сільськогосподарські виробники можуть збільшувати розміри виручки від його реалізації лише шляхом покращення якості та збільшення обсягів реалізації останнього.

Окупність витрат на організацію майданчика виручкою від реалізації м'яса становить 1,16, тобто на 1 грн. витрат на його організацію припадає 1,16 грн. виручки від реалізації. Прогнозований прибуток від організації відгодівельного майданчика на 100 голів становить 400,6 тис. грн. Рівень рентабельності, відповідно, становить 15,5%.

Отже, за рахунок упровадження прогресивних технологій вирощування і годівлі молодняка великої рогатої худоби є можливість підвищити рівень продуктивності худоби й якості продукції, знизити її собівартість та підвищити рівень рентабельності виробництва.

Нині стає очевидним, що сільське господарство слід розглядати як особливу галузь, де крім землі, основних засобів, виробничих запасів, робочої сили використовуються живі організми, а продукція представлена дуже обмеженого терміну використання. Природно, мета виробника – продати швидко,

Таблиця 3

**Ціни реалізації приросту великої рогатої худоби за різними каналами
у ВСК «Злагода» Полтавського району, 2011–2015 рр.**

Показники	Роки					2015 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Реалізовано худоби у живій вазі – всього, ц	1512	1449	1610	2328	1234	81,6
Виручка від реалізації, тис. грн.	1411,48	1757,15	1407,06	3151,31	2166,44	153,5
Середня ціна реалізації 1 ц, грн.	933,52	1212,66	837,95	1353,66	1755,62	188,1
Реалізовано переробним підприємствам, ц	553	847	536	1432	1054	190,6
Виручка від реалізації, тис. грн.	801,34	1332,87	626,74	2121,32	1898,45	236,9
Ціна реалізації 1 ц, грн.	1449,08	1573,64	1169,29	1481,37	1801,19	124,3
Реалізовано населенню в рахунок оплати праці, ц	63	54	45	30	15	23,8
Виручка від реалізації, тис. грн.	73,79	71,22	53,38	29,04	21,08	28,6
Ціна реалізації 1 ц, грн.	1171,27	1318,89	1186,22	968,07	1405,33	120,0
Реалізовано на ринку, через власні магазини, ц	705	458	702	761	165	23,4
Виручка від реалізації, тис. грн.	219,52	172,82	314,94	836,04	246,92	112,5
Ціна реалізації 1 ц, грн.	311,38	377,34	448,63	1098,61	1496,48	480,6
Реалізовано за іншими каналами, ц	191	90	327	105	-	-
Виручка від реалізації, тис. грн.	316,83	180,24	412,01	164,91	-	-
Ціна реалізації 1 ц, грн.	1658,8	2002,67	1259,97	1570,57	-	-

вигідно, мати гарантовану ринкову нішу, що робить галузь відкритою для конкуренції. При цьому у кожному регіоні сільськогосподарські підприємства виготовляють одну і ту ж саму продукцію і впливати індивідуально на ціну реалізації не можуть.

Традиційним каналом реалізації приросту великої рогатої худоби є переробні підприємства, частка яких протягом досліджуваного періоду зросла з 36,6% до 85% і які пропонують найвищий рівень закупівельних цін. Протягом 2011–2015 рр. дану продукцію закуповували також комерційні організації з метою подальшої переробки на власних потужностях (табл. 3).

За даними табл. 3, у 2011–2015 рр. ціна реалізації приросту великої рогатої худоби переробним підприємствам і, відповідно, виручка від реалізації збільшились на 352,11 грн. (24,3%) та на 1 097,11 тис. грн. (у 2,4 рази).

Усі інші канали реалізації худоби у живій вазі значно поступаються за обсягами переробним підприємствам. Так, питома вага обсягів реалізації населенню за 2011–2015 рр. зменшилась на 3 в. п., що потягло за собою зменшення виручки від реалізації за цим каналом на 52,71 тис. грн. (71,4%), незважаючи на підвищення рівня реалізаційних цін на 20%.

Частка обсягів реалізації великої рогатої худоби через власну торговельну мережу та на ринку знизилась із 46,6% до 13,4%, або на 33,2 в. п.

При цьому виручка від реалізації продукції за цим каналом збільшилась за досліджуваній період на 27,4 тис. грн (12,5%) унаслідок збільшення реалізаційних цін майже у п'ятеро.

Реалізація м'ясної продукції через біржі не відбувається, оскільки, на нашу думку, даний канал унеможлиблює шахрайство з боку керівників, які за умови реалізації продукції іншими каналами привласнюють частину виручки. У подальшому сільськогосподарські

підприємства повинні орієнтуватися на нього, оскільки він дасть змогу зробити прозорими операції зі збуту продукції та запропонувати найкращу ціну.

Визначимо вплив ринків збуту великої рогатої худоби у живій вазі на зміну середньої ціни (табл. 4).

Отже, як свідчать дані табл. 4, зважаючи на структуру реалізації продукції та успішну співпрацю з м'ясопереробними підприємствами, ВСК «Злагода» може підвищити ціну реалізації приросту великої рогатої худоби на 784,44 грн. та реалізовувати останню за ціною 2585,63 грн./ц.

На противагу цьому для розширення обсягів реалізації продукції через ринкову мережу та населенню підприємству слід зменшити відпускну ціну на 598,55 грн./ц та 49,94 грн./ц відповідно. Середня ціна реалізації при цьому може становити: на ринку – 897,33 грн./ц, населенню – 1355,39 грн./ц.

Проблеми збуту продукції скотарства слід вирішувати під час розробки маркетингової політики. Позитивно на розвиток галузі впливатиме запровадження маркетингового стратегічного планування, що дасть можливість підприємству враховувати такі чинники, що впливають на вибір каналу руху продукції: спосіб придбання продукції, можливі обсяги закупівель, кваліфікацію кадрів, що проводять закупівлі, рівень пропонованих цін, а також наявність ринкової інформації про продукцію, що реалізовується. Вибір каналу збуту визначає діяльність підприємства на роки вперед, тому головним питанням є визначення стратегії збуту, що дає змогу уникнути рішень, які заважають розширенню збутової діяльності підприємства [4, с. 386].

Висновки з цього дослідження. Нині галузь м'ясного скотарства знаходиться у кризовому стані, що супроводжується скороченням поголів'я та зниженням ефектив-

Таблиця 4

Вплив ринків збуту великої рогатої худоби у живій вазі на середню ціну реалізації у ВСК «Злагода» Полтавського району, 2011–2015 рр.

Ринок збуту	Ціна 2015 р., грн./ц	Обсяг реалізації, ц		Структура реалізації, %			Зміна середньої ціни, грн.
		2011 рік	2015 рік	2011 рік	2015 рік	відхилення (+,-)	
Переробні підприємства	1801,19	553	1054	41,9	85,4	43,6	784,44
На ринку	1496,48	705	165	53,4	13,4	-40,0	-598,55
Населенню	1405,33	63	15	4,8	1,2	-3,6	-49,94
Всього	х	1321	1234	100	100	х	х

ності виробництва яловичини. Ці та інші проблеми у процесі виробництва продукції м'ясного скотарства негативно впливають на ефективність національного агропромислового комплексу, призводять до диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, до руйнування економічних відносин між аграрними товаровиробниками та переробними підприємствами, що негативно позначається на ціноутворенні, а також на

кон'юктурі та інфраструктурі ринків м'яса та м'ясопродуктів.

Для підвищення економічної ефективності виробництва продукції м'ясного скотарства доцільними є впровадження інтенсивних технологій вирощування та відгодівлі тварин та оптимізація каналів збуту тваринницької продукції, що дасть змогу підвищити продуктивність худоби та, відповідно, збільшити обсяги виробництва м'яса великої рогатої худоби.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лозинська І.В. Технологічні особливості ефективного виробництва м'ясо-молочної продукції за рахунок впровадження інтенсивних технологій / І.В. Лозинська // Інноваційна економіка – 2014. – № 6(55). – С. 25–29.
2. Петренко Р.О. Економічна ефективність виробництва м'яса в сільськогосподарських підприємствах Харківської області / Р.О. Петренко // Вісник ХНАУ. – 2009. – № 9. – С. 279–284.
3. Бурик А.Ф. Підвищення ефективності виробництва м'яса в сільськогосподарських підприємствах регіону / А.Ф. Бурик, А.В. Мовчанюк // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 7–11.
4. Харенко А.О. Ефективність виробництва м'яса ВРХ та напрями її підвищення в сільськогосподарських підприємствах / А.О. Харенко, О.Л. Бурляй // Зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. – 2011. – Вип. 76. – Ч. 2. – С. 384–393.
5. Яців С.Ф. Формування ефективності м'ясного скотарства у сільськогосподарських підприємствах / С.Ф. Яців, В.Ю. Станько // Агросвіт. – 2016. – № 13–14. – С. 12–17.

Стратегія підвищення ефективності господарської діяльності підприємства на різних стадіях його життєвого циклу

Кузьомко В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Онищенко І.В.

студент
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Робота присвячена дослідженню теоретичних засад і практичних положень ефективності господарської діяльності підприємства та методів її оцінювання. Розкрито сутність поняття «ефективність», розглянуто основні методи оцінювання ефективності господарської діяльності, визначено їх переваги та недоліки. Запропоновано оцінювати ефективність, беручи до уваги стадію життєвого циклу підприємства. Для кожної стадії життєвого циклу визначено ключові показники ефективності та запропоновано шляхи їх покращення.

Ключові слова: ефективність, ефективність господарської діяльності підприємства, методи оцінювання ефективності, показники ефективності, життєвий цикл.

Куземко В.Н., Онищенко И.В. СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Работа посвящена исследованию теоретических основ и практических положений эффективности хозяйственной деятельности предприятия и методов ее оценки. Раскрыта сущность понятия «эффективность», рассмотрены основные методы оценки эффективности хозяйственной деятельности, определены их преимущества и недостатки. Предложено оценивать эффективность, учитывая стадию жизненного цикла предприятия. Для каждой стадии жизненного цикла определены ключевые показатели эффективности и предложены пути их улучшения.

Ключевые слова: эффективность, эффективность хозяйственной деятельности предприятия, методы оценок эффективности, показатели эффективности, жизненный цикл.

Kuzomko V.M., Onyshchenko I.V. STRATEGY FOR IMPROVING EFFICIENCY BUSINESS ENTERPRISES AT DIFFERENT STAGES OF ITS LIFE CYCLE

The work is devoted to research of theoretical principles and practical efficiency provisions of business enterprises and methods of evaluation. The essence of the concept of "efficiency", the basic methods for evaluating the effectiveness of economic activities, identified their strengths and weaknesses. An estimate efficiency taking into account the stage of the life cycle of the company. For each stage of the life cycle defined key performance indicators and suggests ways to improve.

Keywords: effectiveness, efficiency and business enterprises, methods evaluated efficiency, performance, life cycle.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Пристосування підприємств до сучасних економічних умов змушує їх перебувати в постійному пошуку нових можливостей покращення показників ефективності господарської діяльності. Кожне підприємство підпорядковується циклічним законам розвитку, і перехід на вищу стадію розвитку чи потрапляння в кризове становище вимагає від керівництва зміни цілей та стратегій. Діа-

гностування етапів життєвого циклу підприємства є підґрунтям для визначення того, чи ефективно вона працює, оскільки на кожному етапі оцінювання ефективності господарювання має свої особливості, що обумовлює актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означеною проблематикою займалися такі вчені, як, зокрема, І. Адізес, Д. Ліппіт, В. Шмідт, Л. Грейнер, Д. Міллер та П. Фрі-

зен, Б. Мільнер, Д. Кац та Р. Канн, М. Мескон, П. Друкер, С. Корягіна, Г. Широкова, О. Шацька, С. Мочерний, Г. Козаченко.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження сутності поняття «ефективність», підходів до її оцінювання та критеріїв ефективності господарської діяльності підприємства залежно від стадії його життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку економіки України, умови функціонування на ринку вимагають від підприємств активних дій щодо пошуку шляхів підвищення ефективності господарської діяльності. На фоні загальної кризи особливо актуальним є оцінювання ефективності діяльності підприємства, дослідження чинників, що на неї впливають, та пошук резервів її підвищення.

Розгляд методів оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства варто розпочати з розгляду ефективності як економічної категорії. Дослідивши праці відомих економістів, можна побачити, що не існує єдиного підходу до визначення її сутності (табл. 1).

Однак, як видно з таблиці 1, більшість з авторів визначає цю категорію як співвідношення результату до витрачених ресурсів на його досягнення. Враховуючи вищезазначене, в цій роботі під ефективністю господарської діяльності підприємства будемо розуміти комплексну характеристику, що показує віддачу від використання тих чи інших видів ресурсів підприємства, спроможність досягати поставлених цілей та задач.

Існує багато підходів до оцінювання ефективності господарської діяльності. Перші моделі почали з'являтися ще в 20-х роках ХХ століття. Розглянемо найбільш відомі з них.

За традиційним методом, що заснований на моделі Дюпона «Рентабельність капіталу», оцінювання ефективності проводять за двома групами показників: узагальнюючих – показників першого рівня, що характеризують ефективність господарської діяльності загалом, шляхом порівняння результатів та витрат ресурсів, та показників другого рівня, які використовують для оцінювання ефективності використання окремих видів ресурсів підприємства [6, с. 23].

На першому рівні оцінюються показники прибутковості – рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів тощо. На другому рівні – показники фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності, ефективності використання персоналу тощо [7, с. 232].

Перевагою традиційного підходу можна вважати те, що він охоплює всі аспекти діяльності підприємства, під час оцінювання ефективності беруться до уваги всі використовувані ресурси. Це допомагає оцінити ефективність використання того чи іншого ресурсу і на основі отриманих результатів формувати стратегію її підвищення.

До недоліків традиційного підходу віднесемо те, що не існує інтегрованого показника ефективності діяльності підприємства, не визначено значущість показників, хоча не можна сказати, що всі показники мають однаковий вплив на діяльність підприємства.

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії «ефективність»

Автор	Визначення
В. Петті, Ф. Кене [1]	Ефективність розглядали як результативність управління підприємством.
Д. Рікардо [1]	Ефективність – категорія, що визначається як співвідношення результату до певного виду витрат.
П. Друкер [2]	Результативність – це наслідок певних процесів, виконання завдань та функцій, досягнення мети та цілей, а ефективність розглядається як наслідок правильності таких дій.
М. Мескон, Ф. Хедоурі, М. Альберт [3]	Ефективність – категорія, що визначається співвідношенням обсягу виробництва продукції і потрібними для її виготовлення ресурсами і є внутрішнім параметром функціонування підприємства.
В. Андрійчук [4]	Ефективність – це результативність певної дії чи процесу, яку можна виміряти співвідношенням між одержаним результатом та витратами, що були понесені для його досягнення.
І. Павленко [5]	Ефективність – сукупна оцінка результатів використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів підприємства у виробництві товарів чи наданні послуг за певний період.

Наступний метод оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства проводиться згідно з концепцією "Performance Management" (управління результативністю), яка базується на використанні збалансованої системи показників (Balanced Scorecard (BSC)) [8, с. 20].

BSC дає змогу оцінювати ефективність діяльності підприємства за допомогою набору показників, що підбирається таким чином, щоб врахувати всі важливі аспекти діяльності (виробничі, фінансові, маркетингові тощо) [9, с. 20].

Вперше концепція була представлена в 1992 році Р. Капланом і Д. Нортонем як результат симбіозу різних підходів до оцінювання діяльності організації. Ними було виявлено, що самих лише фінансових показників недостатньо для всебічного оцінювання ефективності діяльності підприємства [8, с. 21].

BSC застосовує вимірювані показники діяльності в чотирьох напрямках:

1) фінансовий напрям – розглядається ефективність діяльності підприємства з позиції віддачі від інвестованого капіталу;

2) внутрішня операційна ефективність – оцінює ефективність внутрішніх бізнес-процесів організації;

3) ринкова ефективність – проводиться оцінювання корисності товарів чи послуг компанії з погляду споживачів;

4) навчання та інновації – можливості організації щодо генерування та впровадження нових ідей, гнучкість системи та постійне прагнення до вдосконалення [9, с. 55].

До переваг методу BSC можна віднести те, що:

– система відображає основні напрями діяльності підприємства за допомогою ключових показників ефективності;

– вона забезпечує взаємний зв'язок між внутрішніми бізнес-процесами та зовнішніми показниками;

– завдяки BSC формується стратегія підприємства та визначаються шляхи її реалізації;

– наявність програмного продукту «1С-ВІП Анатех-ВДГБ: ABIS.BSC. Збалансована система показників», який розроблений на платформі «1С: Підприємство 8.0», підвищує оперативність управління ефективністю діяльності підприємства;

– спонукає персонал до продукування інноваційних рішень та ідей тощо [8, с. 22].

До недоліків BSC відносять те, що:

– для кожного підприємства варто підбрати індивідуально ключові показники ефек-

тивності, оскільки не існує їх універсального набору;

– побудова BSC має ґрунтуватися на розробленій місії та цілях діяльності підприємства і відображати певне бачення фірми її менеджерами;

– BSC ігнорує зовнішніх по відношенню до фірми умов (конкуренція, політична кон'юнктура, технологічний прогрес тощо);

– при виникненні невідповідності намічених цільових значень і досягнутих результатів проблематично визначити причину неуспіху;

– недопрацьований аспект формалізації результатів використання методу;

– щоб досягти поставлених цілей необхідна злагоджена робота всього підприємства [9, с. 153].

Також економістами було розроблено концепцію, що ґрунтується на розрахунку одного показника – економічної доданої вартості (EVA), який, на їх думку, загалом здатний адекватно відображати рівень досягнутого успіху діяльності [10, с. 53].

Показник EVA визначається як різниця між операційним прибутком після оподаткування (NOPAT) і вартістю капіталу, який розраховується як добуток інвестованого перманентного капіталу (IC) та середньозваженої вартості капіталу (WACC).

На нашу думку, за допомогою розрахунку показника економічної доданої вартості важко оцінити всі аспекти ефективності діяльності підприємства, оскільки цей метод має такі недоліки, як:

– складність підготовки інформації для розрахунку показника, адже звичайної бухгалтерської звітності недостатньо;

– на показник значно впливають зміни вартості капіталу;

– метод не підходить для застосування на всіх підприємствах, оскільки більш спрямований для оцінювання доходів акціонерів.

Розглянувши методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства, можемо сказати, що кожен з них має свої переваги та недоліки, обмеження в застосуванні, обираючи підхід, варто оцінювати специфіку діяльності підприємства і те, яких кінцевих цілей має бути досягнуто.

Найбільш універсальним методом оцінювання ефективності діяльності підприємства варто вважати традиційний підхід. Тому розглянемо його детальніше.

Для пошуку резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства розраховують низку усталених показників, що

дає змогу виявити слабкі сторони і напруги для подальшої роботи.

Для оцінювання ефективності господарської діяльності рекомендують розрахувати такі групи показників [11, с. 448]:

1) загальні показники ефективності виробництва (витрати на одиницю продукції, прибуток на один виріб, прибуток на одиницю витрат, рівень задоволення потреб ринку);

2) показники ефективності використання робочої сили (трудомісткість, продуктивність праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, зарплатоємність, зарплатовіддача);

3) показники ефективності використання основних засобів (фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів);

4) показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість, матеріаловіддача, витрати палива і енергії на 1 грн. виробленої продукції, коефіцієнт економії матеріалів);

5) показники ефективності використання фінансових ресурсів (рентабельність інвестицій, капіталовкладення на одиницю виробничих потужностей, коефіцієнти оборотності, тривалість обороту) тощо.

Порівнявши фактичні значення показників з їх нормативним чи середньогалузевим рівнем або розглянувши їх в динаміці протягом кількох років, ми можемо зробити висновок про ефективність чи неефективність діяльності підприємства. Проте, на нашу думку, застосування всієї сукупності вищенаведених показників для оцінювання рівня ефективності господарської діяльності підприємства без урахування того, на якій стадії свого життєвого циклу воно перебуває, є не зовсім вірним, оскільки кожен етап має свої особливості, отже, і критерії ефективності. Розглянемо цей аспект оцінювання ефективності більш детально.

Під життєвим циклом підприємства традиційно розуміється «сукупність стадій, які проходить підприємство протягом своєї життєдіяльності від створення до ліквідації, кожна з яких характеризується певною системою стратегічних цілей та завдань, особливостями формування ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування» [12, с. 247].

Серед вчених не існує єдиної думки щодо кількості стадій розвитку підприємства – кількість етапів життєвого циклу в різних наукових працях коливається від трьох до десяти. Ми в цій роботі будемо притримуватися точки зору

про існування п'яти класичних фаз (етапів): створення, зростання, зрілість, спад, ліквідація [13, с. 360].

На першій фазі відбуваються створення і становлення підприємства. На цій стадії, оцінюючи ефективність господарської діяльності, варто взяти до уваги, те, що обсяги виробництва і продажу зростають незначними темпами, оскільки фірма є новачком на ринку, не має налагодженої мережі збуту продукції, постійних споживачів. Також для цього етапу характерним є недостатність оборотних коштів, оскільки кредитори, постачальники відносяться з обережністю до нового гравця на ринку. Під час оцінювання ефективності діяльності більшу увагу варто приділити показникам фінансової стійкості та платоспроможності, а також співставленню планових і фактично досягнених показників. Аналіз оборотності та рентабельності не покаже гарних результатів, оскільки на цій фазі життєвого циклу підприємства витрати перевищують фактичні доходи, організація не працює на повну потужність. Також характерним є високий рівень фінансового ризику.

На етапі зростання підприємство стрімко розвивається, відбувається налагодження процесів виробництва, збуту продукції, відносин з кредиторами та постачальниками, формуються команда та корпоративна культура, тому цей етап характеризується великою плінністю кадрів [15, с. 87]. На цій фазі життєвого циклу вже варто враховувати і показники ділової активності, що мають зростати швидкими темпами, і рентабельність, оскільки підприємство знаходиться в точці появи прибутку, грошові потоки набувають стабільності.

На етапі зрілості підприємство посідає впевнену позицію на ринку, має стійку конкурентну позицію. Для цього етапу характерним є пік можливостей підприємства, робота на повну силу. Пріоритетними показниками ефективності господарської діяльності будуть рентабельність продукції, рентабельність основних фондів, продуктивність праці, показники оборотності капіталу. Метою має бути максимальна стабілізація діяльності, підтримання досягнутого рівня ефективності господарювання. В цей час доцільно здійснювати оновлення основних фондів, проводити дослідження та розробки, шукати нові ринки, диверсифікувати продукцію, вживати інших заходів, щоб якомога довше протриматися на стадії зрілості.

Якщо перераховані вище заходи не дали позитивного результату, то підприємство пере-

ходить до стадії спаду. Показники ефективності зменшуються, зростає плинність кадрів, що, в свою чергу, веде до виникнення проблем у виробництві, управлінні тощо. Підприємство втрачає частку ринку, зменшуються обсяги виробництва, знижується його конкурентоспроможність на ринку, що може призвести до банкрутства [16, с. 115]. На цьому етапі життєвого циклу треба приділити увагу показникам оборотності. Чим довше гроші будуть обертатися за схемою «Г-Т-Г'», зростатимуть запаси готової продукції та незавершеного виробництва, тим більше буде втрачених можливостей у підприємства. Щоб цьому запобігти і повернути підприємство на новий цикл розвитку, слід здійснювати розробку нової продукції, яка б зацікавила споживачів, виходити на нові ринки, проводити активну політику просування товарів тощо.

Завершальною стадією життєвого циклу є ліквідація. На цьому етапі важко оцінювати ефективність господарської діяльності, доцільніше буде розрахувати вигоди та прибутки, що підприємство зможе отримати,

виходячи з ринку та розрахувавшись за всіма зобов'язаннями. Сюди можна віднести вигідний продаж чи поглинання компанії, збут виготовленої продукції та виробничих запасів, розпродаж основних засобів, будівель, землі та інших активів.

Висновки з цього дослідження. В процесі дослідження було проведено аналіз підходів до визначення категорії «ефективність», розглянуто методи оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства. Забезпечення ефективності виробничої діяльності загалом полягає в досягненні максимально можливого результату на кожному одиниці витрачених ресурсів. Було визначено, що адекватне оцінювання ефективності діяльності підприємства має проводитися з урахуванням стадій його життєвого циклу, оскільки кожен етап життєвого циклу підприємства має певні особливості у визначенні критеріїв та показників ефективності господарської діяльності. Розробка цілей, стратегій і завдань підвищення ефективності діяльності підприємства має враховувати ці особливості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Долан Дж. Экономикс: англо-русский словарь-справочник / Э.Дж. Долан, Б.И. Доминенко ; пер. с англ. – М. : Лазурь, 2004. – 544 с.
2. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : Астрель, 2004. – 284 с.
3. Основы менеджмента / [М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури] ; пер. с англ.. – М. : Дело, 1998. – 704 с.
4. Андрійчук В. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
5. Морщенок Т. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» / Т. Морщенок // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 5. – С. 177–184.
6. Гречко А. Оцінка ефективності виробничої діяльності / А. Гречко // Фінанси України. – 2015. – № 6. – С. 22–31.
7. Отенко В. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В. Отенко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 5. – С. 230–237.
8. Орликовський М. Новітні концепції управління ефективністю діяльності сучасних підприємств / М. Орликовський // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – С. 18–23.
9. Каплан Р. Сбалансированная система показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 214 с.
10. Свідерська І. Економічна додана вартість: теоретичні аспекти обрахунку та використання показника / І. Свідерська // Економіка та держава. – 2013. – № 11. – С. 52–54.
11. Покропивний С. Економіка підприємства : [підручник] / С. Покропивний. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 528 с.
12. Штангрет А. Антикризове управління підприємством : [навч. посібник] / А. Штангрет, О. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с.
13. Бойчик І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І. Бойчик. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.
14. Гречко А. Дослідження методів підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства / А. Гречко // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2015. – Вип. 16. – С. 10–18.
15. Матющенко О. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка / О. Матющенко // Проблеми економіки – 2010. – № 4. – С. 82–91.
16. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес ; пер. с англ. ; под науч. ред. А. Сефериана. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.

УДК 338.48

Вплив ділового туризму на ефективне управління організацією

Кулініч Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
Національного університету «Львівська політехніка»

Жучик С.В.

студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

Стаття висвітлює результати дослідження впливу ділового туризму на управління організацією. Проаналізовано останні світові тенденції щодо планування ділових тур-поїздок, зокрема інсентив-турів. Окреслено перелік цілей, які можуть переслідувати такі тури, а також результатів, яких може досягти організація під час застосування цих турів як значимого мотиваційного заходу для своїх працівників. Проведено паралелі між світовими і вітчизняними тенденціями у розвитку ділового туризму та його впливу на управління тими організаціями, які розуміють його дієвість для підвищення ефективності їх функціонування.

Ключові слова: діловий туризм, інсентив-тури, управління, організація, ефективність, витрати, результати.

Кулинич Т.В., Жучик С.В. ВЛИЯНИЕ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА НА ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Статья освещает результаты исследования влияния делового туризма на управление организацией. Проанализированы последние мировые тенденции планирования деловых тур-поездов, в том числе инсентив-туров. Определен перечень целей, которые могут преследовать такие туры, а также результатов, которых может достичь организация при применении этих туров как значимого мотивационного мероприятия для своих работников. Проведены параллели между мировыми и отечественными тенденциями в развитии делового туризма и его влияния на управление теми организациями, которые понимают его действенность для повышения эффективности их функционирования.

Ключевые слова: деловой туризм, инсентив-туры, управление, организация, эффективность, затраты, результаты.

Kulinich T.V., Zhuchyk S.V. BUSINESS TRAVEL INFLUENCE ON EFFECTIVE MANAGEMENT OF ORGANIZATION

The article highlights the results of a study how business travel is influenced on management of organization. The latest international trends in business round-trips planning are analyzed, incentive tours including. There are defined both the list of goals that may be pursued by such tours, as well as the results that the organization can achieve after application of these tours how a significant motivational events for their employees. There are shown some parallels between the world and domestic trends in the development of business travel and its impact on the management of those organizations which understand a forcefulness of these trips on their efficiency improvement.

Keywords: business travel, incentive tours, management, organization, effectiveness, costs, results.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Випереджаючий економічний розвиток потребує від керівників компаній необхідних зусиль для збереження свого становища на ринку та забезпечення успішного їх функціонування. Сьогодні вже не достатнім є використання лише традиційних методів залучення клієнтів та формування привабливого іміджу організації, тому існує необхідність освоєння та вивчення нового креативного підходу, який здатен забезпечити конкурентоспроможність та позитивну динаміку розвитку економічних процесів в організації. Цікавим

феноменом є діловий туризм, який не тільки набув поширення в останні роки, але й випереджаючими темпами завойовує довіру своїх споживачів. Керівники компаній активно впроваджують у себе такого роду тури задля налагодження ділових зв'язків, поширення інформації про сферу своєї діяльності за межами країни, створення сприятливих умов для підвищення продуктивності та творчого підходу працівників компанії, залучення нових клієнтів та можливості диверсифікації. В міру розвитку економічного середовища необхідність освоєння ділового туризму стає першо-

черговим завданням для всіх підприємців, які завдяки йому отримують додаткові козирі у конкурентній боротьбі через підключення внутрішніх мотиваційних важелів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Цією тематикою впродовж останніх років цікавилася низка авторів на теренах України та поза її межами. Актуальність впровадження ділового туризму в організації цікавить багатьох вчених і практиків, які досліджують динаміку розвитку ділових турів та подальші їх перспективи, зокрема таких, як В.В. Безуглий, А.М. Білозоров [1], В.Г. Жученко, К.Д. Діденко [2], Н.Є. Конон [3]. Проте належних досліджень та вивчення впливу ділового туризму на успішність функціонування організації так і не було зроблено.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження впливу ділового туризму на функціонування організацій, які сприймають його як дієвий стимулюючий засіб для управління їхнім розвитком. Серед головних завдань, які дають змогу досягти поставленої мети, слід назвати проведення аналізу факторів, які враховуються під час планування ділових тур-поїздок; окреслення значимості інсентив-турів; встановлення можливих цілей і результатів, яких мають досягти ці тури при їх сприйнятті як елемента управління; конкретизація головних чинників, які визначають розвиток ділового туризму в світі і в Україні та дають змогу структурувати особливості впливу таких турів на управлінські процеси на мікрорівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діловий туризм ще досі продовжують сприймати як інноваційний вид туризму, хоча він був сформований ще у 80-х роках минулого століття. Сьогодні його вважають одним з найбільш перспективних видів туризму. Це подорожі працівників компанії або клієнтів з діловою метою, проведення конференцій та зустрічей, відвідання професійних заходів, підписання ділових договорів та утворення необхідних зв'язків. На міжнародному рівні регулюванням сферою ділового туризму займається Світова асоціація ділового туризму (Global Business Travel Association) [4]. Асоціація ділового туризму України (Business Travel Association of Ukraine) була створена у 2007 році і мала на меті узгодження діяльності суб'єктів національного ринку за вказаним вектором розвитку [5].

В англійській мові термін "tourism" у сфері ділового туризму не використовується. Для цього існує окреме поняття – "business travel".

Він включає два напрями: класичні ділові поїздки (КДП) і напрям, назву якого утворює англословна аббревіатура MICE, що складають перші літери таких англійських слів: "Meetings" – М (зустрічі), "Incentives" – І (інсентив-заходи), "Conventions" – С (конференції), "Exhibitions" – Е (виставки) [6].

Класичні ділові поїздки – це свого роду відрядження працівників, які, згідно з загальноприйнятим переконанням, мають на меті виконання службових та ділових обов'язків, укладення необхідних угод з метою підвищення ділової активності підприємства. Проте переважно основною метою MICE-подорожей є обслуговування діяльності підприємства. Вони включають тури, де працівники обмінюються досвідом, ближче знайомляться з діловими партнерами, зокрема у неформальній обстановці, працюють на перспективу, поширюючи потрібну інформацію про функціонування організації серед зовнішніх агентів, відновлюють свої сили задля продуктивнішої роботи і розвитку творчого потенціалу.

Напрямок MICE є набагато складнішим, ніж КДП. Для організування класичних ділових поїздок достатньо зусиль самої компанії, тоді як для розробки MICE-турів потрібно залучити спеціальні компанії-організатори. Концепція КДП розрахована на невелике число учасників (переважно це індивідуальні поїздки), MICE-захід збирає, як правило, широке коло осіб, зазвичай це групи з 5–6 людей.

Особливістю ділового туризму є те, що це зазвичай дорогі поїздки, яким відповідають послуги найвищого класу. За визначенням О.О. Бейдика, «туризм діловий – це подорожі, метою яких є участь у конференціях, конгресах і, як правило, це подорожі спеціалізованих груп однорідного професійного складу (в основному за рахунок підприємства)», «туризм комерційний – вид туризму, що здійснюється громадянами до зарубіжних країн, у тому числі і до країн СНД, з метою отримання прибутку» [7].

Діловий туризм включає різноманітні види подорожей. В його структурі близько 73% припадає на корпоративні поїздки (або corporate travel), як індивідуальні, так і групові. Набувають поширення й інсентив-тури.

Поняття "incentive" перекладається з англійської як «спонукальний, що заохочує». Під цим видом туризму мають на увазі поїздки, якими комерційні компанії нагороджують своїх співробітників за високі показники в роботі або які стимулюють їх більш продуктивну працю в майбутньому. Ці подорожі компанії організо-

вують із метою мотивації, зокрема, тих співробітників і клієнтів, в функціональні обов'язки яких входить переважно просування і продаж продукції та послуг підприємства. 16% всієї структури світового ділового туризму становлять поїздки, прямо пов'язані з участю співробітників у семінарах, з'їздах, конференціях, організованих за участю політичних, економічних, культурних, наукових, релігійних та інших організацій. Тоді як 11% від обсягу ділового туризму складають поїздки, організовані для відвідування виставок, ярмарків та участі в їх роботі [8].

Інсентив-тури створюють найбільший вплив на середовище компанії, коли підприємство пропонує своїм премійованим туристам змішані інсентив-програми: навчання з відпочинком, конференції з екскурсіями, конгреси з участю у спортивних змаганнях, семінари з відвідуванням культурних заходів [9]. Усе назване дає змогу підприємству, яке прагне сформувати або поліпшити свій імідж, знайти оптимальні способи налагодити чудові зв'язки та створити дружні стосунки зі своїми клієнтами, працівниками, адже найкраще формуються довірчі відносини у неформальному середовищі. Такі тури можуть розглядатись як важлива частина рекламної кампанії та PR-підприємства. Вони сприяють налагодженню ділових контактів та залученню клієнтів.

Тематика так званих інсентив-програм може бути різною і залежить від фантазії та оригінальності представників компанії. Важливим є детальний та продуманий план проведення інсентив-турів. Необхідно знайти підхід до групи людей, які планують вирушити у подорож, адже смаки у всіх різні, зокрема екстремальні тури підходять не всім. Для цього варто продумати повністю увесь маршрут. Залежно від масштабності проведення та соціального статусу й потреб групи турист-

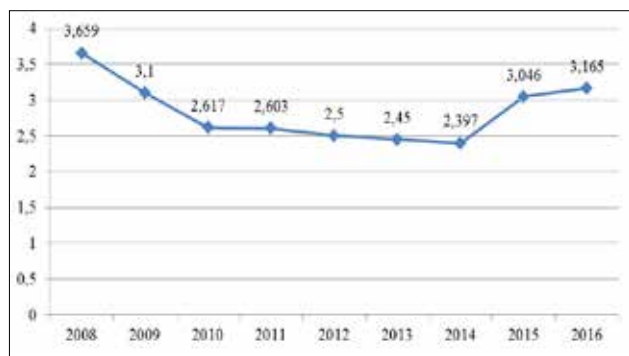


Рис. 1. Середні витрати на особу під час інсентив-туру, тис. дол. США [10]

тів існує необхідність в аналізі деталей транспорту, готельних номерів, особливостей харчування, розважальних програм. Зрозуміло, що витрати на проведення інсентив-турів є значними (рис. 1), проте вони окупають себе досить швидко. Лише задоволені туристи в такому разі зможуть принести користь фінансово-господарській діяльності підприємства.

Іноземні компанії мають позитивний досвід у впровадженні ділових турів для працівників і надалі активно впроваджують їх у себе. Про це свідчить частка ділових турів у загальній структурі туризму закордоном, яка має тенденцію до зростання та продовжує збільшуватися. В Англії на заохочувальні тур-програми припадає 2/5 усіх витрат фірм на нагородження своїх працівників, у Франції та Німеччині – майже 1/2 [11].

Проте висока значимість інсентив-турів та збільшення витрат на них викликають потребу у їх більш впевненому плануванні. І тоді постають питання: чи є потреба у настільки великих витратах на такий вид турів, які елементи цих витрат є найбільшими, від яких з них можна відмовитися тощо.

Фактично менеджерам організацій, які би хотіли залучити діловий туризм і його різновиди та використовувати його як дійсно ефективний інструмент управління, варто зважити на результати опитування, яке провели серед тих «плановиків» закордонних компаній, які і займаються формуванням інсентив-турів для своїх працівників і клієнтів (рис. 2).



Рис. 2. Ранжування основних стратегій скорочення витрат при управлінні вартістю інсентив-турів для компанії-замовника (за узагальненням даних дослідження IRF даними [12])

* опитувані могли вибирати декілька відповідей; опитуваними на цьому рисунку і на наступних рисунках були менеджери компаній, які планують інсентив-тури для стимулювання своїх працівників.

Під час такого управління справа доходить навіть до розробки операційних стратегій скорочення витрат, яких є велика множина. На рис. 2 нами винесені лише ті стратегії, які заслужили на увагу більше ніж 30% опитаних менеджерів, а отже, є дійсно вагомими для ефективного розвитку компанії при обґрунтованій економії коштів на інсентив-тури.

Проте в управлінні затратами на інсентив-тури немає одностайності. З одного боку, є бажання скоротити (або оптимізувати) витрати, а з іншого – менеджери з управління персоналом хотіли би завдяки цим самим турам поліпшити обстановку в колективі, надихнути його на нові звершення, провести вправну внутрішню мотивацію працівників / клієнтів, яка пізніше мала би привести до збільшення продуктивності праці перших і кращого ставлення до діяльності фірми (та її продукції). Такі позитивні зміни, які зараз називають популярним терміном «wow-ефект», здебільшого вимагають вищих витрат. Пропозиції, які призначені підвищити емоційну віддачу від інсентив-турів, узагальнені на рис. 3.

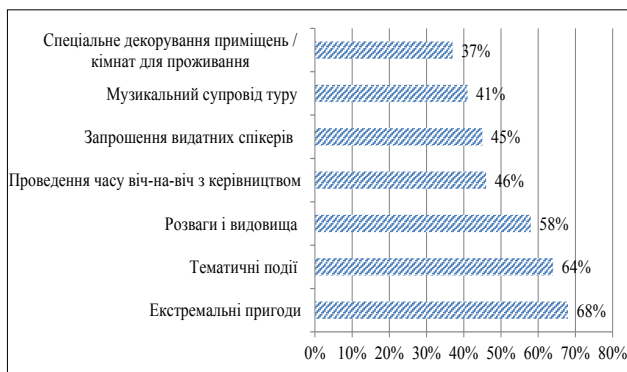


Рис. 3. Засоби підвищення емоційної віддачі від інсентив-турів (проранжовані за частотою їх використанні під час розробки турів, за даними “Incentives rally” [12]).

* опитувані могли вибирати декілька відповідей.

До ще більшої затратності інсентив-турів веде те, що, незважаючи на бажання економити при виборі програми таких турів, менеджери продовжують схилитися до їх індивідуалізації, яка апіорі коштує дорожче (рис. 4). До 2016 року частка тих, хто бажав би мати для своєї компанії індивідуальний інсентив-тур, складала майже 47% від опитаних менеджерів. У 2016 році ця частка скоротилася, але все одно залишилася істотною (42%).

Отже, рішення щодо витратності інсентив-турів приймається кожною компанією окремо, і тут важко надати готовий рецепт.

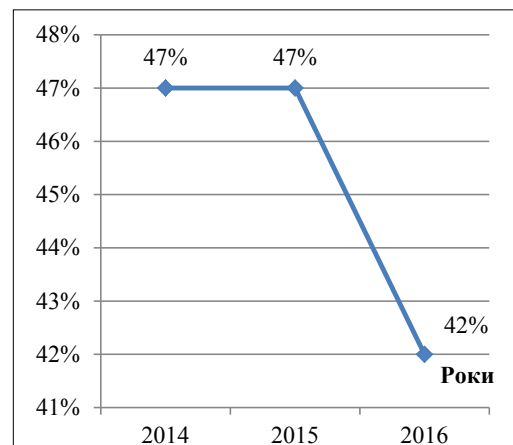


Рис. 4. Відсоток менеджерів, що розплановують бюджет інсентив-турів, котрі вибрали індивідуальні тури для своєї компанії [10]

Проте для того, щоб діяльність з використання ділових-турів для розвитку організації була ефективною, мають бути поставлені певні цільові орієнтири, забезпечена програма їх досягнення та проконтрольовані мінімальні розбіжності між цілями та результатами. За дослідженням цілей, що були поставлені перед реалізацією найбільш масштабних інсентив-турів для ряду світових компаній, було встановлено такі досить суперечні дані (рис. 5).

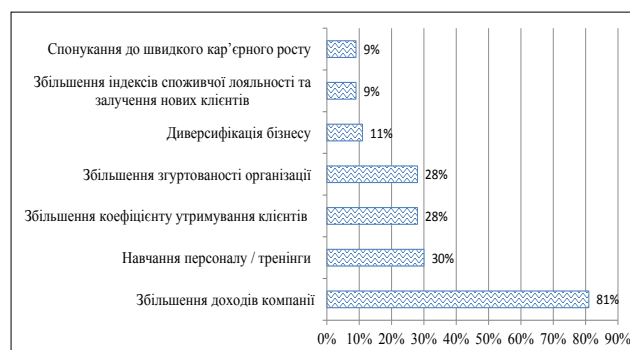


Рис. 5. Цілі найбільших розроблених і реалізованих інсентив-турів щодо їх впливу на результати функціонування організацій (проранжовані за причинами їх вибору, опрацьовані за даними “Incentives rally” [12]).

* опитувані могли вибирати декілька відповідей.

Отже, на першому місці знаходиться збільшення доходів організацій (82%), що є абсолютно виправданим з точки зору забезпечення їх майбутнього розвитку. Далі з досить великим розривом йде збільшення згуртованості організації навколо «ядра» (28%). Тому досить дивно, що така важлива саме з позиції мотивації мета посідає таку скромну позицію.

Досить низькооціненою є функція навчання і вдосконалення професійних якостей працівників (30%).

Ще одне протиріччя: вибір на користь коефіцієнта утримування клієнтів (28%) при зменшенні ваги індексів споживчої лояльності та залучення нових клієнтів (9%), що, на нашу думку, не має прийняттого пояснення. І нарешті – абсолютне ігнорування (порівняно з іншими) спонукання до швидкого кар'єрного росту (9%), тобто того критерію, який є одним з головних при мотивації працівника до кращих результатів, а через них до сприяння ефективного розвитку фірми.

Проте, незважаючи на низку протиріч або навіть навпаки, через такий значний інтерес у світі до ділового туризму (і зокрема, до інсентивів), закордонні дослідники прогнозують діловому туризму велике майбутнє. Підприємства, що впровадили діловий туризм, дослідили позитивну динаміку змін показників ефективності функціонування фінансово-господарської діяльності від здійснення такого роду подорожей співробітниками. Сьогодні діловий туризм вже може слугувати одним із основних інструментів покращення позиції організації у діловому світі.

Що ж до України, то тут роль ділового туризму поступово зростає (рис. 1), порівняно з 2005 роком (до 179 тис. осіб – на кінець 2015 року). До ділового сегменту, за даними Державної служби статистики України, віднесені ті туристи, метою яких є службова або ділова поїздка, навчання. Цікаву тенденцію становить збільшення інтересу українців до внутрішнього туризму, що може бути пов'язано як з бюджетними обмеженнями, так і з підвищенням інтересу до власної країни.

Бізнес-туризм в Україні потребує подальших досліджень та розвитку. Складна економічна ситуація та вплив зовнішнього середовища негативно впливають на впровадження ділових турів в країні. Існує ряд причин, через які гальмується їх застосування на підприємствах. Сюди можна віднести нестійку економіку, складну політичну ситуацію, недосконале законодавство, які не дають змогу належним чином розвиватися підприємству та отримувати в необхідному розмірі прибуток, з якого певна частка спрямовувалася б на ділові тури. Проте врахування можливостей, які розкриває цей вид туризму перед організаціями, чітко підкреслює необхідність його розвитку в Україні.

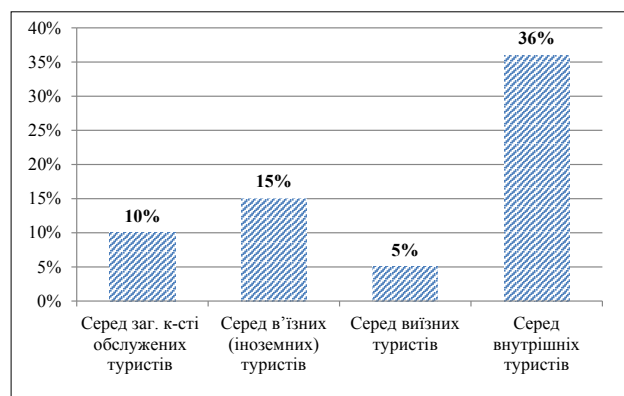


Рис. 6. Частка ділового туризму серед інших (за кількістю обслужених туристів в Україні на кінець 2015 року)

* обчислено за даними статистичного бюлетеня [13, с. 39–42]

Висновки з цього дослідження. Діловий туризм є одним із найбільш прибуткових видів туризму для туристичних фірм-організаторів, адже витрати на його проведення є значними і складають левову частку витрат організації-замовника. Проте результат проведення такого роду турів приносить ряд позитивних ефектів для організації, яка практикує їх замовлення. Зокрема, це переговори з партнерами по бізнесу та укладення ділових договорів, мотивація та професійний ріст співробітників, необхідні ділові контакти тощо, що позитивно відображається на результатуючих показниках діяльності організації. Доведено, що зміна обстановки, укладення довгострокових угод у неформальних обставинах зближують партнерів та націлюють на продуктивну співпрацю. Як правило, підвищується ефективність функціонування організації.

У подальших дослідженнях доцільно встановити прояв наслідків таких змін у результатуючих показниках, отриманих у процесі здійснення господарської діяльності. Після використання ділового туризму як важеля можна очікувати приріст додаткових коштів, інвестицій в організацію за рахунок співпраці з партнерами, зростання продуктивності праці мотивованих поїздками працівників, що дасть змогу отримати більший дохід від реалізації, вийти на більшу кількість споживачів, оскільки інформація про організацію поширилася за межами регіону, де вона функціонує; також може спостерігатися приплив робочої сили, яка захоче працювати на вигідних для розвитку свого потенціалу умовах, формування привабливого іміджу організації тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Безуглий, В.В. Сучасні тенденції розвитку ділового туризму в країнах Європейського союзу / В.В. Безуглий, А.М. Білозоров // Вісник Львівського університету. Серія: Міжнар. відносини . – 2012. – Вип. 29. – Ч. 1. – С. 9–13.
2. Жученко В.Г. Особливості організації ділового туризму в Україні та сучасний стан його розвитку / В.Г. Жученко, К.Д. Діденко // Економіка, фінанси, право: інф.-аналіт. журнал. – 2012. – № 12/ 2. – С. 13–15.
3. Конон Н.Є. Міжнародний бізнес-туризм: інтерпретація дефініції та перспективи розвитку у XXI ст. / Н.Є. Конон // Вісник ДНУ. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2012. – Вип. 4. – С. 89–98.
4. Офіційний сайт Світової асоціації ділового туризму (Global Business Travel Association) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gbta.org/Pages/default.aspx>.
5. Офіційний сайт Асоціації ділового туризму України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mice.com.ua>.
6. MICE и инсентив-туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.leonardo-travel.ru>.
7. Тім-блдінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://trident.travel/mice/tim-bilding>.
8. Прохорчук І.В. Теоретичні аспекти розвитку міжнародного ділового туризму в Україні / І.В. Прохорчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 110. – С. 118.
9. Дехтяр Н.А. Тенденції розвитку світового ринку ділового туризму / Н.А. Дехтяр // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 43–51. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.problecon.com/pdf/2014/1_0/43_51.pdf.
10. Incentive-travel on the rise [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [IRF/incentive-travel-council-white-paper.pdf](http://www.irf.org/incentive-travel-council-white-paper.pdf).
11. Міжнародний туризм і сфера послуг : [підруч.] / [М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич]. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
12. Incentives rally // Meetingsnet. Incentive Research Foundation Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : meetingsnet-irf-survey.pdf.
13. Туристична діяльність в Україні у 2015 році. Статистичний бюлетень // Держ. служба статистики України. – К., 2016. – 128 с.

УДК 338.2

Стратегічне управління підприємством на основі диверсифікації його діяльності

Кучер С.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
Бердянський державний педагогічний університет

Ротарев М.Д.

студент
Бердянського державного педагогічного університету

Найважливішими проблемами кожного підприємства, що функціонує в ринкових умовах, є виживання і забезпечення подальшого розвитку. Стаття присвячена вирішенню цих проблем, яке полягає у створенні і реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої й результативної стратегії розвитку підприємства. Саме тому впровадження стратегічного управління є однією з основних задач і умов забезпечення результативної діяльності на ринку. Стратегічне управління є процесом, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво підприємством, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються. Впровадження концепції стратегічного управління на підприємстві передбачає організацію та здійснення професійної діяльності зі стратегічного аналізу, розвитку, реалізації і контролю стратегії, спрямованої на досягнення місії та цілей його функціонування.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегії, диверсифікація, ризики, підприємство.

Кучер С.Ф., Ротарев М.Д. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Важнейшими проблемами каждого предприятия, функционирующего в рыночных условиях, являются выживание и обеспечение дальнейшего развития. Статья посвящена решению этих проблем, которое заключается в создании и реализации конкурентных преимуществ, что в значительной степени могут быть достигнуты на основе грамотно разработанной и эффективной стратегии развития предприятия. Именно поэтому внедрение стратегического управления является одной из основных задач и условий обеспечения результативной деятельности на рынке. Стратегическое управление является процессом, посредством которого менеджеры осуществляют долгосрочное руководство предприятием, определяют специфические цели деятельности, разрабатывают стратегии для достижения этих целей, учитывая все релевантные внешние и внутренние условия, а также обеспечивают выполнение разработанных соответствующих планов, которые постоянно развиваются и меняются. Внедрение концепции стратегического управления на предприятии предусматривает организацию и осуществление профессиональной деятельности по стратегическому анализу, развитию, реализации и контролю стратегии, направленной на достижение миссии и целей его функционирования.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегии, диверсификация, риски, предприятие.

Kucher S.F., Rotariyev M.D. STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE THROUGH THE DIVERSIFICATION OF ITS ACTIVITIES

The most important problems of each company which operating in the market are providing survival and further development. The article is dedicated to the solution which means to create competitive advantage that can be reached by effective development strategy. That is why implementation of strategic management is one of the main conditions of an effective market activity. Strategic management is the process which is used by managers for a long-term enterprise manages. They define specific objectives; develop strategies to achieve them taking into account all relevant internal and external conditions. Also they confirm developed plans that are constantly evolving and changing.

Keywords: strategic management, strategies, diversification, risks, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У статті розглянуто питання стратегічного управління підприємством на основі диверсифікації його діяльності, основу і мотиви, що спонукають керівників підприємств до впровадження страте-

гій диверсифікації, ризики, що можуть при цьому виникнути.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання стратегічного управління підприємством присвячено роботи таких зарубіжних і вітчизняних учених, як, зокрема,

І. Ансофф, М. Портер, А. Денисов, Р. Кунц, Г. Немченко. Проте проблема стратегічного управління підприємством на основі диверсифікації його діяльності в умовах ринкової трансформації економіки України, стратегічних прорахунків у здійсненні зовнішньоекономічного курсу, неузгодженості між фінансовою та монетарною політикою розглянута недостатньо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення основних мотивів, що спонукають керівництво підприємств до стратегічного управління підприємством на основі диверсифікації його діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній практиці застосування стратегічного підходу до управління підприємством залишається обмеженим. Головними причинами такого становища є недостатнє висвітлення методологічних проблем у сфері стратегічного управління; не систематизований належним чином порядок прийняття й реалізації стратегічних рішень; відсутність налагоджених та перевірених інструментів розробки і реалізації стратегії; неспроможність ув'язати стратегічний рівень управління підприємством з операційним, тобто довести стратегію до певного виконання; помилкове очікування керівниками підприємства миттєвого результату.

Диверсифікація стала входити в практику стратегічного планування діяльності підприємств в 1950-х рр., коли стратегічне планування набуло розвитку. У зв'язку з нестабільністю технологій, змінами в умовах конкуренції, періодичними уповільненнями темпів економічного зростання, і появою соціально-політичних обмежень зростала кількість завдань стратегічного характеру та ставало все очевиднішим, що шляхом простого додавання нових видів діяльності не можна вирішити всі виникаючі проблеми. Тому в 1970-х рр. увага розробників стратегій перекинулася з горизонтальної пов'язаної диверсифікації на маніпулювання цілим набором галузей, видів діяльності, на яких спеціалізуються підприємства (таким чином, в практику діяльності увійшла конгломеративна диверсифікація) [2, с. 54–55].

На думку окремих авторів, поняття диверсифікації розглядалися як безперервний економічний процес розробки нових видів товарів, робіт, послуг, який здійснюється суб'єктом господарювання для реалізації визначених ним економічних інтересів у конкретних ринкових

умовах під впливом економічного регулювання органів управління державою [3, с. 94].

Диверсифікована діяльність є у певному сенсі природною реакцією на невизначеність та нестабільність середовища господарювання. Особливо це позначилося на профіті сучасного бізнесу під час кризових явищ 2008–2010 рр., коли циклічність та нестабільність стали найбільш впливовими чинниками, що визначають зміст економічного розвитку. Саме тому диверсифікація як напрям стратегічного розвитку підприємства є темою великої кількості потужних досліджень науковців: з І. Ансоффа [4, с. 48–53], який запропонував перші теоретичні уявлення про диверсифікацію, до М. Портера, що саме ввів термін «диверсифікація» до активного наукового вживання.

Диверсифікація частіше за все поділяється вченими-економістами на два типи: пов'язана і непов'язана. Пов'язана диверсифікація є новою областю діяльності підприємства, пов'язаною з вже наявними областями бізнесу (наприклад, у виробництві, маркетингу, матеріальному постачанні або технології), цей тип диверсифікації відбувається частіше всього на ринках, де існує сильна конкуренція.

Непов'язана (латеральна) диверсифікація – нова область діяльності, що не має очевидних зв'язків з наявними сферами бізнесу. Непов'язана диверсифікація може здійснюватися як через створення нових підприємств, так і через придбання або злиття з ними.

Пов'язана диверсифікація поділяється на вертикальну і горизонтальну. Вертикальна означає виробництво продуктів і послуг па попередньому або наступному ступені виробничого процесу (ланцюга створення доданої вартості, виробничого ланцюга). Тобто виробник готової продукції починає або виробляти для своєї продукції комплектуючі (просуваючись назад за ланцюгом), або виходить на ринок продукції чи послуг ще більшої глибини переробки (просуваючись вперед за ланцюгом). Горизонтальна диверсифікація – виробництво продукції на вже наявному ступені виробничого ланцюга.

У своєму дослідженні Р. Кунц виокремив три групи мотивів, які спонукають підприємства до диверсифікації. Перша пов'язана безпосередньо з намаганням менеджерів підприємства здійснити диверсифікацію у власних інтересах. Наприклад, у разі розширення підприємства менеджери отримують можливість розширити сферу свого впливу, а отже, збільшити власні прибутки. Крім того, поведінка

менеджерів не завжди може бути проконтрольована спостережною радою й підлягати жорсткій дисципліні, що дає їм змогу ставити власну вигоду вище за інтереси підприємства [5, с. 165–166].

Мотиви другої групи диверсифікації визначаються умовами господарської діяльності підприємства, які мають зовнішній характер, а диверсифікація може реалізуватися лише за високого рівня розвитку економіки, прозорого та сприятливого правового поля. Диверсифікація може бути рекомендована і як засіб розширення перспектив розвитку підприємства. Цікавий метод диверсифікації через об'єднання двох підприємств, що виробляють різні види продукції, з метою зниження податків [6, с. 322].

Мотиви підприємств, які входять до третьої групи, значно впливають на розмір прибутку, спад ймовірності ризиків. Ризик зниження прибутку диверсифікованого підприємства буде нижчим, ніж зважений ризик окремих видів діяльності за відсутності між ними позитивного кореляційного зв'язку.

Відповідно до теорії І. Ансоффа основними мотивами, що визначають організаційно-структурну стратегію підприємства, є:

1) формування ринкового потенціалу (процвітання за рахунок недиверсифікованих фірм, що базується не на підвищенні ефективності, а на можливості охоплення тих секторів ринку, які недоступні для не диверсифікованих компаній), створення або нагромадження ринкового потенціалу полегшує конкуренцію між компаніями;

2) нагромадження ресурсного потенціалу (диверсифікованість – це реакція на надлишкову потужність виробничої системи, збільшення масштабного чинника внаслідок поглинання або злиття – це оптове придбання ресурсів інших компаній, додатковий ефект (синергію), що вивільняється за такого об'єднання, не так легко здобути конкурентам, ця синергія перетворюється на специфічний ресурс компанії, що диверсифікується й збільшує свій масштабний чинник за рахунок злиття);

3) збільшення організаційного потенціалу (реалізація інтересів ефективного менеджменту в диверсифікованій компанії) [7, с. 96–100].

Стратегію управління диверсифікованим підприємством формують такі основні елементи: широта та вид диверсифікації; умови, які пов'язують диверсифікацію з тим, що визначає індивідуальність підприємства; підхід до розміщення інвестицій між сферами

діяльності; зусилля, спрямовані на досягнення конкурентних переваг; рішення про відмову від неприбуткового виду діяльності; дії, спрямовані на створення нових позицій у привабливих галузях; зусилля, спрямовані на підсилення прибутковості вже наявної сфери діяльності [8, с. 109–110].

Таким чином, методологічною основою управління диверсифікацією діяльності підприємства є системний підхід до розгляду ієрархічної структури, яка складається із взаємопов'язаних підсистем та через результати діяльності впливає на навколишнє середовище, що, в свою чергу, впливає на підприємство, як на споживача ресурсів. Організаційна структура управління диверсифікованих підприємств визначається горизонтальними багаторівневими зв'язками, які мають свій ієрархічний, зокрема горизонтальний і вертикальний, розподіл. Ефективне управління диверсифікованим підприємством забезпечує кожен рівень керівництва, що вирішує свої визначені задачі і виконує закріплені за ним функції. Найважливіша роль належить вищому керівництву.

Диверсифікація дає можливість уникнути частини ризиків при розподілі капіталу між різноманітними видами діяльності. Отримання прибутку на диверсифікованих підприємствах залежить від умінь оцінювати і прогнозувати ризики. Згідно з дослідженнями М. Корінько ризики під час диверсифікації можна поділити за такими ознаками: за характеристикою об'єкта диверсифікації господарсько-фінансової діяльності та за ступенем складності, характеристикою дії та комплексністю у дослідженні ризику [9, с. 18–21]. Ризик, що виникає під час впровадження стратегії диверсифікації діяльності підприємства, – це сукупність ризиків, властивих підприємству, які характеризують ймовірність унеможливлення досягнення цілей, що поставлені перед диверсифікованим підприємством. Такі ризики існують незалежно від виду діяльності підприємства, можуть бути викликані внутрішніми причинами розвитку підприємства та впливом зовнішніх чинників.

Використовуючи стратегію диверсифікації для зниження рівня ризиків, суб'єкти інноваційної діяльності можуть створити принципово нові товари і послуги на базі використання передової технології. Ймовірність одночасного настання відразу всіх несприятливих подій значно менша, ніж кожної з них окремо. Саме на основі цього висновку і будується диверсифікація. Основними мотивами впровадження

стратегії диверсифікації є можливість підприємства забезпечити прибуток, стабільність у майбутньому; зменшення рівня підприємницького ризику; обмеження залежності від постачальників ресурсів і комплектуючих виробів; посилення конкурентоспроможності.

В умовах радикальних економічних реформ необхідно використовувати усі механізми управління диверсифікацією як засобу забезпечення стабільного розвитку підприємств. Тоді буде вагомий внесок диверсифікаційних підприємств у внутрішній валовий продукт країни та до державного бюджету, у збільшенні кількості робочих місць, а держава, у свою чергу, має зацікавити підприємства у створенні умов для їх розвитку, прибутковості та підвищенні конкурентоспроможності. Великі господарські формування, якими є диверсифіковані підприємства, повинні відчувати пріоритетність своєї діяльності для держави.

Висновки з цього дослідження. З урахуванням розглянутих принципів стратегічного управління диверсифікацію можна розглядати у двох якостях: як стратегію протидії невизначеності й як стратегію пристосування до діяльності в умовах невизначеності.

Узагальнюючи аналіз теорії диверсифікації як методологічної підстави для формування стратегії підприємства в умовах невизначеності, нестабільності та циклічності розвитку середовища господарювання, можна зробити загальний висновок, що, зважаючи на нестабільність економіки та мінливості ринку, сучасним підприємствам необхідно приділяти значну увагу стратегічному управлінню на основі диверсифікації своєї діяльності. Незважаючи на значний ризик, після впровадження стратегії диверсифікації в більшості випадків підприємство отримує значні переваги та підвищує свою конкурентоспроможність та стабільність у своїй діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шершньова З. Стратегічне управління / З. Шершньова, С. Оборська. – К. : КНЕУ, 2010. – 384 с.
2. Runielt R.P. Strategy, Structure, and Economic Performance / R.P. Rumelt. – Boston : Harvard Business School Press, 2008. – 462 p.
3. Корінько М. Диверсифікація як економічний процес / М. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4 (70). – 174 с.
4. Алексунин В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / В. Алексунин. – М. : Дашков и Ко, 2011. – 614 с.
5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 2007. – 416 с.
6. Денисов А. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А. Денисов. – М. : Дело и Сервис, 2011. – 416 с.
7. Кунц Р. Стратегия диверсификации и успех предприятия. Проблемы теории и практики управления / Р. Кунц. – К. : МАУП, 2010. – 233 с.
8. Немченко Г. Диверсификация производства / Г. Немченко. – Благовещенск : Амур КНИИ, 2009. – 224 с.
9. Корінько М. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах диверсифікації: теорія, методологія, організація / М. Корінько. – К. : Професіонал, 2008. – 361 с.

УДК 338.242.2

Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах

Ладунка І.С.кандидат економічних наук, доцент,
Бердянський державний педагогічний університет**Кучеренко Є.А.**студентка
Бердянського державного педагогічного університету

У статті розкрито сутність фінансового стану підприємства та визначено шляхи його удосконалення у сучасних умовах господарювання. Охарактеризовано фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства. Визначено основні функціональні складові, що обумовлюють економічну стійкість підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, собівартість, дебіторська заборгованість, лізинг, реінжиніринг, факторинг, форфейтинг.

Ладунка І.С., Кучеренко Є.А. ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыта сущность финансового состояния предприятия и определены пути его совершенствования в современных условиях хозяйствования. Охарактеризованы факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия. Определены основные функциональные составляющие, обуславливающие экономическую устойчивость предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, себестоимость, дебиторская задолженность, лизинг, реинжиниринг, факторинг, форфейтинг.

Ladunka I.S., Kucherenko E.A. WAYS TO IMPROVE THE FINANCIAL CONDITION OF BUSINESSES IN TODAY'S ECONOMY

The article reveals the essence of the financial condition of the company and the ways of its improvement in current economic conditions. Characterized factors affecting the financial condition of the company. The main functional components that contribute to the economic stability of the company.

Keywords: financial condition, cost, receivables, leasing, factoring, forfeiting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки обґрунтованість та дієвість управлінських рішень на мікро- та макrorівнях значною мірою залежать від результатів оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання, зміст якої виходить за межі обчислення окремих коефіцієнтів і передбачає вивчення комплексу показників, які відображають різні аспекти діяльності підприємства. Нестабільність економіки обумовлює необхідність для кожного суб'єкта господарювання постійно шукати шляхи підвищення ефективності своєї діяльності.

Функціонуючи в ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність безперебійно виконувати свої фінансові зобов'язання перед своїми діловими партнерами, державою, власни-

ками, найманими працівниками. Набуваючи в ринкових умовах не уявної, а справжньої фінансової незалежності, несучи реальну економічну відповідальність за ефективність господарювання і за своєчасне виконання фінансових зобов'язань, підприємства здатні досягти стабільності своїх фінансів лише при суворому додержанні принципів комерційного розрахунку, головним серед яких є зіставлення витрат і результатів, одержання максимального прибутку за мінімальних витрат. Саме ця умова є визначальною для формування фінансового стану підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам пошуку шляхів покращення фінансового стану підприємств присвячено багато робіт вітчизняних та закордонних учених, серед яких треба виділити праці Д. Гординського, А. Череп, Л. Кириченко, Т. Обущак, І. Бланка, Е. Хелферта, Ж. Рішара, Е. Аль-

тмана, І. Данильчук, Г. Карпенко, О. Крайник, Е. Мороз, О. Рудницької, В. Смачило, В. Фридинського.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження невід'ємних складових економічної діяльності, що впливають на фінансовий стан підприємства, та обґрунтування шляхів покращення фінансово-економічної діяльності підприємств в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних економічних умовах діяльність кожного підприємства, організації є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, які зацікавлені в результатах його функціонування. На основі доступної звітно-облікової інформації можна оцінити фінансове положення підприємства. Основним інструментом для цього слугує економічний аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини об'єкта, охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і прибутковість діяльності, перспективи розвитку, а потім за його результатами прийняти обґрунтовані рішення.

Як зазначено в економічній літературі, фінансовий стан підприємства – це сутнісна характеристика його діяльності в певний період, що визначає реальну й потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її в майбутньому [1, с. 142].

Фінансовий стан – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому [2, с. 92–95].

У фінансовому стані знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства, в тому числі роботи з управління фінансовими ресурсами, тобто фінансові роботи. Фінансовий стан підприємства визначається такими елементами його економічної діяльності, як, зокрема, прибутковість, раціональне розміщення основних і оборотних засобів, наявність власних фінансових ресурсів, платоспроможність, ліквідність.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Таким чином, пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, може проводитися шляхом ґрунтовної оцінки всіх складових його діяльності.

Значна кількість підприємств в Україні має незадовільну структуру капіталу та відчуває нестачу власних коштів. Одним з головних шляхів покращення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів підприємства.



Рис. 1. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства

Джерело: складено автором за даними наукових досліджень [3–8]

За своєчасної розробки та впровадження заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану в довгостроковому періоді, такі підприємства можуть збільшити свій майновий потенціал, відновити платоспроможність та прибутковість. Попередження розвитку негативних кризових явищ на підприємстві можливе тільки за систематичного забезпечення управлінського персоналу інформацією про поточний рівень фінансової стійкості та здатність підприємства до подальшого розвитку. Така фінансово-аналітична інформація, на нашу думку, повинна отримуватися за результатами оцінювання фінансового стану підприємства.

Головним завданням оцінки фінансового стану підприємства є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності, прийняття управлінських рішень для поліпшення фінансового стану підприємства та уникнення його банкрутства.

Одним з основних шляхів покращення фінансово-економічної діяльності підприємств є збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Графічно цей процес представлено на рисунку 1.

Також до основних заходів покращення фінансово-економічного стану підприємств слід віднести збільшення виручки від реалізації. У свою чергу, розмір виручки від реалізації залежить від обсягів реалізації продукції та ціни одиниці продукції, що реалізується.

Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами. Не існує для всіх підприємств єдиного рецепту збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу.

Також головним внутрішнім резервом покращення платоспроможності підприємства є зниження собівартості продукції та витрат.

На кожному підприємстві залежно від його особливостей можуть бути різними фактори, які впливають на собівартість: обсяг виробництва, номенклатура та асортимент продукції, технічний рівень виробництва, організація виробництва та умов праці, ціна одиниці продукції, що реалізується.

Основним способом зниження собівартості є економія усіх видів ресурсів, що спожива-

ються у виробництві. Зниження трудомісткості продукції, збільшення продуктивності праці можна досягнути різними шляхами. Найбільш важливі з них – це механізація та автоматизація виробництва, розробка та застосування прогресивних, високопродуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання. Важливим є підвищення вимог та застосування вхідного контролю за якістю сировини, яка надходить від постачальників та матеріалів, комплектуючих виробів та напівфабрикатів.

Ще одним шляхом до покращення фінансово-економічної діяльності підприємства є оптимізація обсягів дебіторської заборгованості та її рефінансування. Для оптимізації обсягів дебіторської заборгованості потрібно вибрати найбільш доцільні строки платежів та форми розрахунків зі споживачами (попередня оплата, з відстрочкою платежу, за фактом відвантаження продукції). Незважаючи на значні обсяги дебіторської заборгованості, доцільним є надання відстрочки платежу споживачам, адже за рахунок цього збільшується обсяг реалізації, а водночас і прибуток (для стимулювання збуту в умовах високої конкуренції). З іншого боку, в цьому випадку є ризик виникнення додаткових витрат із залучення короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості [3, с. 132–138].

Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, облік векселів та форфейтинг. До заходів рефінансування дебіторської заборгованості відноситься також комплекс процедур примусового стягнення заборгованості, зокрема й за позовом до господарського суду.

Однак слід визначити, що не існує для всіх підприємств єдиного рецепту збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу.

Також одним із важливих напрямів зміцнення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів шляхом проведення реструктуризації активів підприємства; сукупності заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; перетворенням в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства. В рамках реструктуризації активів використовуються такі заходи: мобілізація прихованих резервів, використання зворотного лізингу, здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі, оптимізація структури розмі-

щення оборотного капіталу, видів сировини та матеріалів, продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів та об'єктів основних фондів.

Ще одним напрямом покращення фінансового стану є його прогнозування і моніторинг, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської і фінансової діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які в ньому відбуваються.

Система заходів для підтримки економічної стійкості підприємства, на нашу думку, повинна передбачати постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього стану підприємства, розробку заходів зі зниження зовнішньої вразливості підприємства, розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення, впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації, координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної зі складових економічної стійкості підприємств, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна визначити, що фінансовий стан – це одна з найважливіших характерис-

тик діяльності кожного підприємства, а пошук шляхів покращення фінансового стану – це важлива складова управлінської діяльності. Для покращення фінансового стану підприємства повинні нарощувати обсяги виробництва, підвищувати продуктивність праці працівників, захопити якомога більшу частку на ринку, розширювати асортимент продукції і підвищувати її якість, зменшувати витрати на виробництво продукції, з максимальною віддачею використовувати усі види ресурсів, грамотно будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями, вести раціональну цінову політику.

Для забезпечення задовільного фінансового стану на кожному підприємстві в загальній системі фінансового менеджменту необхідними є розроблення й забезпечення реалізації системи аналізу та оцінювання фінансового стану, адаптованої до особливостей функціонування цього підприємства на ринку, завдань його фінансової стратегії й політики, фінансової ментальності власників тощо. Першочерговим етапом покращення фінансового стану вітчизняних підприємств у сучасних економічних умовах є пошук оптимального співвідношення власного та позикового капіталу, яке забезпечило б мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Підприємствам необхідно систематично, детально і в динаміці аналізувати фінансовий стан підприємства та залежно від того, який показник змінився, приймати відповідні рішення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Городинська Д. Економічна стійкість підприємства / Д. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10 (42). – С. 141–146.
2. Обущак Т. Сутність фінансового стану підприємства / Т. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 92–100.
3. Рудницька О. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О. Рудницька, Я. Біленька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 639. – С. 132–138.
4. Данильчук І. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І. Данильчук // Економічний вісник університету. – 2011. – № 17/2.
5. Карпенко Г. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – № 1. – С. 61–62.
6. Крайник О. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / О. Крайник, Є. Барвінська. – Львів, 2003.
7. Мороз Е. Економічні особливості застосування факторингу в Україні / Е. Мороз, І. Грисюк // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – 2010. – № 3. – С. 47–57.
8. Смачило В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / В. Смачило, Ю. Будникова // Економічний простір. – 2008. – № 20/2. – С. 35–40.
9. Фінансова санація підприємства / [В. Фридинський, В. Плотніков, А. Дерев'янко] // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2011. – № 8. – С. 79–83.

УДК 65.011.4

Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств

Ладунка І.С.кандидат економічних наук, доцент,
Бердянський державний педагогічний університет**Братанов М.І.**студент
Бердянського державного педагогічного університету

У статті систематизовано підходи до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто основні фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. Проаналізовано основні проблеми, які перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на сучасному етапі економічного розвитку, та окреслено шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, внутрішнє середовище; зовнішнє середовище, фактор впливу.

Ладунка І.С., Братанов М.І. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье систематизированы подходы к определению сущности конкурентоспособности предприятия. Рассмотрены основные факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия. Проанализированы основные проблемы, которые препятствуют повышению конкурентоспособности отечественных предприятий на современном этапе экономического развития, и намечены пути их решения.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, внутренняя среда, внешняя среда, фактор влияния.

Ladunka I.S., Bratanov M.I. STUDY OF FACTORS INFLUENCING THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ENTERPRISES

Article systematized approaches to defining the essence of competitiveness. The main factors affecting the competitiveness of enterprises. The basic problems that hinder the competitiveness of domestic enterprises at the present stage of economic development and ways of their solution.

Keywords: competition, competitiveness, internal environment, environment, impacts.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення актуальності проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств пов'язане із загостренням конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках і подальшою інтеграцією України до світового господарства. Конкуренція примушує підприємства всіх форм власності постійно відстежувати зміни вартості матеріальних ресурсів, попиту та пропозиції, зменшувати витрати на виробництво, покращувати якість своєї продукції та послуг, що реалізуються на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність.

Таким чином, дослідження факторів впливу на формування конкурентоспроможності підприємства набуває більшої актуальності на даному етапі розвитку національної економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність підприєм-

ства досліджувалася багатьма вченими: від А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, К. Маркса, Дж. Кейнса, Й. Шумпетера до їх послідовників. Сьогодні в багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених розглядається це питання, зокрема в дослідженнях І.М. Акимова, С.С. Алексєєва, І.В. Булах, Я.Б. Базиліук, В.Д. Базилевича, В.С. Білошапки, З.С. Варналія, О.І. Драган, Г.В. Загорій, Ю.М. Іванова, В.Ф. Оберемчук, З.Є. Шершньова.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та обґрунтування теоретичних аспектів щодо сутності конкурентоспроможності підприємства, вивчення факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що здійснюють вплив на конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкового середовища, розкриття основних проблем, які перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності вітчиз-

няних підприємств на сучасному етапі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В категорії «конкурентоспроможність» отримала втілення здатність підприємства вести суперництво на внутрішньому та світових ринках.

За визначенням Г.Л. Азоева, конкурентоспроможність підприємства – це здатність ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, це результат його конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління підприємством [1].

На думку П.С. Зав'ялова, конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективної господарської діяльності та практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку [2, с. 213].

С.Ф. Покропивний зазначає, що конкурентоспроможність підприємства полягає у його здібностях забезпечити такий випуск продукції, щоб можна було успішно її реалізувати на конкурентному ринку [3, с. 350].

Дослідивши різні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства», можна навести таке узагальнене поняття. Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка полягає у спроможності використання різних видів ресурсів ефективніше, ніж у конкурентів, та визначає його положення серед аналогічних суб'єктів господарювання.

Конкурентоспроможність підприємства повинна забезпечуватися такими показниками, як висока виробнича ефективність, яка реалізується завдяки сучасному обладнанню, технологіям, кваліфікованими працівниками та здатністю завоювати й тривалий час утримувати стійні позиції на ринку, що забезпечується завдяки ефективному використанню принципів управління.

Основними умовами забезпечення конкурентоспроможності є:

- забезпечення єдності розвитку техніки, технології, економіки, управління;
- застосування сучасних методів дослідження й розробок (програмно-цільове планування, теорія прийняття рішень тощо);
- застосування наукових підходів до стратегічного менеджменту;

Таблиця 1

Складові зовнішнього середовища підприємства, які впливають на його конкурентоспроможність

Складові	Їх характеристика
1. Державна політика	Стан і напрям внутрішніх реформ, пріоритети розвитку країни та її стабільність, участь країни у світових інтеграційних процесах, напрями зовнішньої політики.
2. Правове середовище	Гармонійність законодавчої бази; дієвість нормативно-правових актів.
3. Економічні умови	Рівень розвитку господарства загалом та окремих його галузей, інвестиційна привабливість країни, стан оподаткування та підтримка стратегічних галузей, рівень заробітної плати в країні, в регіоні, в галузі, частка наукоємної продукції у загальному експорті країни тощо.
4. Монополізація економіки	Кількість та структура природних монополій в країні, стан конкуренції на ринку, ефективність діяльності антимонopolного комітету, легкість входження на ринок нових суб'єктів господарювання.
5. Ресурсний потенціал	Забезпеченість країни власними природними ресурсами, рівень екологічного навантаження, стан та захищеність всіх видів природних ресурсів.
6. Товарні ринки	Структура та ємність галузевих ринків, потреби та вибагливість споживачів, стандартизація та сертифікація продукції, стійкість позицій лідерів.
7. Ринкова інфраструктура	Рівень інформаційних комунікацій, розгалуженість і різноманітність транспорту, стан банківського і страхового обслуговування, ступінь розвитку посередницьких організацій тощо.
8. Соціальні умови	Рівень безробіття в країні, структура робочої сили, якість підготовки кваліфікаційної робочої сили, співвідношення різних категорій працівників, ціна на робочу силу в країні, в регіоні, в галузі, культурний рівень розвитку суспільства.

За даними наукових досліджень [2–7]

– розгляд взаємозв'язків функцій управління будь-яким процесом на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта;

– формування системи заходів із забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів.

Аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку допускає вивчення факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. Усі ці фактори можна умовно розділити на зовнішні й внутрішні.

Під зовнішніми факторами розуміють сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні та здійснюють вплив або можуть вплинути на функціонування підприємства [4]. Основні складові зовнішнього середовища з короткою характеристикою наведено у таблиці 1.

Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства проводиться у загальновизнаному порядку. Після встановлення місії й цілей підприємства виконується діагностичний етап: оцінка змін, що впливають на різні аспекти потенціалу підприємства; визначення факторів, що представляють погрозу для конкурентоспроможності потенціалу підприємства;

аналіз діяльності конкурентів; визначення факторів, що представляють більше можливостей для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз факторів впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства дає час для прогнозування можливостей, розробки плану дій на випадок непередбачених обставин, розробки заходів, які дадуть змогу перетворити загрози на будь-які вигідні можливості. Для аналізу факторів макросередовища частіше використовують PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори), SWOT-аналіз, який допомагає визначити погрози й можливості з якими зіштовхується підприємство, і встановити несприятливі фактори, які можуть знизити рівень ефективності потенціалу підприємства [5].

Внутрішні фактори – це контрольовані чинники діяльності підприємства. Основні складові внутрішнього середовища з короткою характеристикою наведено у таблиці 2.

Отже, під час оцінювання, прогнозування та управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати усю сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на її формування.

За сучасних умов в Україні практично відсутні конкурентоспроможні підприємства, осо-

Таблиця 2

Основні елементи внутрішнього середовища підприємства, які впливають на його конкурентоспроможність

Елементи	Характеристика
1. Ресурсний потенціал	Основні фонди, сировинні ресурси, технології виробництва, людський капітал. Притаманна можливість до швидких змін у разі ефективного управління.
2. Маркетингові дослідження	Дослідження потреб та можливостей споживачів, ступінь задоволення їх потреб, ємність ринку.
3. Фінансові можливості	Наявність нерозподіленого прибутку, співвідношення між власними та запозиченими коштами, доступ до фінансових ресурсів.
4. Система обліку	Облік запасів, сировини, матеріалів, напівфабрикатів, незавершеного виробництва, готової продукції тощо.
5. Система постачання	Надійність поставок, дотримання строків, можливість швидкої адаптації та переорієнтації на інші види сировини.
6. Логістика та збутова діяльність	Налагоджені канали розподілу, наявність мережі фірмових магазинів, рівень витрат на збут.
7. Інформаційні ресурси	Бази даних та їх постійне оновлення.
8. Організаційна структура	Ефективність управління, відповідність організаційної структури задачам діяльності підприємства, оперативність передачі управлінського рішення до виконавців, ефективний контроль за виконанням.
9. Місцезнаходження підприємства	Розвинута інфраструктура, доступ до сировинних ресурсів, наближеність до постачальників.

За даними наукових досліджень [2–7]

бливо в реальному секторі економіки. Серед основних причин такої ситуації дуже часто називають технологічну відсталість підприємств промисловості, використання застарілих технологій та обладнання, брак ресурсів і, відповідно, низький рівень інноваційної активності суб'єктів господарювання порівняно з конкурентами з економічно розвинутих країн світу, незначні можливості виробництва високотехнологічних товарів і надання сучасних якісних послуг.

Узагальнивши досвід вітчизняних економістів, можна виділити дві групи причин низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Перша група – це ендегенні, які зумовлені діями (або бездіяльністю) самих компаній, друга група – екзогенні, які спричинені особливостями вітчизняної системи господарювання.

До ендегенних можна віднести такі:

- низька якість управлінського персоналу і небажання відійти від стереотипу господарювання, притаманного «ринку продавця», коли через відсутність альтернативи вітчизняні споживачі були змушені купляти те, що їм пропонували українські товаровиробники;
- недооцінка питань управління конкурентоспроможністю у практиці сучасного вітчизняного менеджменту;
- відсутність на більшості підприємств стратегії забезпечення конкурентоспроможності на середньо- та довгострокову перспективу (більшість вітчизняних підприємств промислового сектору з об'єктивних причин і досі недостатньо займається питаннями власного стратегічного розвитку хоча б на примітивному методологічному рівні);
- високі енергоємність, матеріалоємність і трудоємність виробничого процесу, що підвищує собівартість вітчизняної продукції порівняно з імпортними аналогами.

Крім того, існують екзогенні причини, які істотно уповільнюють темпи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [6].

Однією із причин є низький рівень розвитку конкуренції та неефективність конкурентного середовища. Відсутність умов для розвитку здорової, ефективної конкуренції істотно знижує стимули підприємств до створення технологічних, організаційних чи навіть управлінських переваг перед конкурентами. Ще видатний економіст ХХ ст. Й. Шумпетер наголошував на тому, що конкуренція діє не тільки тоді, коли вона існує, але й тоді, коли вона є потенційною загрозою; вона дисциплінує

ще до свого настання, змушуючи суб'єкта ринку почуватися у конкурентній ситуації навіть тоді, коли він у галузі один [7].

В Україні ризик потенційної конкуренції є мізерним, оскільки існує ще одна важлива проблема – наявність високих адміністративних бар'єрів входу на ринок, які захищають компанії, що вже на ньому функціонують. Це істотною мірою зумовлено прагненням органів державної і муніципальної влади до максимальної регламентації господарської діяльності, генерації формальних норм навіть тоді, коли це не є необхідним [8, с. 113].

У свою чергу, наявність адміністративних бар'єрів створює сприятливе підґрунтя для реалізації монополістами стратегічних бар'єрів, що ще більше ускладнює доступ на ринок інших підприємств. Цим пояснюється той факт, що деякі вітчизняні підприємства випускають конкурентоспроможну на внутрішньому ринку продукцію, використовуючи неконкурентоспроможні методи, зокрема зниження затрат на оплату праці персоналу, низькі ціни на енергоносії та сировинні ресурси при високій енергоємності та матеріалоємності виробництва, монопольне становище на ринку та зловживання ним, податкові преференції та допомогу від органів влади. Така квазіконкурентоспроможність забезпечується за відносно низького рівня затрат, що, в свою чергу, стає дестимулюючим фактором для реалізації більш затратних шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Наявність таких бар'єрів, з одного боку, обмежує появу на тому чи іншому ринку дійсно конкурентоспроможних підприємств, а з іншого – знижує стимули для підвищення реальної конкурентоспроможності тих підприємств, які на ньому функціонують.

За відсутності ефективного конкурентного середовища та сформованості цивілізованих ринкових відносин вітчизняні підприємства не використовують усталені шляхи здобуття конкурентних переваг. Свідченнями цього є, наприклад, значна технологічна відсталість та низька інноваційна активність українських товаровиробників.

Ще однією причиною є самоусунення держави від виконання належних їй функцій щодо створення сприятливих умов розвитку бізнес-середовища та низька якість державних інститутів.

Необхідним є запровадження комплексу таких заходів:

- 1) підвищення якості державних інститутів; ефективні державні інститути необхідні для

гарантування виконання контрактів і в більш широкому сенсі для того, щоб принцип верховенства закону став нормою економічної діяльності; приватні компанії не можуть ефективно працювати в середовищі, де контракти не виконуються або принцип верховенства закону дотримується слабкою мірою чи не дотримується взагалі [9];

2) розвиток інституту конкуренції, а саме створення умов для формування конкурентного середовища на вітчизняних ринках, підвищення ефективності конкурентної політики, реалізація заходів із захисту конкуренції тощо;

3) зниження бар'єрів входу на ринок та виходу з ринку з метою посилення тиску потенційної конкуренції (зокрема, скорочення кількості процедур для започаткування бізнесу, посилення антимонопольного контролю за діяльністю органів державної та муніципальної влади, які створюють додаткові бар'єри тощо);

4) впорядкування системи надання пільг і державної допомоги, оскільки компанії, діяльність яких субсидується державою, нерідко погіршують конкурентне середовище та сприяють встановленню цін, вищих за конкурентні; коли споживачі змушені купувати продукцію захищених місцевих виробників, то це може нівелювати весь позитивний ефект від введення пільг;

5) дебюрократизація економіки на основі проведення адміністративної реформи; політика держави має бути спрямованою на те, щоб розпустити владні економічні угруповання або обмежити їх негативний вплив на діяльність підприємств; йдеться, зокрема, про скорочення кількості контролюючих органів, уточнення та чіткий розподіл функцій між ними, а також оптимізацію їх прав та обов'язків;

6) реалізація стратегії «ефективного конкурента», тобто виділення фірми, яка виступає

новатором у сфері товарного асортименту, технології виробництва, бере участь в агресивній ціновій стратегії, спрямованій на зниження ціни товару; будь-яка взаємодія фірм, яка може привести до усунення з ринку або поглинання «енергійного конкурента», повинна розглядатися як така, що спрямована на зниження рівня конкуренції і, як правило, має заборонятися;

7) перехід від агресивної політики щодо обмеження імпорту до політики стимулювання експорту задля створення стимулів для вітчизняних підприємств для виходу на міжнародні ринки тощо.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на конкурентоспроможність підприємства дає можливість знизити рівень невизначеності й ризику в процесі виробничо-збутової діяльності підприємства, підвищити якість стратегічного планування й прогнозування виробничо-збутової діяльності підприємства, підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства та його продукції, зберегти конкурентні позиції та збільшити частку ринку, що належить підприємству.

Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на сучасному етапі економічного розвитку є надзвичайно важливим, вкрай необхідним і, безумовно, нагальним завданням України. Щоб стати конкурентоспроможними, вітчизняним підприємствам потрібні не тільки фінансові ресурси. Їм потрібно звільнитися від віджилих себе форм ведення господарської діяльності, активізувати інноваційну діяльність, оптимізувати систему управління та організації виробництва. У свою чергу, держава також має змінити систему стимулів і мотивацій, усунути перешкоди на шляху до розвитку конкурентного середовища, змінити правила, які обмежують і спрямовують економічну поведінку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : [учебное пособие] / П.С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 496 с.
3. Економіка підприємства : [підручник] / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2004. – 528 с.
4. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : [монографія] / О.І. Драган. – К. : ДАККіМ, 2006. – 160 с.
5. Чумак Л.Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л.Ф. Чумак // Економіка і управління. – 2013. – № 1. – С. 62–69.

6. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / за заг. ред. О.Г. Янкового. – О. : Атлант, 2013. – 470 с.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер – М. : Прогресс, 1983. – 401 с.
8. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. ... докт. екон. наук / Є.В. Лапін ; Сумський державний університет Міністерства освіти й науки України. – Х., 2006. – 36 с.
9. Круш П.В. Регулююча функція держави та її роль у формуванні ринкового інституційного середовища / П.В. Круш, І.А. Максименко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – Вип. 75. – С. 227.

УДК 339.137.22

Бенчмаркінг – сучасний інструмент у конкурентній боротьбі

Леонова Ю.О.

аспірант кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Застосування методів, технологій менеджменту і маркетингу є одним з основних бізнес-процесів сучасного підприємства, які дають змогу використовувати системний підхід до його розвитку, сприяти підвищенню ефективності корпоративного менеджменту. Бенчмаркінг – систематична діяльність, спрямована на пошук, оцінку та вивчення кращих методів ведення бізнесу. У сучасних ринкових відносинах конкуренція між підприємствами стає більш жорсткою. Підприємствам необхідно детально вивчати та аналізувати своїх конкурентів, своєчасно збирати і структурувати інформацію щодо них. Тому необхідно використовувати зовнішні фактори, які впливають на підприємства та їх продукцію на ринку, на взаємини між партнерами та конкурентами. Для ідентифікації та пошуку результатів практичної складової підприємств-партнерів, конкурентів в суміжних галузях стає необхідним розроблення нової функції – бенчмаркінгу, – яка допоможе використовувати їх на власних підприємствах з метою підвищення продуктивності та конкурентоспроможності.

Ключові слова: бенчмаркінг, конкурентний бенчмаркінг, бізнес-процес, конкуренція, стратегія, маркетинг, менеджмент.

Леонова Ю.А. БЕНЧМАРКИНГ – СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ

Применение методов, технологий менеджмента и маркетинга является одним из основных бизнес-процессов современного предприятия, которые позволяют использовать системный подход к его развитию, способствовать повышению эффективности корпоративного менеджмента. Бенчмаркинг – систематическая деятельность, направленная на поиск, оценку и изучение лучших методов ведения бизнеса. В современных рыночных отношениях конкуренция между предприятиями становится более жесткой. Предприятиям необходимо детально изучать и анализировать своих конкурентов, своевременно собирать и структурировать информацию о них. Поэтому необходимо использовать внешние факторы, влияющие на предприятия и их продукцию на рынке, на взаимоотношения между партнерами и конкурентами. Для идентификации и поиска результатов практической составляющей предприятий-партнеров, конкурентов в смежных отраслях становится необходимым разработка новой функции – бенчмаркинга, – которая поможет использовать их на собственных предприятиях с целью повышения производительности и конкурентоспособности.

Ключевые слова: бенчмаркинг, конкурентный бенчмаркинг, бизнес-процесс, конкуренция, стратегия, маркетинг, менеджмент.

Leonova Y.A. BENCHMARKING IS A MODERN TOOL IN THE COMPETITION

Application methods, technology management and marketing are one of the key business processes of a modern enterprise that allow a systematic approach to its development, enhance the efficiency of corporate management. Benchmarking – the systematic activity aimed at finding, evaluating and studying the best business practices. In the modern market economy competition between enterprises is becoming more rigid. Businesses should thoroughly study and analyze their competition, timely collect and structure information on them. Therefore, you should use the external factors that affect the company and their products in the market; on the relationship between the partners and competitors. To identify the search results and the practical component of business partners, competitors in related fields is required development of new functions – benchmarking, – which will help them to use their businesses to improve productivity and competitiveness.

Keywords: benchmarking, competitive benchmarking, business process, competition, strategy, marketing, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На жаль, у сучасній вітчизняній практиці не існує єдиного чіткого теоретико-методичного підходу до такого поняття, як бенчмаркінг. Тому стає необхідним вивчення питання щодо адаптування цього терміна до сучасних вітчизняних підприємств.

Одним з ефективних способів формування іміджу конкурентоспроможного підприємства на ринку є його спроможність до запозичення нових розробок та маркетингу. Правильно вибрані підприємства-партнери не приховують інформацію щодо запозичених нововведень, а отже, вони стають своєрідними

рекламними агентами, рівень довіри до яких набагато вищий, ніж до звичайних рекламних повідомлень.

В наш час поняття конкуренції стає глобалізованим. Тому виникла необхідність у всебічному та детальному вивченні своїх прямих конкурентів та використанні кращих досягнень інших підприємств чи компаній заради власних майбутніх успіхів. Саме це вплинуло на досить різке зростання популярності бенчмаркінгу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням бенчмаркінгу займаються провідні економісти-маркетологи. Серед зарубіжних вчених, які зробили значний внесок у розвиток теорії і практики цієї проблематики, слід відзначити таких дослідників, як, зокрема, Р. Кемп, С. Міллер, Дж. Прескотт, Х.Дж. Харрінгтон.

Також існує цікавий підхід до визначення поняття «бенчмаркінг» одного з основоположників бенчмаркінгу, а саме Бьорна Андерсена [1, с. 272], який стверджував, що вказаний термін був запозичений з таких наук, як географія та геометрія, де позначає умовну площину, де вивчається та визначається стан заданої множини через суму точок по відношенню до деякої точки відліку.

Відомий вчений в галузі бенчмаркінгу Р.С. Кемп стверджує, що бенчмаркінг – це постійний процес вивчення і оцінки товарів, послуг і досвіду виробництва підприємств-конкурентів або тих, які є визнаними лідерами в своїх галузях. Бенчмаркінг стає своєрідним пошуком кращих практичних рішень у різноманітних галузях, які приводять до вищої продуктивності підприємства [2, с. 199].

Теоретичні основи «концепції взаємодії» у маркетингу та методи розробки науково-прикладних рекомендацій щодо використання бенчмаркінгу розглянуто в роботах І.А. Аренкова, Г.Л. Багієва, П.Ф.Баума, Я. Гордона, П. Дойля, Р. Кемпа, Е.А. Михайлової, Ю.Н. Соловйової, В.А. Щегорцова.

Першим етапом дослідження є визначення терміна «бенчмаркінг».

Бенчмаркінг – це процес ретельного вимірювання продуктивності підприємства через зіставлення з підприємствами-лідерами, наближення чи випередження кращих у своїй галузі [3, с. 81–85].

Бенчмаркінг – це стандарт переваги або досягнення, проти якого аналогічні речі повинні бути виміряні або оцінені [4, с. 26–28].

Бенчмаркінг – це діяльність, яка направлена на пошук та визначення кращих практик,

які приведуть до вищої продуктивності підприємства [2, с. 198].

Бенчмаркінг може бути пояснений як систематичний процес пошуку кращої практики, інноваційних ідей та ефективного виконання ресурсів, які направлені на підвищення продуктивності підприємства [5, с. 257–260].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Бенчмаркінг – процес визначення, поділу та використання знань і кращих практичних прикладів, спрямованих на поліпшення будь-якого завдання бізнес-процесу, за допомогою дослідження нових підходів вимірювання наявної продуктивності, знаходження, вивчення та виконання практичних рішень, які забезпечують нові можливості для досягнення стратегічних, операційних та фінансових переваг підприємства у конкурентному середовищі. Сьогодні бенчмаркінг достатньо не вивчений та не розвинений в Україні тією мірою, як в найбільш розвинених країнах світу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для того щоб визначити підприємство-лідера, необхідно визначити його напрями, пріоритети та здатність до змін в цій галузі. Для досягнення цієї мети необхідно залучити фахівців конкурентної розвідки для аналізу першочергових результатів діяльності підприємства порівняно з діяльністю його безпосереднього конкурента.

Метою статті є розкриття теоретико-методичних аспектів бенчмаркінгу в умовах глобалізації конкуренції на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчаючи вищенаведені визначення, необхідно умовно розділити поняття «бенчмаркінг» на дві складові: процес і відмітка. У практичних дослідженнях менеджменту і маркетингу найчастіше бенчмаркінг пояснюється як процес пошуку кращої практики для підприємства.

Використання терміна бенчмаркінг в сенсі «відмітка» описує вимірювання, які дають змогу оцінити продуктивність окремих операцій або дій щодо інших подібних процедур. Бенчмаркінг як «відмітка» використовується для фіксації розбіжності і відмінностей в продуктивності досліджуваних процесів. Бенчмаркінг відображає процес вимірювань, який не може демонструвати розриви та розбіжності між об'єктами, які зіставляються, але відображає дії, які направлені зменшення «відриву» від лідера-конкурента.

Більш конструктивним є застосування бенчмаркінгу як процесу аналізу і пошуку

кращих практичних рішень для підприємства. Вимірювання від відправної точки є необхідною умовою пошуку лідера у конкурентному просторі. Нові рішення створюються на основі співставлення набору відміток, щодо яких порівнюються досліджувані об'єкти бенчмаркінгу. Бенчмаркінг як процес пошуку нової практики використовує способи порівняння об'єктів як з кількісної, так і з якісної сторін.

Застосування бенчмаркінгу передбачає системне вивчення всіх факторів і причин, які визначають позиції лідера. В даний час бенчмаркінг є широко використовуваною технологією пошуку нових прикладів для вивчення і впровадження в бізнес [6].

Для перевершення конкурентів підприємствам, незалежно від розміру та сфери діяльності, необхідно постійно вивчати і застосовувати передовий світовий досвід у всіх сферах ділової активності, переймати всі види ефективних технологій [7].

Бенчмаркінг сприяє відкритості та підвищенню ефективності бізнесу: надає організації сигнали раннього попередження у разі її відставання, з'ясовує рівень організації порівняно з кращими в світі, веде до швидкого впровадження нових підходів при мінімальному ризику, скорочує витрати на створення нових проектів.

Для розкриття загальної сутності та визначення основних функцій бенчмаркінгу як інструмента в конкурентному середовищі необхідно навести основні види цього явища.

Залежно від об'єктів порівняння бенчмаркінг необхідно класифікувати на:

1) внутрішній бенчмаркінг, коли здійснюється порівняння процесів (продуктів, послуг) в структурі організації, тобто об'єкти кластеризуються на близькі та схожі процеси (продукти, послуги); при внутрішньому бенчмаркінгу досить легко формувати інформаційне поле дослідження, проте можливості для порівняння обмежені і результати можуть виявитися упередженими;

2) конкурентний бенчмаркінг, коли порівняння проводиться з прямими конкурентами (за наданими продуктами або послугами), які працюють на місцевих, регіональних або міжнародному ринках; для такого виду бенчмаркінгу необхідно вибирати конкурентів, які знаходяться на іншому «рівні» ринку; наприклад, організація, яка працює на місцевому ринку, може вибрати для порівняння організацію, що працює на міжнародному ринку, тоді дані, отримані при співставленні, будуть більш

обґрунтованими і важливими, але їх досить важко отримати;

3) функціональний бенчмаркінг, коли порівнюються процеси власної організації зі схожими процесами іншої організації, але такої, що працює в іншій сфері діяльності; при такому бенчмаркінгу можна отримати об'єктивні і важливі дані з меншими зусиллями, застосовуючи етичні і легальні методи отримання інформації;

4) узагальнений бенчмаркінг, коли відбираються організації, які мають кращі в своєму сегменті процеси і підходи. Такі організації відкрито публікують інформацію щодо своєї діяльності (наприклад, системи компанії "Toyota" або система 6-сигм компанії "Motorola"); з цих процесів і підходів вибираються для вивчення і порівняння найбільш належні, які адаптуються до умов власної організації [8, с. 85–110].

Під час формування інформаційного простору для вибору еталону за різноманітними методами бенчмаркінгу використовують різні джерела. Наприклад, публікації щодо комерційної діяльності, бази даних консалтингових та аудиторських компаній організацій, які застосовують нові практичні рішення, надають додаткові грошові премії за якість. Для здійснення бенчмаркінгу зазвичай створюється спеціальна робоча група.

Розроблюючи аналітичний інструментарій конкурентної розвідки підприємства, необхідно розглядати всі види бенчмаркінгу, які між собою пов'язані та методологія яких висвітлюється декількома етапами:

1) виявлення області або теми (на основі стратегії);

2) вибір групи бенчмаркінгу (з одночасною участю прихильників і скептиків, поєднанням різних експертів в області предмета дослідження);

3) виявлення вже відомої інформації та прогапин в доступних знаннях;

4) вибір типу бенчмаркінгу;

5) пошук та вибір партнерів по бенчмаркінгу (підприємства-партнери);

6) підготовка планів дій щодо заповнення інформації, якої бракує (методи дослідження, спільні відвідування об'єктів, вторинні дослідження, комерційна розвідка);

7) пошук знань і обмін інформацією з партнерами (націленість на передові методи роботи);

8) аналіз отриманих результатів та підготовка рекомендацій щодо вирішення наявних проблем;

9) реалізація рекомендацій та змін;
10) моніторинг проведених заходів
[9, с. 22–34].

Ефективність вищезазначених етапів залежить від правильної організації системи збору інформації в різних сферах: від ступеня відкритості ЗМІ; від аналізу продукції, що випускається на підприємствах; від сегментації ринку; від положення підприємства-конкурента на ринку. Практичний досвід свідчить про те, що процес створення нових технологій не має меж. Бенчмаркінг – це «вічний двигун» безперервного процесу удосконалення діяльності підприємства.

Наступним етапом дослідження є визначення підприємств-партнерів та підприємств-конкурентів за допомогою засобів бенчмаркінгу.

Підібрати партнера для бенчмаркінгу можливо трьома етапами. Це називається процесом STC. Назва його походить з початкових букв трьох англійських слів: “skim”, “trim”, “cream”. Перший етап – S – побіжний огляд (від “to skim” – побіжно прочитати, пробігти очима) – загальний огляд наявних джерел інформації та збір додаткової доступної інформації. Другий – T – структурування (від “to trim” – обробляти, шліфувати) – докладний опис наявних на цей момент відомостей. Третій етап – C – вибір лідерів (від “to cream” – «знімати вершки») – вибір відповідних партнерів. В процесі STC конкурентна розвідка використовується на всіх етапах [10].

При цьому служба конкурентної розвідки працює на бенчмаркінг в двох напрямках. Перший – встановлення тих елементів діяльності (бізнес-процесів, напрямів, правил, технологій, процедур тощо), за якими конкуренти перевершують підприємство. Другий режим – виявлення лідерів.

Для визначення співвідношення конкурентної розвідки і бенчмаркінга необхідно визначити сферу, в якій діють інші методи й фахівці. Одна з меж, за якою закінчується конкурентна розвідка і починається маркетинг, складається у відстеженні загальних ринкових тенденцій.

Поширення бенчмаркінгу створює особливі умови для проведення конкурентної розвідки, особливе інформаційне середовище. Досвід конкурентів, сконцентрований в пропозиціях за методами бенчмаркінгу, суттєво спрощує діяльність в сфері конкурентної розвідки. В ситуації, при якій досягнута домовленість щодо запозичення досвіду підприємства-лідера, конкурентна розвідка умовно ніве-

люється. За цим прикладом необхідно проаналізувати актуальність наданої інформації (застарілі технології або недієві організаційні рішення). Служба конкурентної розвідки несе відповідальність за прийняття рішень щодо схвалення, завізування операцій бенчмаркінгу.

Наступним етапом діяльності служби конкурентної розвідки є формування висновку щодо отриманої цінної інформації не засобами бенчмаркінгу, а за допомогою напівлегальних чи не цілком законних методів. Існують різні точки зору щодо цього. У такій ситуації потрібно покладатися виключно на власне уявлення про «дозволене» в моральному відношенні.

Розглянувши та проаналізувавши вищеперераховане, можна зробити висновок, що бенчмаркінг може нанести шкоду підприємству. Він має інші завдання на відміну від конкурентної розвідки: його підсумком є вибір партнера і організація процедури обміну досвідом. Але конкурентні загрози залишаються, на їх запобігання конкурентна розвідка повинна спрямовувати свої зусилля.

Необхідність використання світових, а не тільки вітчизняних досягнень поступово приймає й український бізнес. Досвід зарубіжних підприємств повинен бути в Україні адаптованим, пристосованим до місцевих умов. Загальновідомо, що українське підприємництво може виробляти конкурентоспроможну продукцію (товари та послуги) за умови висококваліфікованої робочої сили та імпортного устаткування. Але система маркетингу та обслуговування має низький рівень.

Для проведення якісного бенчмаркінгу в Україні необхідно усунути головну проблему – відсутність повної відкритої інформації щодо діяльності підприємства на державному рівні. Причини появи такої проблеми – це закритість економіки, юридичні дефекти приватизації, відсутність прозорості системи оподаткування та патентування.

За цією ознакою світовий бізнес можна умовно розділити на дві категорії. Перша – компанії, які дотримуються принципів таємності у своїй діяльності. Друга категорія – максимально відкриті підприємства, головний принцип яких полягає в тому, «що поки їх наздоганяють, вони встигнуть придумати щось нове» [11, с. 66–68].

Висновки з цього дослідження. В Україні сьогодні бенчмаркінг застосовується лише низкою великих вітчизняних та транснаціональних компаній, які переважно мають кон-

такти з зарубіжними партнерами і орієнтуються на світові стандарти.

Для визначення та впровадження рекомендацій, сформованих на основі бенчмаркінгу, потрібно визначити та проаналізувати «різницю» з підприємствами-лідерами. Це стосується як приватних запозичень передового досвіду окремими українськими підпри-

ємствами, так і загального запозичення для українського бізнесу, синергії бенчмаркінгу і конкурентної розвідки, яка поширена у багатьох розвинених країнах.

Конкурентоспроможний потенціал підприємства необхідно і можливо реалізувати, поступово вводячи бенчмаркінг в практику управління українськими компаніями.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; пер. с англ. С.В. Ариичева ; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с. – (Серия «Практический менеджмент»).
2. Camp R.C. Benchmarking / R.C. Camp // Hanser. – 1994. – P. 198–201.
3. Staphenhurst T. The Benchmarking Book: Best Practice for Quality Managers and Practitioners / T. Staphenhurst // Butterworth-Heinemann. – 2009. – № 6. – P. 81–85.
4. Richman T. "How benchmarking can improve business reengineering" in Planning Review / T. Richman // Koontz. – 2003. – № 7. – P. 26–28.
5. Anand G. Benchmarking the benchmarking models / G. Anand, R. Kodali // Benchmarking: An International Journal. – 2008. – № 3. – P. 257–260.
6. Командровська В.Є. Оцінка стратегії діяльності підприємства за допомогою методу бенчмаркінгу / В.Є. Командровська, А.І. Градун [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/306/295>.
7. Харрингтон Дж.Х. Что может сделать бенчмаркинг для вашей организации / Дж.Х. Харрингтон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.elitarium.ru/2010/02/03/chto_mozhet_benchmarking.html.
8. Данилов И.П. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия / И.П. Данилов, Т.В. Данилова. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2005. – С. 95–110.
9. Бенчмаркинг в разработке стратегий маркетинга / [Г.Л. Багиев, И.А. Аренов, М.В. Мартынова]. – К. : Маркетинг в системе управления предпринимательством, 1996. – С. 22–34.
10. Панчук А.С. Особенности использования бенчмаркинга в Украине / А.С. Панчук, А.С. Павлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/00863.htm>.
11. Фурсов В.А. Бенчмаркинг как современная технология управления региональными рынками / В.А. Фурсов, В.М. Павленко. – 2009. – С. 66–68.

Особливості формування баз даних кадрового забезпечення воднотранспортного підприємства

Леонтьєва І.О.

аспірант кафедри економіки і менеджменту
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Статтю присвячено аналізу особливостей формування кадрових баз даних для організації ефективної роботи з управління персоналом воднотранспортного підприємства. Досліджено існуючий теоретичний та практичний досвід організації роботи кадрових служб із пошуку найкращих кандидатів для заміщення вакантних посад, створення кадрового резерву та формуванню сучасних кадрових баз даних, під час використання якого у підприємства з'являється можливість отримати значну конкурентну перевагу. Надано практичні моделі кадрової служби воднотранспортного підприємства для створення сучасних баз даних у роботі з наявними та потенційними трудовими ресурсами. Доведено об'єктивну необхідність організації сучасних баз даних для стабільної й ефективної діяльності воднотранспортного підприємства, а також надано інструментарій такої організації.

Ключові слова: управління кадровим потенціалом, бази даних, алгоритм роботи з кадровим резервом, наявні та потенційні трудові ресурси, програмне забезпечення баз даних кадрових ресурсів.

Леонтьева И.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БАЗ ДАННЫХ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОДНО-ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу особенностей формирования кадровых баз данных для организации эффективной работы по управлению персоналом воднотранспортного предприятия. Исследован существующий теоретический и практический опыт организации работы кадровых служб по поиску лучших кандидатов для замещения вакантных должностей, созданию кадрового резерва и формированию современных кадровых баз данных на предприятия, что предоставляет возможность получить значительное конкурентное преимущество. Даны практические модели кадровой службы воднотранспортного предприятия для создания современных баз данных в работе с существующими и потенциальными трудовыми ресурсами. Доказана объективная необходимость внедрения современных баз данных для стабильной и эффективной деятельности воднотранспортного предприятия, а также предоставлен инструментарий такой организации.

Ключевые слова: управление кадровым потенциалом, база данных, алгоритм работы с кадровым резервом, имеющиеся и потенциальные трудовые ресурсы, программное обеспечение баз данных кадровых ресурсов.

Leontieva I.O. FEATURES OF HUMAN RESOURCES DATABASE FORMATION AT A WATER-TRANSPORT COMPANY

This article analyzes the features of human resources database for effective operation of a water transport company. Generalized is the existing theoretical and practical experience of personnel services work, to find the best candidates to fill vacant positions, to create personnel reserve, and to form modern human resources database on business processes, which provides an opportunity to receive a significant competitive advantage. Practical models are given to create a modern database to work with existing and potential workforce at a water transport company. The author justifies the objective necessity of the organization of modern database for the stable and efficient operation of water transport companies and provides tools for such an organization.

Keywords: management of human resources, database, an algorithm of the work with workforce reserve, software for human resources database.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних складних умовах господарювання особливої актуальності набуває питання ефективності використання усіх ресурсів воднотранспортного підприємства. Організація роботи із вчасного отримання інформації про результати діяльності підприємства, а також інформації про роботу окремих відділів та підрозділів, про недоліки в роботі працівників, утрату робочого часу,

погіршення продуктивності праці, виявлення причин та визначення заходів щодо їх усунення дасть підприємству змогу оптимально використовувати кадрові ресурси, що сприятиме досягненню воднотранспортним підприємством найбільш значних результатів.

На даному етапі розвитку економіки є особливою необхідність в організації ефективної роботи із систематизації та автоматизації інформації, що стосується управління персо-

налом воднотранспортного підприємства та спрямовує наявні та потенційні компетенції підприємства в цілому та компетенції персоналу зокрема на досягнення найвищих можливостей в розвитку, що, відповідно, сприятиме отриманню економічного ефекту.

Таким чином, бази даних кадрових служб є важливим інструментом для вирішення завдань створення та регулювання загальної комплексної системи кадрового забезпечення підприємства завдяки характеристикам систематизації та автоматизації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

За останні роки дане питання аналізувалось окремими українськими та іноземними науковцями. Так, загальним питанням автоматизації управління підприємствами та різним аспектам створення та використання кадрових баз даних та автоматизації кадрового документообігу на підприємстві присвячено роботи М.І. Крупки, В.Є. Юринця, Р.В. Юринця [1; 2], Н.М. Войтюшенка [3], О.В. Клименка [4], В.В. Сопка [5], С.Г. Рудакової, Л.В. Щетинної, І.І. Тимошенка, В.Б. Василіва, Д. Козицького, Я.В. Колеснікової, М.П. Бобильової [7], Т.В. Кузнєцова [8], О.Ю. Артемова, І.Н. Єрмакової, Н.В. Овчинникової [9].

Вивченню досвіду, аналізу та оптимізації кадрової інформації різних сфер промисловості та виробничої діяльності присвячено роботи Н.А. Гулак [10], Л.Л. Калініченко [11], С.М. Злепка [12].

Математично-програмними аспектами автоматизації інформації опікувались В.С. Пономаренко, О.М. Беседовський, І.О. Золотарьова, С.П. Євсєєв, О.В. Дорохов, О.Г. Король [13], О.А. Балтовський [14], А.І. Глинських [15], С.Л. Кузнєцов [16].

Прикладним аспектам автоматизації документообігу підприємства присвячено роботи спеціалістів-практиків В.М. Тананова, М.І. Ожиганової, В.О. Хорошко, Ю.Є. Яремчука, В.В. Карпінець та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість наукової інформації з даного питання носить практично-прикладний характер, відчувається недостатність теоретичних досліджень економічного характеру, спрямованих на управлінський аспект аналізу та систематизації кадрових баз даних на підприємстві, а також на прогнозування оцінки економічного ефекту від використання таких баз даних. Окрім того, повністю відсутні дослідження специфіки системи баз даних для використання на воднотранспортному підприємстві.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні різних аспектів роботи з базами даних в управлінні персоналом, таких як: визначення поняття бази даних в управлінні персоналом, класифікація видів кадрових баз даних, визначення переваг автоматизації інформації на підприємстві водного транспорту та під час створення кадрових баз даних зокрема, визначення завдань, що покладаються на створення кадрових баз даних, а також надання практичних рекомендацій із використання кадрових баз даних на воднотранспортному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним завданням систематизації, обліку та автоматизації ділової інформації є забезпечення ефективної роботи підприємства. Будь-яке підприємство у своїй діяльності використовує документи, їх підготовку, прийняття, зберігання, виконання, тощо.

Для створення умов ефективного використання робочого часу та виконання виробничих завдань потрібен швидкий доступ до будь-якої потрібної інформації. Систематизація інформації, створення баз даних з подальшою автоматизацією оптимізує процес роботи з документами, заощаджує час, надає повний обсяг існуючих даних та, як результат, сприяє формуванню оптимальних умов для виконання функціональних обов'язків кадрових служб підприємства та рішення виробничих кадрових завдань.

Використання сучасних інформаційних технологій під час систематизації інформації та створенні будь-яких баз даних, кадрових зокрема, надасть підприємству можливість швидко та ефективно використовувати управлінські ресурси для виконання виробничих завдань.

Формування баз даних полегшує комплексне забезпечення управління персоналом воднотранспортного підприємства та створює умови, за яких робота кадрових служб є максимально ефективною. Наведемо класифікацію баз даних, що використовуються для управління персоналом воднотранспортного підприємства (табл. 1).

Робота над кадровою інформацією залежить від багатьох чинників, у тому числі від її розподіл між окремими співробітниками кадрової служби підприємства, тому систематизація та створення баз даних із контрольованим доступом до них може надати додаткові переваги підприємству з такою організацією управління персоналом.

На сучасному воднотранспортному підприємстві систематизація кадрової інформації та створення баз даних стосується організації роботи на всіх етапах роботи з кадровими документами: первинного документування інформації, організації роботи з документами в процесі управління підприємством та систематизації архіву документів під час складання, оформлення, узгодження, затвердження, виготовлення, зберігання, викорис-

тання, організації картотек, пошуку, видачі, повернення в архіви [17, с. 6].

Велика кількість елементів комплексного забезпечення роботи з кадровою інформацією робить використання тільки традиційної, паперової форми роботи з кадровою інформацією неефективним, бо потребує значних зусиль для пошуку окремих документів або об'єктивного вирішення питання щодо наявних або потенційних співробітників підприємства.

Таблиця 1

Класифікація видів баз даних для управління персоналом воднотранспортного підприємства

№ п/п	Розділ комплексного забезпечення управління персоналом	Особливості
1.	Загально-інформаційне	Документи загального характеру, що фіксують історію взаємин між працівниками та підприємством (запрошення, оголошення, протоколи, телеграми, електронне або паперове листування, обмін телефонограмами, факсами).
2.	Правове	Нормативні документи юридичного характеру для впливу на об'єкти управління персоналом (службові записки, рапорти, пояснення, попередження, звертання до офіційних органів тощо, характеристики).
3.	Нормативно-довідкове	Нормативні документи, що регламентують економічні розрахунки під час роботи з кадрами (змінно-добові завдання, програми випуску продуктів, норми часу, розцінки, виробничі нормативи, норми трудових затрат тощо)
4.	Нормативно-методичне	Інформаційні документи організаційного, розпорядчого та методичного характеру, що регламентують права, обов'язки, функції та завдання підрозділів, відділів або визначених співробітників підприємства (Цивільний кодекс України, Кодекс законів про працю України, укази Президента України, постанови уряду України, колективні угоди, трудові угоди, положення про загальну кадрову політику підприємства, про організацію адаптації, про оплату праці і соціальні проекти, про формування кадрового резерву, посадові інструкції, інструкції з дотримання правил техніки безпеки, штатний розклад, рекомендації, тощо).
5.	Нормативно-технічне	Інформаційні документи економічного, техніко-економічного та технічного характеру, що містять стандарти, еталони, обов'язкові вимоги (систему стандартів із техніки безпеки, санітарні норми і правила, норми планування робочих місць та приміщень, стандарти якості, технологічні картки тощо).
6.	Ресурсне	Статистична інформація про наявні та потенційні кадрові ресурси підприємства (база даних штатних та позаштатних співробітників, результати їх оцінки, підвищення кваліфікації, зовнішні відгуки, рецензії, результати наукової роботи, реферати, тези, конспекти, анотації, інші потенційні компетенції для виростання в роботі, а також бази даних кандидатів тощо).
7.	Облікове	Документи облікового характеру, що є підзвітними та містять інформацію про переміщення кадрів та матеріальні ресурси для їх роботи та винагородження (облікові форми, картки, бланки, електронні системи, заповнені та завірені за установленим зразком).

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Особливості роботи з базами даних на різних етапах життєвого циклу кадрової інформації водотранспортного підприємства

Етап життєвого циклу кадрової інформації	Тип інформації	Правова цінність інформації	Особливості роботи з базами даних
Створення	Паперовий, електронний	Виробничі процеси, що не мають правову цінність	Виробничі процеси колективної роботи над інформацією, можливі різні види створення та систематизації баз даних наявного та потенційного кадрового ресурсу підприємства
Візування, узгодження	Паперовий	Виробничі процеси, що мають поточну правову цінність	Виробничі процеси колективної роботи над інформацією, систематизація можлива лише у вигляді кадрового файлу з паперовими документами за визначеними параметрами
Затвердження, підписання	Паперовий	Виробничі процеси, що мають повну правову цінність (за наявності всіх визначених підписів та печаток)	Виробничі процеси публікації документа систематизація можлива лише у вигляді кадрового файлу з паперовими документами за визначеними параметрами
Реєстрація	Паперовий, електронний	Виробничі процеси, що мають правову цінність	Виробничі процеси створення реєстраційної картки (РКК) документа, бази даних створюються автоматично за заданими параметрами (час реєстрації, № документа, прізвище, назва підприємства, тощо)
Розгляд	Паперовий, електронний	Виробничі процеси, що мають правову цінність за дотриманням визначених процесів проходження	Виробничі процеси з редагування баз даних за визначеними параметрами на будь-якому етапі з автоматичною фіксацією цих змін
Маршрутизація	Паперовий, електронний	Виробничі процеси, що мають правову цінність за дотриманням визначених маршрутів проходження	Виробничі процеси з наданням контрольованого доступу до баз даних з автоматичною фіксацією доступу
Виконання	Паперовий, електронний	Виробничі процеси, що мають правову цінність за отриманням та роботою над виконанням визначених завдань	Виробничі процеси з фіксацією отримання завдань
Контроль виконання	Паперовий, електронний	Виробничі процеси, що мають правову цінність за дотриманням визначених завдань	Виробничі процеси з фіксацією виконання завдань та можливість надання автоматичної або неавтоматичної оцінки за визначеними параметрами
Списання в справу	Паперовий, електронний	Виробничі процеси, що мають правову цінність за терміном зберігання інформації в архівах	Виробничі процеси зі створення особливого виду баз даних – архіву
Зберігання або знищення	Паперовий, електронний	Виробничі процеси, що мають правову цінність за терміном зберігання інформації в архівах	Виробничі процеси з роботи над особливими базами даних – архівами (звертання до документів, їх пошуку в архіві, видачі, повернення, знищення в разі неактуальності або після закінчення регламентованих строків зберігання)

Джерело: розроблено автором на основі [17, с. 12–13]

Відповідно, систематизація та створення кадрових баз даних дає кадровим службам підприємства такі переваги:

- введення інформації за заданим зразком, що робить її чіткою і зрозумілою;
- незалежність від суб'єктивного фактору оцінки інформації окремими працівниками кадрових служб;
- можливість використання однієї програмної платформи для створення великої кількості різноманітних баз даних, що робить інформацію швидкодоступною та в разі необхідності придбання відповідного програмного забезпечення зменшує фінансові витрати;
- інтеграція розрізної інформації в єдину систему;
- пошук необхідної інформації по окремих співробітниках або кандидатах на заміщення вакантних посад за визначеними характеристиками;
- можливість вносити примітки;
- можливість управляти доступом до кадрової інформації (надавати, обмежувати, забороняти);
- доступ до інформації з будь-якої місця світу, лише за наявності точки доступу до мережі Інтернет та будь-якого приладдя з можливістю працювати в мережі (смартфона, комп'ютера, ноутбука тощо);
- внесення нормативних змін до загальної системи підприємства (наприклад, що визначають порядок нарахування заробітної, здійснення нарахувань та утримань із неї), що виключає помилки окремих співробітників;
- різноманітність алгоритмів здійснення допоміжних розрахунків за різними видами та умовами (наприклад, видами та умовами);
- інтеграція кадрового обліку, обліку праці та оплати в єдине ціле;
- централізація обробки інформації з обліку праці та її оплати;
- автоматизація типових розрахунків операцій, автоматизований контроль проведення ручних розрахунків та коригувань, автоматизований збір та аналіз інформації про вихід працівників на роботу та відпрацьований ними час.

У табл. 2 наведено особливості створення баз даних на різних етапах життєвого циклу кадрової інформації:

Електронні бази даних мають не тільки переваги, але й недоліки. До недоліків створення та використання тільки електронних баз даних можна віднести такі:

– неможливість працювати з інформацією по співробітникам в електронному вигляді на таких стадіях життєвого циклу кадрової інформації, як візування, узгодження, затвердження та підписання;

– залежність від роботи компаній – провайдерів послуг доступу до мережі Інтернет;

– залежність від наявності програмного забезпечення та/або його технічного стану.

Як можна зрозуміти з вищенаведеної інформації, кількість переваг використання електронних баз даних кадрової інформації, особливо разом із систематизацією та автоматизацією, є значно вищою, ніж кількість недоліків. Програмне забезпечення для кадрових служб воднотранспортного підприємства скорочує потребу в проведенні адміністративної роботи та покращує її якість.

У табл. 3 наведено порівняльний аналіз різних типів програмних рішень для формування та роботи з кадровими базами даних сучасного воднотранспортного підприємства.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, у статті автор доводить об'єктивну необхідність організації ефективної роботи із систематизації та автоматизації управління персоналом воднотранспортного підприємства, що спрямовує наявні та потенційні компетенції підприємства в цілому та компетенції персоналу зокрема на досягнення найвищих можливостей у розвитку та, відповідно, на отримання економічного ефекту, а також надає необхідний інструментарій такої організації. Так, в організації роботи з масивами інформації та документообігу доречнішим та економічно більш вигідним є створення кадрових баз на базі програмних рішень із можливістю їх систематизації та автоматизації.

Це надасть керівництву можливість оптимізувати роботу з управління персоналом, вивільнити частину працівників кадрової служби для виконання інших виробничих завдань, зменшити ресурсні та фінансові витрати, зробити правильний вибір під час заповнення кадрових вакансій, об'єктивно оцінити роботу працівників за визначеними та необхідними характеристиками та, як результат, стабілізувати економічний стан підприємства.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на формування комплексу критеріїв, характеристик та завдань зі створення кадрових баз даних, а також дослідження особливостей ведення кадрових баз даних для різних підрозділів воднотранспортного підприємства.

Таблиця 3

**Особливості роботи з різним програмним забезпеченням
для створення кадрових баз даних воднотранспортного підприємства**

№ п/п	Вид програмного забезпечення	Функціональні можливості програмного забезпечення
1.	База даних Microsoft Excel	<ul style="list-style-type: none"> - можливість роботи без доступу до мережі Інтернет; - формування великої кількості баз даних (книг) в рамках одного документа; - можливість здійснювати певну кількість розрахунків; - можливість вносити пояснення, коментарі до внесених даних; - невеликий об'єм місця на електронному носії, що робить документами зручними для зберігання та розповсюдження.
2.	E-Staff Рекрутер	<ul style="list-style-type: none"> - автоматична синхронізація штатної структури з внутрішньою системою кадрового обліку (1С, Босс- Кадровик, SAP тощо); - інтеграція з вищезазначеними системами та із системою тестування та оцінки WebTutor або корпоративним порталом WebSoft; - облік вакансій та заявок на підбір персонала; - автоматична публікація об'яв про вакансії в мережі Інтернет; - пошук кандидатів в Інтернеті та автоматичне занесення резюме у внутрішню базу компанії; - багато можливостей під час роботи з кандидатами; - контрольований доступ до бази з різних місць.
3.	1С:Зарплата та управління персоналом для України	<ul style="list-style-type: none"> - планування потреб у персоналі; - забезпечення підприємства кадрами; - управління компетенціями та атестація працівників; - управління навчанням працівників; - управління фінансовою мотивацією персоналу; - планування зайнятості персоналу; - облік кадрів і аналіз кадрового складу; трудові відносини; - розрахунок заробітної плати; - управління грошовими розрахунками з персоналом (депонування податків і внесків із фонду оплати праці); - відображення нарахованої зарплати і податків у витратах підприємства.
4.	VIRGO Кадри+	<ul style="list-style-type: none"> - ведення обліку працівників та інформації про кандидатів; - обрахування штатного розпису; - нагадування про певні дати; - занесення даних в особову картку та їх друк; - формування звітів (підвищення кваліфікації, облік відпусток); - розрахунок додаткових виплат: лікарняних, вислугу років тощо
5.	Український продукт: Автоматизована система «Атлас КАДРИ»	<ul style="list-style-type: none"> - ведення особових справ, штатного розпису, призначень, переміщень, звільнень та інших кадрових змін співробітників відповідно до українського законодавства; - облік внутрішнього й зовнішнього резерву на посади згідно зі штатним розписом; - облік додаткової професійної та наукової діяльності, оцінок атестації; - облік порушень та заощаджень; - облік особистих справ працівників і вкладень у справу (перелік копій документів, довідок, наказів і розпоряджень щодо працівника).
6.	Український продукт: програмний комплекс «Архівна справа» центру «Інфоплюс»	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечує зберігання великої кількості статистичної інформації; - формування довідок, що надаються співробітникам; - формування аналітичних довідок; - налаштування друкованих форм документів відповідно до норм, прийнятих в організації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Автоматизовані інформаційні системи у фінансах : [навч. посіб.] / В.Є. Юринець, М.І. Крупка, Р.В. Юринець. – Львів : ЛНУ, 2004. – 328 с.
2. Інформаційні системи управління персоналом, діловодства і документообігу : [навч. посіб.] / В.Є. Юринець, Р.В. Юринець. – Львів : Тріада плюс, 2008. – 628 с.
3. Войтюшенко Н.М. Інформаційні системи і технології в обліку : [навч. посіб.] / Н.М. Войтюшенко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 340 с.
4. Клименко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку : [навч. посіб.] / О.В. Клименко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 320 с.
5. Сопко В.В. Інформаційні технології і організації облікового процесу / В.В. Сопко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 205–211.
6. Василів В.Б. Інформаційні системи менеджменту персоналу : [навч. посіб.] / В.Б. Василів. – Рівне : НУВГП, 2014. – 147 с.
7. Бобылева М.П. Эффективный документооборот: от традиционного к электронному / М.П. Бобылева. – М. : МЭИ, 2004. – 172 с.
8. Кузнецова Т.В., Кузнецов С.Л. Кадровое делопроизводство. Традиционные и автоматизированные технологии / Т.В. Кузнецова, С.Л. Кузнецов. – М. : Интел-синтез АПР, 2005. – С. 396–399.
9. Фирмы, управление, кадры, документы / О.Ю. Артемов, И.Н. Ермакова, Н.В. Овчинникова. – М. : Атлант-центр, 2003.
10. Гулак Н.А. Методи аналізу та удосконалення організаційної діяльності і інформаційного забезпечення поста митної служби України : автореф. дис. ...канд. тех. наук : спец. 05.13.06 / Н.А. Гулак. – Київ, 2007. – 18 с.
11. Калініченко Л.Л. Методологічний підхід до управління персоналом підприємств залізничного транспорту в умовах реформування галузі : [монографія] / Л.Л. Калініченко. – Х. : УКРДАЗТ, 2012. – 382 с.
12. Злепко С.М. База даних технології психофізіологічного відбору кандидатів на контрактну службу / С.М. Злепко // Мед. інф-ка та інженерія. – 2010. – № 3. – С. 32–36.
13. Сучасні методи та моделі обробки даних в інформаційних системах : [монографія] / О.М. Беседовський [та ін.] ; ред. В.С. Пономарьова. – Харків : ХНЕУ, 2013. – 539 с.
14. Балтовський О.А. Методи і моделі адаптивного автоматизованого управління функціонуванням та розвитком промислових підприємств : автореф. дис. ...д-ра техн. наук : спец. 05.13.06 / О.А. Балтовський. – Херсон, 2000. – 36 с.
15. Глинских А.И. О состоянии рынка автоматизированных систем управления персоналом / А.И. Глинских. – М. : Компьютер-информ, 2004. – 17 с.
16. Кузнецов С.Л. Использование компьютеров в работе с кадровой документацией / С.Л. Кузнецов // Секретарское дело. – 2007. – № 3. – С. 76–81.
17. Золотарьова І.О. Автоматизація документообігу : [навч. посіб.] / І.О. Золотарьова, Р.К. Бутова. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 169 с.

УДК 543.97:635(71)

Основні тенденції збуту та формування цін на овочі в Україні

Лищенко М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

У статті розглянуто основні тенденції розвитку ринку овочів, зроблено моніторинг овочевого ринку, досліджено особливості формування ринку овочів України, встановлено взаємозв'язок попиту, пропозиції і ціни реалізації овочів. Запропоновано способи підвищення ефективності виробництва овочів, зроблено прогноз виробництва овочів на найближчу перспективу.

Ключові слова: ринок овочів, овочівництво, ціни, канали збуту, динаміка виробництва, ефективність, прибуток.

Лищенко М.А. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СБЫТА И ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА ОВОЩИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные тенденции развития рынка овощей, сделан мониторинг овощного рынка, исследованы особенности формирования рынка овощей Украины, установлена взаимосвязь спроса, предложения и цены реализации овощей. Предложены способы повышения эффективности производства овощей, дан прогноз производства овощей на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: рынок овощей, овощеводство, цены, каналы сбыта, динамика производства, эффективность, прибыль.

Lyshenko M.A. MAJOR TRENDS OF SALES AND PRICING OF VEGETABLES IN UKRAINE

The article examines the main trends in the market of vegetables, monitored the vegetable market, peculiarities forming vegetable market of Ukraine establishes the relationship of demand, supply and sale prices of vegetables. The proposed ways to improve the efficiency of production of vegetables, the forecast of vegetable production in the near future.

Keywords: market fruits, vegetables, prices, distribution channels, production dynamics, efficiency, profit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Об'єктивною умовою розвитку ринку продукції овочівництва є вдосконалення інфраструктурних елементів, що створює передумови до просування товару від виробника до споживача, оптимально поєднуючи внутрішні і зовнішні зв'язки, можливості виробництва продукції на засадах екологізації, забезпечення продовольчої безпеки держави. У сучасних умовах економічного розвитку, виробничого та ринкового потенціалу підприємства, забезпечуючи відповідний рівень ділової активності, повинні сприяти кількісному та якісному нарощуванню сільськогосподарської продукції за видами, зокрема у напрямі функціонування ринку овочевої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем підвищення ефективності виробництва та реалізації овочевої продукції присвячено роботи таких учених-економістів, як: В.Г. Андрійчук, В.М. Андрусяк, В.І. Власов, В.І. Криворучко, В.В. Писаренко, В. П. Рудь, П.Т. Саблук, В.М. Яценко та ін. Науковці розглядають різні проблемні

питання, щодо формування овочепродуктового підкомплексу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте основна проблема – комплексне забезпечення ефективного розвитку даного підкомплексу в сучасних умовах господарювання – заслуговує особливої уваги і потребує детального вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей та факторів впливу на формування та функціонування ринку овочів в Україні та пошук напрямів підвищення ефективності його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Великою проблемою у розвитку виробництва овочевої продукції є її реалізація. Аналіз структурних змін, що відбулися в овочівництві, довів необхідність створення досконалого ринку овочів, який забезпечував би населення овочевою продукцією протягом року. Важливу роль у цьому повинен відігравати оптовий ринок овочів, який створював би умови для організації оптової торгівлі.

У сучасних умовах для ефективного виробництва та реалізації продукції сільськогосподарським підприємствам необхідно проводити дослідження ринку, знаходити найдодільніші канали реалізації.

Для цього слід вивчити цілу низку питань, а саме систему ціноутворення, співвідношення попиту та пропозиції, платоспроможність підприємств і населення, а також вирішити екологічні проблеми виробництва та реалізації овочевої продукції.

В Україні з 2010 по 2014 р. на 12% зросли посівні площі овочевих культур по всіх категоріях господарств, основна частка площ знаходиться в розпорядженні господарств населення і в 2014 р. становить 434,7 тис. га, або 94% всіх площ овочевих культур.

Основні площі вирощування овочевих культур сконцентровано в областях із найбільш сприятливими умовами для їхнього вирощування (рис. 1).

Наприклад, у 2014 р. близько 63% від усього виробництва овочевих культур було зосереджено у Херсонській, Дніпропетровській, Харківській, Київській, Полтавській, Миколаївській, Львівській, Одеській, Вінниць-

кій областях. Зокрема в південних областях України вирощують томати, цибулю, зелений горошок, перець, баклажани, тобто ті овочеві культури, які є основною сировиною для первинної переробки в господарствах і на консервних заводах. Південні області й надалі залишаються основним виробником томатів, цибулі, перцю, баклажанів для завезення в західні та північні області України.

Овочівництво є специфічною галуззю рослинництва, яка включає в себе великий набір овочевих культур, вирощуваних за різними технологіями, із різними термінами зберігання овочевої продукції, із різною собівартістю й ефективністю її виробництва.

Аналіз ситуації на овочевому ринку України показав, що спостерігається певне співвідношення між обсягами виробництва, реалізації та ціною реалізації продукції. Цінова кон'юнктура овочевого ринку в останні роки значною мірою визначається співвідношенням попиту і пропозиції, що складаються на ринку. Так, обсяги реалізації продукції зростають тоді, коли пропозиція на ринку найвища, а рівень цін на ринку встановлюється найнижчий (рис. 2).



Рис. 1. Рейтинг областей за обсягом виробництва та врожайністю овочів
Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України, 2014 р.

Найвища ціна спостерігалася на ринку в 2014 р. (2514,3 грн./т), за обсягу виробництва 9637,5 тис. т та обсягу реалізації 9 555 тис. т. На внутрішній ринок овочі надходять за традиційною схемою реалізації: заготівельним підприємствам, населенню, включаючи продаж і видачу в рахунок оплати праці, продаж на ринку та комерційним структурам. Проте

відбулися певні трансформаційні зміни щодо каналів збуту овочів і в динаміці цих змін (табл. 1).

Сьогодні в середньому по Україні основним місцем реалізації овочевої продукції залишаються переробні підприємства – 47% та комерційні структури – 48,9% і лише 4% – реалізація на ринку. Така ситуація поясню-

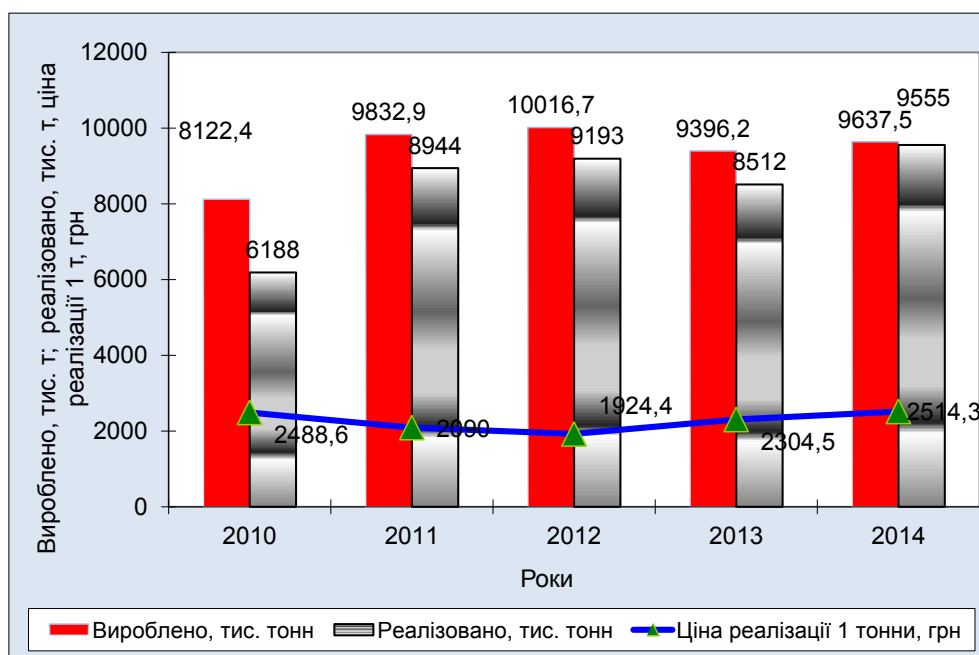


Рис. 2. Динаміка виробництва, реалізації та ціни реалізації 1 т овочів

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

Таблиця 1

Динаміка обсягів і питома вага каналів реалізації овочів

Роки	Продано, всього		Переробним підприємствам		Населенню в рахунок оплати праці		Пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових пайів (часток)		На ринку через власні магазини, ларьки, палатки		Іншим господарюючим суб'єктам	
	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %
УКРАЇНА												
2010	646,0	100	240,6	37,2	3,7	0,6	1,2	0,2	78,9	12,2	321,6	49,8
2011	900,0	100	399,9	44,4	2,4	0,3	1,2	0,1	68,2	7,5	428,2	47,6
2012	961,6	100	398,7	41,5	2,2	0,2	0,9	0,1	68,3	7,1	491,5	51,1
2013	885,9	100	317,1	35,8	2,1	0,2	1,1	0,1	59,2	6,7	506,4	57,2
2014	955,5	100	448,8	47,0	1,2	0,1	0,5	0,0	38,1	4,0	466,9	48,9

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

ється наявністю оптових гуртових ринків та переробних підприємств на території областей (Миколаївської, Одеської і т. д.) або близькість розташування до ринків збуту. Однак по регіонах канали реалізації відрізняються. Наприклад, основним каналом реалізації в Сумській області є комерційні структури – 65%, а інша частка реалізується на ринку. І взагалі відсутній такий канал реалізації, як переробні підприємства, що пояснюється незначними обсягами виробництва овочів, які зосереджені переважно в господарствах населення, та відсутністю переробних комбінатів на цій території.

Але реалізація на ринку є більш традиційним каналом для закупки овочевої продукції для власного споживання. Причина в тому, що на ринки продукція надходить свіжою, має кращий товарний вигляд, але в певні сезони. Крім того, на ринку є можливість вибору, а продавці більш гнучкі стосовно попиту і пропозиції, які впливають на роздрібні ціни. Для вітчизняного ринку овочевої продукції характерним є високий ступінь конкуренції, коливання попиту та значна диференціація за овочевими культурами.

В Україні до 1990 р. існували спеціалізовані овочівницькі господарства, які вирощували овочі та забезпечували ринки, овочеві магазини, підприємства громадського харчування овочевою продукцією. Нині ці госпо-

дарства потребують державної підтримки, а саме: кредитування та інвестування, удосконалення законодавчої бази, розвитку маркетингу (товарної, цінової, збутової та розподільчої політики).

В умовах ринкової системи господарювання досить актуальною є потреба у формуванні та реалізації у сільськогосподарському виробництві конкурентних стратегій, що повинні забезпечувати підвищення його ефективності. Це можливо досягти за рахунок оптимального використання системи чинників та ефективного стратегічного управління, покликаного забезпечити ефективність функціонування підприємств не лише сьогодні, а й на перспективу. Відомим є той факт, що ефективність реалізації конкурентних стратегій визначається багатьма факторами, що різняться як за природою, так і характером та ступенем дії. Різноманітність факторів впливу на рівень ефективності конкурентних стратегій, відсутність їх оцінки та прогнозування досить часто супроводжуються негативними наслідками, що пов'язані із руйнуванням виробничо-економічної системи. У зв'язку із цим виникає необхідність у діагностиці та систематизації факторів, що впливають на конкурентоспроможність аграрних підприємств та ефективність реалізації ними конкурентних стратегій.

Розглядаючи структуру реалізації овочів по Україні, можна зазначити, що реалізову-

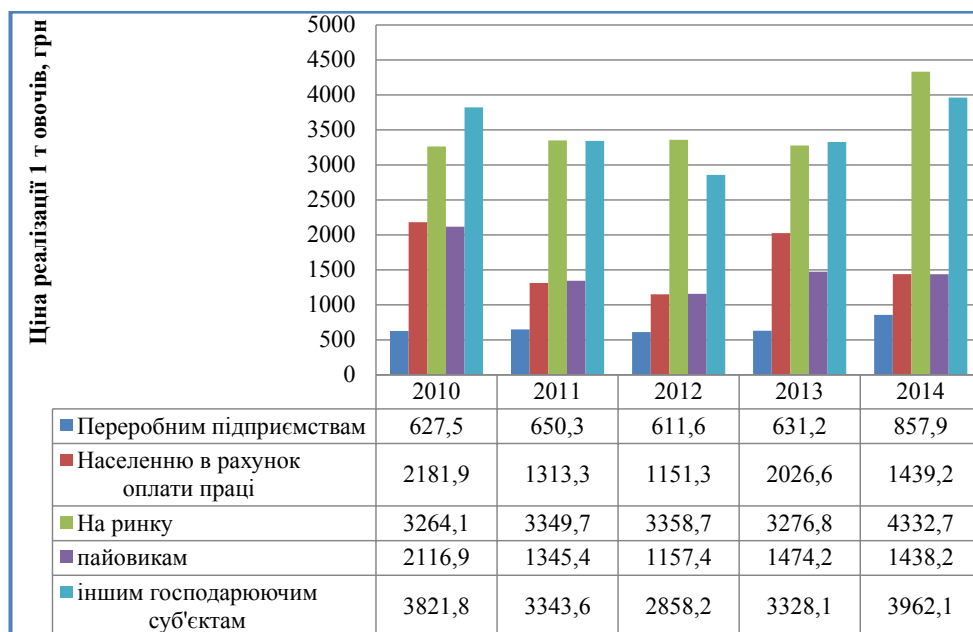


Рис. 3. Динаміка ціни реалізації 1 т овочів сільськогосподарськими підприємствами за всіма напрямками по Україні

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

ючи овочі, сільськогосподарські підприємства найбільше співпрацюють із комерційними структурами. В останні роки через посередників проходить близько 50% вирощених овочів. Отже, займаючи таку частку ринку, інші комерційні організації є практично монополістами і мають значно більший вплив на формування ціни.

Розрахунки показали, що ціна реалізації овочів у 2014 р. порівняно з 2010 р. у сільськогосподарських підприємствах має тенденцію до збільшення на 1%. Тобто ціна має коливальний характер, який складається під впливом пропозиції на ринку. Така тенденція притаманна для всіх каналів збуту. Найвища ціна реалізації спостерігається по комерційних структурах та на ринку, яка в 2014 р. становить 3962,1 грн. та 4332,7 грн. за тону відповідно. Так, під час реалізації іншими господарюючим суб'єктам ціна зросла на 3,7% у 2014 р. порівняно з 2010 р., тоді як порівняно з 2012 р. – 38,6%. Така ситуація пояснюється перенасиченням ринку овочів у 2012 р. Ціна реалізації переробним підприємствам підвищилася на 36,7 % у 2014 р. порівняно з 2010 р.

Ціна на овочі, продані на ринку, зросла на 32,7% і 2014 р. має найвищий показник. Незначне обвалення ціни в 2012 р. зумовлене великими обсягами пропозиції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, що призвели до втрати сільськогосподарськими підприємствами значної частки прибутку.

У ринкових умовах рівень ціни визначається під впливом попиту і пропозиції. Але в умовах сьогодишнього недосконалого аграрного ринку існують внутрішньогосподарські чинники, що не дають сільськогосподарським підприємствам змоги претендувати на максимально можливі ціни реалізації вирощених овочів.

Одним із завдань сільськогосподарських підприємств є самостійний вихід на ринок. За останні роки змінилася ринкова ситуація: різко скоротилися попит і пропозиція на овочеву продукцію, переважаючими стали темпи зниження попиту. Стосовно багатьох видів овочевої продукції із дефіцитного ринку перетворився у перенасичений. Зменшення попиту на продукцію овочівництва зумовлено передусім зниженням доходів населення, а також зростанням розмірів податків та інших платежів, обмеженою можливістю експорту продукції. Однією з характерних особливостей вітчизняного ринку овочів є недостатньо висока їх якість і досить обмежений асортимент, відсутність зручної для споживача розфасовки та упаковки.

Відсутність постійно діючих оптових каналів реалізації призводить також і до зростання тіньового ринку овочевої продукції. За оцінками експертів Української аграрної конфедерації, тіньовий ринок плодоовочевої продукції становить приблизно 14 млрд. доларів, або близько 60% усього товарообігу овочевої продукції в Україні.

У структурі експорту свіжих овочів переважають помідори – 62%, огірки – 13%, свіжі бобові – 12%, інші бобові – 8%. За останні три роки ціна експортованої свіжої овочевої продукції зросла на 27%, сирих овочів – на 35%, консервованих овочів – на 33%. За останні п'ять років експорт овочевої продукції до Росії, на яку припадає майже 70% від усього експорту овочів, збільшився у 20 разів.

Нині основними експортними позиціями в овочевому сегменті України є тепличні огірки та томати. Також російські компанії цікавляться закупівлями української картоплі, ріпчастої цибулі, моркви і пекінської капусти. Проте експорт плодоовочевої продукції до Росії у 2014 р. став дуже ризикованим заняттям для торгових компаній в Україні. Незважаючи на стабільний попит російських покупців, українські продавці зазначають високі фінансові ризики, пов'язані з постійною девальвацією російського рубля. Сьогодні основною проблемою для українських трейдерів є умови розрахунку покупців у Росії.

Оптові компанії та роздрібні мережі Росії, як правило, платять за овочі в російській валюті, при цьому нерідко із затримкою на 10–14 днів. Тому в умовах швидкої девальвації рубля щодо української гривні постачальники можуть понести збитки, які обчислюються десятками тисяч доларів. У сформованих обставинах українські торгові компанії змушені або зупиняти роботу, або вносити фінансові ризики в ціну товару, на що погоджуються далеко не всі російські покупці. Дослідження показали, що ціна реалізації та обсяг реалізації обернено пропорційно залежать один від одного, тобто за збільшення обсягу реалізації спостерігається скорочення ціни, через насиченість ринку продукцією (рис. 4, 5). Ціноутворення в сільському господарстві є складною проблемою, що зумовлено особливостями галузі щодо періоду виробництва, середовища відтворення благ і ресурсів, задіяних у даному процесі. Наявність обґрунтованої системи ціноутворення є умовою продовольчої безпеки, адже ціновий механізм є головним у регулюванні відносин між виробниками, заготівельниками, переробними підприємствами,

торгівлю і державою, а також слугує стабілізуючим чинником розвитку сільськогосподарського виробництва.

Дослідження показали, що ціна реалізації овочів у господарствах населення вища майже в два рази. Така ситуація пояснюється тим, що основним каналом реалізації для господарств населення є ринок, де ціна формується найвища.

Коливання цін спостерігається і по місяцях (рис. 6). Так, можна констатувати, що ціна збільшується тоді, коли на ринок поступає нова партія овочів. Із рис. 6 видно, що найвища середня ціна складається в травні-червні і починає спадати у серпні-вересні. Така ситуація пояснюється збільшенням виро-

щування овочів у власних господарствах та появою на ринку значної кількості овочів відкритого ґрунту. Ринок овочів характеризується значною сезонністю і циклічністю обсягів пропозицій, що також позначається на рівні цін. Найвищого рівня ціни досягають під час надходження на ринок перших партій нового врожаю: капусти – у травні, цибулі ріпчастої, буряків і моркви – у червні. Підвищуються ціни на овочі у передсвяткові та вихідні дні, дешевше їх можна купити у дні з несприятливими погодними умовами та наприкінці робочого дня. Найнижчі ціни на овочі дострокового зберігання встановлюються в листопаді [4, с. 50].

Дослідженнями встановлено, що в 2015 р. порівняно з минулими роками спостерігається

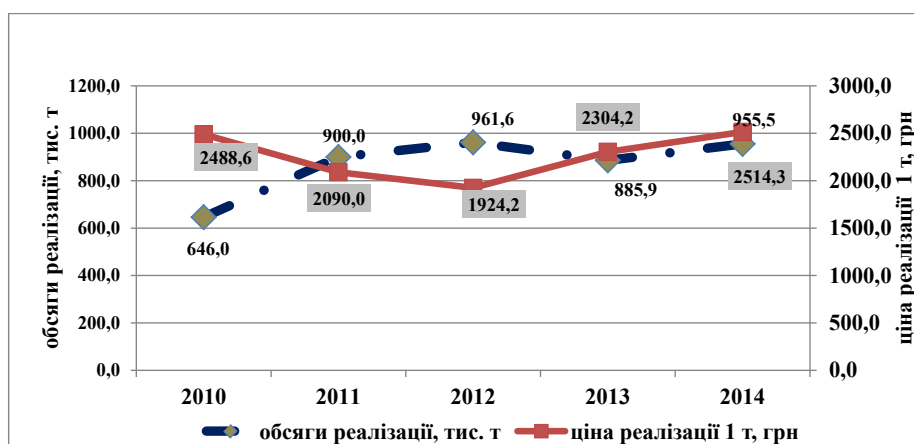


Рис. 4. Динаміка обсягів реалізації та середньої ціни реалізації 1 т овочів сільськогосподарськими підприємствами по Україні

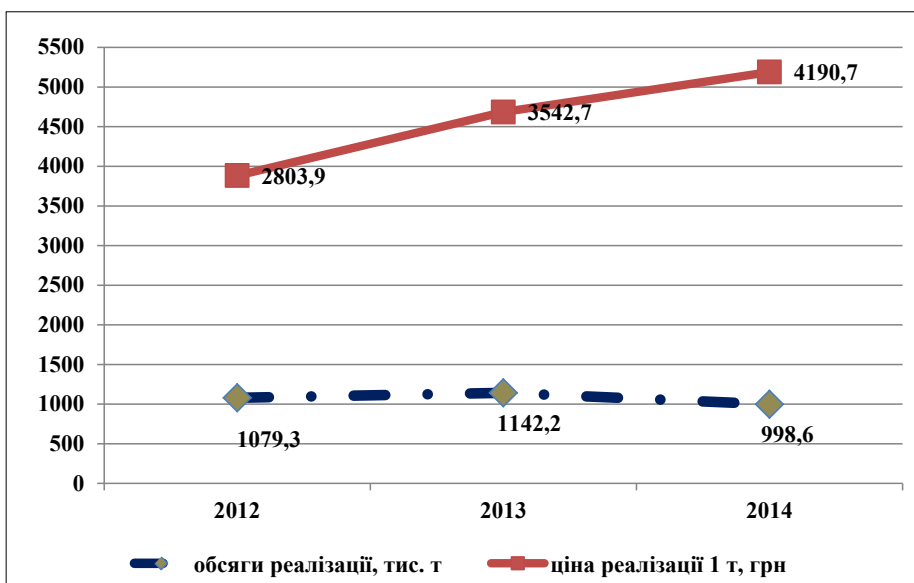


Рис. 5. Динаміка обсягів реалізації та середньої ціни реалізації 1 т овочів господарствами населення по Україні

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

зростання ціни порівняно з місяцями. Так, найвища пікова ціна в 2015 р. встановилася у травні – 7996,5 грн., що на 25% більше минулого року за цей же місяць. Вартість товару утворює його ціну, але кількісно ці величини практично не співпадають, причиною цього є те, що ціна відображає не лише вартість, а й витрати на реалізацію.

Ціноутворення на овочеву продукцію здійснюється з урахуванням рівня собівартості, яка відображає фактично витрати виробництва. Через диспаритет цін та міжгалузеві диспропорції овочевий сектор економіки

функціонує у несприятливих цінових умовах. На сучасному етапі аграрного розвитку необхідно вирішувати широкий спектр проблем шляхом побудови ефективної системи ціноутворення в овочевій галузі. Однією з проблем нестабільності прибутковості виробників є цінова кон'юнктура на ринку овочів, яка, своєю чергою, характеризується різнонаправленою зміною ціни реалізації. Об'єктивна ціна має відшкодовувати виробнику еквівалент затрат авансованого у виробництво капіталу, тобто вартість суспільно-необхідної праці для продукування визначеного блага.

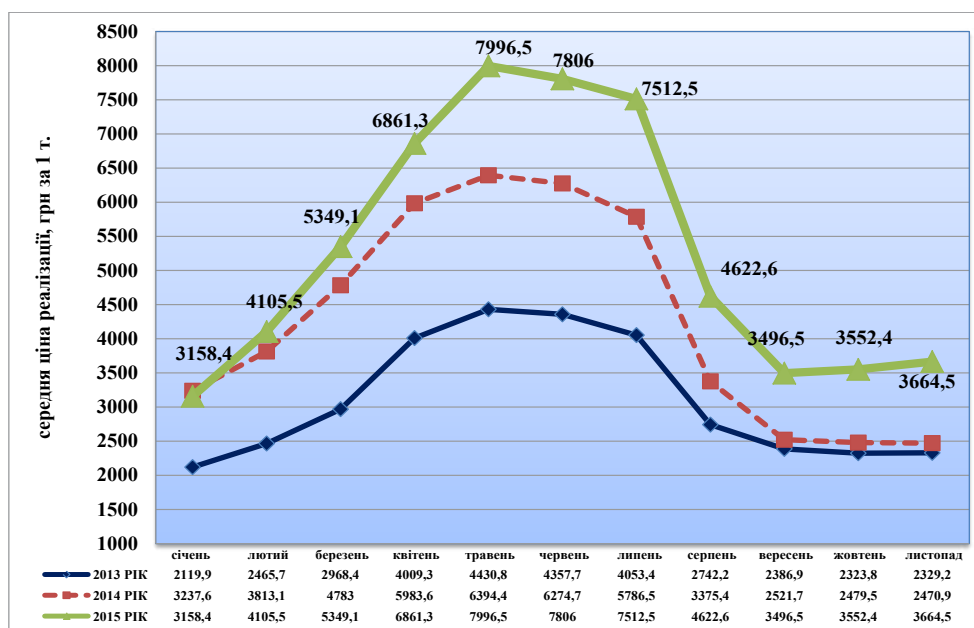


Рис. 6. Середні ціни реалізації овочів сільськогосподарськими підприємствами по Україні в 2013–2015 рр., грн./т

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

Таблиця 3

Фінансові результати від реалізації овочів сільськогосподарськими підприємствами України, 2014 р.

Культура	Кількість реалізованої продукції, тис. т	Повна собівартість продукції, тис. грн.	Доход (виручка) від реалізації, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.	Повна собівартість 1 ц, грн.	Середня ціна реалізації 1 ц, грн.	Рівень рентабельності, %
Всього овочів	788,1	1896306,7	2163764,2	267457,5	240,6	274,6	14,1
Овочі відкритого ґрунту	672,6	749638,8	874934,2	125295,4	111,5	130,1	16,7
Овочі закритого ґрунту	115,5	1146667,9	1288830,0	142162,1	992,2	1115,2	12,4

Джерело: розрахунки автора

Одна з головних вимог до виробників в умовах ринкового механізму господарювання полягає у забезпеченні конкурентоспроможності продукції та ефективного її виробництва (табл. 3).

Встановлено, що за поглиблення спеціалізації у виробників закладено значний резерв підвищення ефективності овочівництва. Зі збільшенням посівної площі на одне господарство від 5 до 25 га рівень рентабельності підвищується від 32,7 до 34,5%, а понад 25 га – до 35,1%. У разі зростання валового виробництва від 365 ц до 6,6 тис. ц урожайність зростає від 56,5 до 134,9 ц/га, тобто у 2,4 рази. Собівартість знижується майже в два рази. Одним із найбільш дієвих факторів інтенсифікації овочівництва є широке і швидке впровадження нових конкурентоспроможних сортів і гетерозисних гібридів, пристосованих до ґрунтово-кліматичних умов відповідних зон України.

Метою виробничого процесу є кінцевий економічний результат, що виробник отримує від продажу овочів, який більшою мірою залежить від величини собівартості виробленої продукції. В окремі роки темпи росту собівартості перевищують темпи росту ціни, тому отриманий ефект не є достатнім для відтворення. Проведений аналіз цін на овочеву продукцію дає підстави стверджувати, що є факт постійної нестабільності цін. Останнім часом існують значні сезонні цінові коливання. Причиною цього є незбалансованість попиту і пропозиції на ринку овочів.

На нашу думку, на рівні районів і підприємств необхідно створювати різні агропромислові формування, які забезпечать єдиний процес виробництва продукції, створюють умови для взаємовигідної роботи всіх учасників, можливість організації виробництва на принципах ефективної економії всіх ресурсів та ін.

Овочева галузь не може функціонувати без добре розвинутої переробної промисловості, яка зазнала деяких труднощів під час переходу до ринкової економіки. Покупець став дуже вибагливим до овочевої продукції. Для нього важливе значення має та продукція яка має кращий зовнішній вигляд, зручну тару, краще оформлена. Реалізація овочевої продукції пов'язана з її якістю та доступними цінами. Продукція високої якості користується

високим попитом і швидко реалізується, а продукція низької якості часто залишається не реалізованою, незважаючи на низьку ціну. У закупівлі овочів (переважно у великих містах) населення віддає перевагу мережам супермаркетів (це переважно покупці з високим рівнем доходів). Останнім часом разом зі збільшенням кількості торгових точок у мережі супермаркетів зріс попит цих магазинів на сертифіковану продукцію овочівництва, пропозиція якої з боку вітчизняних товаровиробників дуже обмежена. Тому асортимент овочів у мережі супермаркетів представлений якіснішою імпоротною продукцією.

Висновки з цього дослідження. Велика кількість асортиментних груп овочевої продукції, трудомісткість процесу вирощування, відсутність сучасних овочесховищ, труднощі зі збутом вирощеної продукції з причин обмеженої інформації про ринкову кон'юнктуру та несформованість маркетингової інфраструктури – ось основний перелік проблем аграрних товаровиробників.

Для ефективного функціонування регіонального овочепродуктового підкомплексу необхідно зосередити увагу на розширенні асортименту та безпеки овочевої продукції, підвищенні якості овочів. Необхідно забезпечити високий рівень землеробства: своєчасну підготовку ґрунтів, проведення всіх агрозаходів, раціональне використання органічних і мінеральних добрив. Важливу роль у створенні досконалого регіонального ринку повинен відігравати оптовий ринок овочів, який створював би організовані умови для оптової торгівлі. Для збільшення виробництва овочів у регіонах необхідно вивчити низку питань, а саме: систему ціноутворення, співвідношення попиту і пропозиції, платоспроможність підприємств і населення, а також вирішити екологічні проблеми виробництва та реалізації овочевої продукції. У формуванні регіонального ринку немає стійких каналів збуту, стабільних зв'язків між виробниками та покупцями. Ринок овочевої продукції не відповідає умовам сучасного маркетингу, який орієнтується на роздрібний та оптовий продаж. Ефективність овочевого регіонального ринку залежить від раціонального поєднання виробництва, переробки, зберігання та реалізації овочів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.
2. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2012 р. : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 56 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду в регіонах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Близький Р.С. Аналіз експортно-імпортних обсягів продажу овочів в Україні / Р.С. Близький // Економіка, менеджмент, підприємництво : зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. – 2012. – № 24(1). – С. 46–52.
5. Криворучко В.І. Розвиток овочівництва в Україні / В.І. Криворучко // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 117–123.
6. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – Київ : ІАЕ, 2008. – 632 с.
7. Статистичний збірник. Рослинництво України / За редакцією Н.С. Власенко. – Київ, 2014. – 180 с.
8. Сільське господарство України у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Ціна як фактор впливу на фінансові результати аграрних підприємств / О.Г. Шпикуляк, Ю.Г. Воскобойнік, О.В. Овсянніков // Вісник СНАУ. Серія «Фінанси і кредит». – 2008. – № 1(24). – С. 60–68.
10. Шпикуляк О.Г. Проблеми економічних відносин в механізмі ціноутворення аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 77–82.

Формування конкурентоспроможності підприємств готельного господарства

Малюга Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва

У статті проведено дослідження процесу формування конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу. Визначено фактори, що визначають оперативний, тактичний та стратегічний рівні конкурентоспроможності. Сформульовано основні напрями підвищення конкурентоспроможності у стратегічній перспективі.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, послуга, готельний бізнес, конкурентна перевага.

Малюга Л.Н. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье проведено исследование процесса формирования конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса. Определены факторы, определяющие оперативный, тактический и стратегический уровни конкурентоспособности. Сформулированы основные направления повышения конкурентоспособности в стратегической перспективе.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, услуга, гостиничный бизнес, конкурентное преимущество.

Maliuga L.M. FORMATION OF THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS HOTEL INDUSTRY

In the article the process of formation of competitiveness of enterprises hospitality industry and the factors that determine the operational, tactical and strategic levels of competitiveness are investigated. Established the basic directions of improving competitiveness in strategic perspective.

Keywords: competition, competitiveness, service, hospitality, competitive advantage.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність підприємств готельного господарства є системоутворюючим елементом індустрії туризму та стимулює розвиток суміжних галузей, насамперед розвиток будівництва і торгівлі, сприяє створенню нових робочих місць. Це дає підставу стверджувати, що саме вони мають здатність генерувати мультиплікативний ефект впливу на суміжні галузі національної економіки.

Розвиток ринкових відносин та поглиблення конкурентної боротьби на ринку створюють високі вимоги до діяльності підприємств сфери гостинності. Треба зазначити, що вітчизняний ринок готельних послуг характеризується не тільки недостатньою кількістю готелів, але й обмеженістю їх типів, відсутністю відповідної інфраструктури та якості обслуговування. Окрім того, на український ринок вийшли міжнародні бренди, що загоstriло проблему низької конкурентоспроможності готельних підприємств.

У таких умовах важливою проблемою стає формування адекватного сприйняття конкурентних загроз і переваг, спричинених гострою конкурентною боротьбою, нестабільним попитом, зміною вимог до якості, кіль-

кості та видів послуг. Для цього слід постійно вивчати та аналізувати поведінку підприємств-конкурентів на ринку, формувати відповідну стратегію діяльності і за рахунок цього сформувати необхідний рівень конкурентоспроможності галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями, пов'язаними з функціонуванням готелів, і аналізом їх діяльності займаються такі вчені, як, зокрема, Г. Яковлев, Е. Балашова, А. Кусков, А. Медик, В. Кохненко, О. Любіцева, Х. Роглев, М. Мальська. Проблемам визначення стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств присвячено ряд наукових досліджень таких відомих авторів, як, зокрема, М. Портер, Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбен, І. Зулькарнаєв, Л. Ільясова, І. Азоев, Р. Фатхутдинов, І. Ліфіц, І. Спірідонов.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження процесу формування конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу та факторів, що впливають на неї у стратегічній перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність – складна, але водночас необхідна умова успішного

функціонування в системі ринкового господарювання. При цьому потрібно відзначити, що вона є поняттям відносним і виявити її можна лише серед групи підприємств. Ця група формується згідно з наявністю у них певних ознак:

1) входження в єдиний регіональний ринок діяльності або його певний сегмент;

2) наявність відповідної структури і асортименту послуг;

3) співставність фаз життєвого циклу підприємства та основних стратегічних цілей розвитку.

Конкурентоспроможність підприємства досягається при тривалій і бездоганній роботі на ринку. Підприємство, яке працює тривалий період часу, має суттєві переваги перед новоствореним підприємством або тим, що працює на ринку короткий проміжок часу. Іншими словами, конкурентоспроможність підприємства визначають її конкурентні переваги.

Однак потрібно відзначити, що сфера готельної індустрії характеризується жорсткою конкуренцією на ринку, яка обумовлена бурхливим розвитком готельних послуг. Залежно від рівня використання власного потенціалу окремі підприємства втрачають або покращують досягнуті перед цим позиції, відповідно, зменшуючи чи підвищуючи ступінь власної конкурентоспроможності. Тому конкурентоспроможність визначається не лише наявністю конкурентних переваг, але й динамікою пристосування підприємства до зміни умов зовнішнього середовища. З цього боку основна увага зосереджується на здатності підприємства в максимально короткі строки і найбільш раціональним чином привести своє внутрішнє середовище у відповідність до зовнішніх умов, що безперервно змінюються, забезпечуючи в процесі адаптації підтримку і розвиток конкурентних переваг, які вже є в наявності, а також створення нових.

Тому визначено, що конкурентоспроможності підприємства сфери гостинності властивий часовий характер (динамічність). Це означає, що її рівень, досягнутий в окремий проміжок часу, не може бути довгостроковою характеристикою ринкової позиції та стимулює підприємства прагнути у максимально короткий термін реалізувати всі сприятливі ринкові можливості та уникнути загроз, які виникають у зовнішньому середовищі.

Отже, основними завданнями у сфері готельного бізнесу стають створення конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності, пошук нових шляхів розвитку, оновлення власної політики з урахуванням динамічного ринку готельних послуг, що розвивається.

На основі проведеного аналізу ми пропонуємо під конкурентоспроможністю підприємства розуміти систему взаємопов'язаних економічних і організаційних характеристик підприємства, які забезпечують конкурентні переваги на ринку і дають змогу швидко адаптуватись до змін зовнішнього середовища.

Враховуючи динамізм, що характерний для зовнішнього середовища підприємства, розрізняють різні рівні конкурентоспроможності. Насамперед потрібно мати здатність успішно вивести на ринок послуги підприємства та отримати при цьому прибуток. Така конкурентоспроможність характерна для тактичного рівня, що закладає основи для формування і підтримання наступних рівнів. Оперативний рівень ми характеризуємо можливістю підприємства в певний період часу виконувати свої поточні та довгострокові зобов'язання. Для досягнення ж своїх стратегічних цілей підприємство повинно залишатись на ринку довгий час, а для цього його метою має стати стратегічний рівень конкурентоспроможності.

Будь-який рівень конкурентоспроможності підприємства, відповідно до теорії конкурентної переваги, забезпечується наявністю двох видів його конкурентних переваг: перевагами в умінні та перевагами в ресурсах. Переваги в умінні обумовлюються ефективністю роботи всіх функціональних підрозділів, ініціативністю працівників, наявністю «ноу-хау» в дослідженнях та проектуванні тощо. Рівень переваг в ресурсах визначається кадровим складом та кваліфікацією працівників, структурою власних та залучених фінансових коштів, наявністю системи науково-технічної і комерційної співпраці.

Порівняно з конкурентом, який посідає найкращу позицію на ринку або в конкретному сегменті, підприємство намагається отримати перевагу, яку називають відносною. Вона є внутрішньою та зовнішньою. Зовнішня базується на властивостях послуг, що є цінними для покупця і мають на меті найповніше задоволення його потреби. Така перевага збільшує «ринкову силу» підприємства, тобто її здатність змусити ринок прийняти високу ціну і при цьому необов'язково забезпечує відповідну якість [115].

Внутрішня конкурентна перевага ґрунтується на перевазі відносно витрат, що є «цінністю для підприємства» через збільшення його продуктивності. Вона забезпечує йому більшу стійкість до зниження ціни продажу, яка нав'язана ринком або конкурентами, та вищу рентабельність [115].

Якщо оцінювати конкурентоспроможність підприємства на тактичному та оперативному рівнях, то потрібно назвати такі характеристики:

- розширення пропонованого в готелі асортименту послуг, забезпечення матеріально-технічної бази з їх надання;
- унікальність готелю: розташування, унікальні послуги, що надаються, пропозиції тощо;
- ефективність процесу бронювання, продажу послуг та пропонованого сервісу;
- використовувані форми заохочення клієнтів і впливу на них.

Проте, на нашу думку, не кожна з наведених переваг може забезпечити стратегічний рівень конкурентоспроможності. Так, наявність трудових ресурсів у підприємства, за допомогою яких воно може стійко забезпечувати високу конкурентоспроможність, є лише основою для досягнення вищого рівня, яку потрібно ефективно використати.

В літературі приводять такі вимоги, яким повинні відповідати конкурентні переваги, щоб вважатись стратегічним фактором успіху:

- забезпечувати унікальність власної марки порівняно з конкуруючими протягом тривалого часу, для чого сильні сторони конкретного підприємства зіставляються зі слабкостями конкурента;
- задовольняти специфічні потреби клієнта;
- будуватись на специфічних властивостях і ресурсах порівняно з конкурентами і на тих властивостях, які важко або неможливо імітувати.

Вивчення та аналіз стратегічних характеристик конкурентоспроможності організації готельної сфери дав змогу згрупувати їх за такими складовими.

1. *Інвестиційна складова інновацій*. Інноваційний розвиток готельної сфери є зміною основних умов, факторів і елементів інноваційної діяльності, яка перетворюється на стійкий механізм, що дає змогу забезпечувати ефективність і конкурентоспроможність готельних послуг переважно за рахунок впровадження нововведень. Як правило, їх інноваційна діяльність зосереджена у сфері забезпечення матеріально-технічних умов надання готельних послуг клієнтам і розширення асортименту послуг, що надаються на території готельного комплексу.

Інноваційна діяльність підприємств сфери готельного бізнесу нерозривно пов'язана з інвестиційним розвитком, тобто відбувається безперервне формування і використання інвес-

тиційних ресурсів для досягнення оперативних і стратегічних цілей у їх економічній діяльності.

Специфіка інвестиційного розвитку готелів виявляється в тому, що реальні інвестиції носять капіталомісткий характер у формі нового будівництва. Також виявляється залежність процесів модернізації і реконструкції готельних будівель від моди і авторських ексклюзивних рішень з погляду дизайну.

На регіональному рівні інноваційно-інвестиційний розвиток господарюючих суб'єктів готельного бізнесу залежить від ефективності функціонування регіонального туристичного ринку, а також державної та регіональної підтримки. Для активізації цих процесів необхідно посилити асоціативні взаємозв'язки туристичних і готельних підприємств на регіональному і державному рівнях та ввести інтегровану асоціацію рекреаційно-туристичного міжгалузевого комплексу, метою якої буде розвиток пріоритетних напрямів туризму в регіоні.

2. *Унікальність територіального розташування, пропозицій та обслуговування*.

3. *Оцінка ефективності продажів готельних послуг, процесу бронювання і сервісу*. Ця складова потребує постійної оцінки ефективності продажів і сервісу, прагнення до їх поліпшення, заохочення результатів співробітників, ведення статистики вхідних дзвінків. Оцінка ефективності процесу продажів готельних послуг – перший крок до довгострокового успіху. Внаслідок формування механізму залежності винагород співробітників від продажу буде зростати їх зацікавленість у збільшенні продажу послуг готелю.

4. *До складової відкритості нами віднесено необхідність розвитку інфраструктури готелю для збільшення відвідування місцевими жителями на території готелю місць здійснення додаткових послуг з метою організації ділових і особистих зустрічей, ресторану і культурно-дозвільних центрів*.

5. *Стратегічний розвиток складової клієнтоорієнтованості підприємства готельного бізнесу і лояльності клієнтів*. Необхідно визначити безпосередньо для готелю та її співробітників сенс понять «клієнтоорієнтованість» і «лояльність до клієнтів», проаналізувати інформацію про клієнтів, виділити цільову аудиторію, розбити клієнтів на групи та на цій основі побудувати власну стратегію ведення бізнесу. При цьому для кожної групи можна буде запропонувати свої форми заохочення, продумати інструменти впливу на цільову аудиторію, що будуть залежати від конкурентного середовища, категорії готелю,

пропускної здатності тощо. Для кожного підприємства рішення можуть бути індивідуальними з врахуванням аналізу наявного досвіду підприємств, близьких за типом. Далі вибираються найбільш ефективні з проаналізованих заходів, проводиться оцінка їх ефективності і програма лояльності коригується з огляду на те, які кошти виправдали себе, а які ні.

В принципі цей алгоритм можна вважати циклічним, оскільки умови ринку постійно змінюються, зокрема змінюються кількість конкурентів та запити клієнтів. Тому програма лояльності вимагає постійної уваги, як і будь-яка робота з гостями у підприємстві, що вважає себе клієнтоорієнтованим.

6. ІТ-оптимізація організації готельного бізнесу вимагає *створення корпоративної інформаційної системи*, що призначена для автоматизації ведення бізнесу, зокрема для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів та історії взаємовідносин з ними, встановлення і поліпшення бізнес-процедур і подальшого аналізу результатів.

Окрім того, для отримання конкурентних переваг готелі можуть використовувати базові конкурентні стратегії: лідерство у витратах, диференціація та фокусування [6].

Для використання стратегії лідерства у витратах найбільш пристосованими є мережеві готельні підприємства, що за рахунок стандартизації, уніфікації, організації оптових закупівель продуктів, обладнання і витратних матеріалів можуть значно знизити витрати.

Стратегію фокусування на певних групах споживачів і надання послуг, що відповідають їх індивідуальним потребам можуть застосовувати індивідуальні готелі. При цьому кожне підприємство повинно прийняти рішення про вузьку або широку спеціалізацію. Тобто надавати звичайний набір послуг або фокусува-

тися на певних групах споживачів залежно від їх віку, мети приїзду, стилю життя.

Стратегія диференціації передбачає виділення послуг підприємства із загальної маси аналогічних пропозицій за рахунок більш високої якості і ексклюзивності. Найбільш поширеними напрямками диференціації в готельному бізнесі є диференціація за місцем розташування готелю, історичною цінністю будівлі готелю, спектром послуг, іміджем, станом матеріально-технічної бази, персоналом, якістю харчування, програмою заохочення постійних клієнтів.

Ефективне використання стратегії диференціації може забезпечити підприємству готельної сфери необхідний рівень продажу і прибутку навіть на висококонкурентному готельному ринку. Диференціація готельних послуг скорочує пряму конкуренцію, ускладнює порівняння послуг між собою та дає змогу підприємству стати унікальним у своєму сегменті, встановлюючи таку ціну за послугу, що покриє всі витрати і забезпечить необхідну рентабельність продажу.

Висновки з цього дослідження. Отже, на конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу впливає безліч факторів: розташування, номерний фонд, зірковість, інфраструктура, матеріально-технічний стан, вартість номера, наявність пам'яток тощо. Але всі перераховані вище фактори забезпечують лише оперативний і тактичний рівні конкурентоспроможності. Необхідною ж умовою стратегічної конкурентоспроможності закладу є впровадження інноваційних рішень.

Саме конкуренція є стимулом появи нових ідей і впливає на дії виробників готельних послуг. У таких умовах конкурентоспроможність можливо забезпечити лише за умови комплексного підходу до формування конкурентних переваг на основі нових методів управління, сучасних технологій, кваліфікованого персоналу та високого рівня сервісу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Загороднюк О. Сутність і значення контролінгу в системі управління підприємством / О. Загороднюк // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 6. – С. 121–127.
2. Кожухівська Р. Використання міжнародного досвіду впровадження інновацій у сферу готельного бізнесу / Р. Кожухівська // Науковий журнал «Вісник Донецького національного університету». Сер. В: Економіка і право. – 2015. – Вип. 1. – С. 160–164.
3. Малюга Л. Управління факторами конкурентоспроможності підприємств / Л. Малюга // Інноваційна економіка. – 2012. – № 11. – С. 88–91.
4. Феофанова О. Проблемы формирования конкурентных преимуществ в гостиничном бизнесе / О. Феофанова, С. Нездойминов // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – № 1 (233). – С. 162–175.

Загальноорганізаційні поведінкові стандарти взаємодії на ринку ритуально-похоронних послуг

Марцин В.С.

доктор економічних наук, академік АН ВО України, професор,
професор кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті акцентується увага на тому, що кадрова політика в ритуально-похоронних фірмах має здійснюватися з врахуванням специфіки діяльності. Зауважено, що поведінка покупців на ринку ритуальних послуг є ситуативною. Описано модель взаємодії між продавцями і покупцями на ринку ритуальних послуг у вигляді сигнальної гри.

Ключові слова: ритуально-похоронна фірма, ритуальна послуга, раціональність, соціальна поведінка, сигнальна гра.

Марцин В.С. ОБЩЕОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА РЫНКЕ РИТУАЛЬНО-ПОХОРОННЫХ УСЛУГ

В статье акцентируется внимание на том, что кадровая политика в ритуально-похоронных фирмах должна осуществляться с учетом специфики деятельности. Замечено, что поведение покупателей на рынке ритуальных услуг является ситуативным. Описана модель взаимодействия между продавцами и покупателями на рынке ритуальных услуг в виде сигнальной игры.

Ключевые слова: ритуально-похоронная фирма, ритуальная услуга, рациональность, социальное поведение, сигнальная игра.

Martsyn V.S. ENTERPRISE BEHAVIORAL STANDARDS INTERACTION AT THE MARKET OF RITUALLY-FUNERAL SERVICES

In the article accented, that realization of skilled politics in ritually-funeral firms must come true taking into account the specific of activity. It is noticed that behavior of customers at the market of ritual services is a situation. It is described, model of co-operation between salespeople and customers at the market of ritual services as an alarm game.

Keywords: ritually-funeral firm, ritual service, rationality, social behavior, alarm game.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досить стабільна та прогнозована кількість померлих на рік (в середньому становить 1,2–1,3 % від кількості населення [1]) у деякому населеному пункті визначає й постійну кількість замовлень на поховання незалежно від кількості ритуально-похоронних організацій, кількості агентів, що працюють в них та оформляють замовлення на поховання.

У зв'язку з тим, що кількість замовлень на ритуальні послуги в кожному регіоні обмежена, організації ритуально-похоронних послуг повинні велику увагу приділяти якості обслуговування та розширенню асортименту цих послуг, враховуючи особливості замовників, особливості об'єктів і суб'єктів обслуговування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Таким чином, у сучасних умовах особливу увагу слід приділити конкретизації загальноорганізаційних поведінкових стандартів взаємодії суб'єктів на ринку ритуально-похоронних послуг як найважли-

вішої складової ефективної трансформації цього ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційна культура визначається як комплекс цінностей і переконань, які детермінують норми поведінки співробітників і характер життєдіяльності організації. Подібна поведінка працівників формується в рамках «організаційної культури» як основи для об'єднання і координації зусиль персоналу організації.

Вплив організаційної культури на діяльність ритуально-похоронних фірм виявляється в таких формах [3]:

- ідентифікація співробітниками власних професійних цілей з цілями організації через прийняття її норм і цінностей;
- реалізація норм та прагнення персоналу ритуально-похоронної фірми до досягнення цілей високої культури обслуговування клієнтів;
- формування стратегії розвитку ритуально-похоронної фірми;

– єдність процесу реалізації стратегії і еволюції організаційної культури ритуально-похоронної організації під впливом вимог зовнішнього середовища.

Складні економічні умови і гостра конкурентна боротьба між організаціями сфери ритуально-похоронних послуг ставлять перед керівникам вимоги у здійсненні кадрової політики. Ці вимоги полягають в умінні організувати, згуртувати, мобілізувати і надихнути колектив на ефективну роботу.

Формування сприятливого соціально-психологічного клімату ритуально-похоронної організації полягає в організації таких взаємопов'язаних мотиваційних блоків та в управлінні ними (див. рис. 1) [4]:

– заохочувальна система (система винагород як матеріального, так і нематеріального характеру);

– організація процесу;

– створення сприятливих умов роботи.

Цей мотиваційний механізм складає основу сучасного підходу до організаційної культури підприємства ритуальної сфери послуг.

Професійна роль будь-якого співробітника ритуально-похоронних фірм пов'язана з виконанням ним етичних норм, правил поведінки та взаємовідносин із зовнішнім оточенням (колегами, підлеглими, клієнтами, партнерами). Дотримання етики ділових відносин є головним критерієм оцінки професіоналізму як окремого співробітника, так і організації загалом.

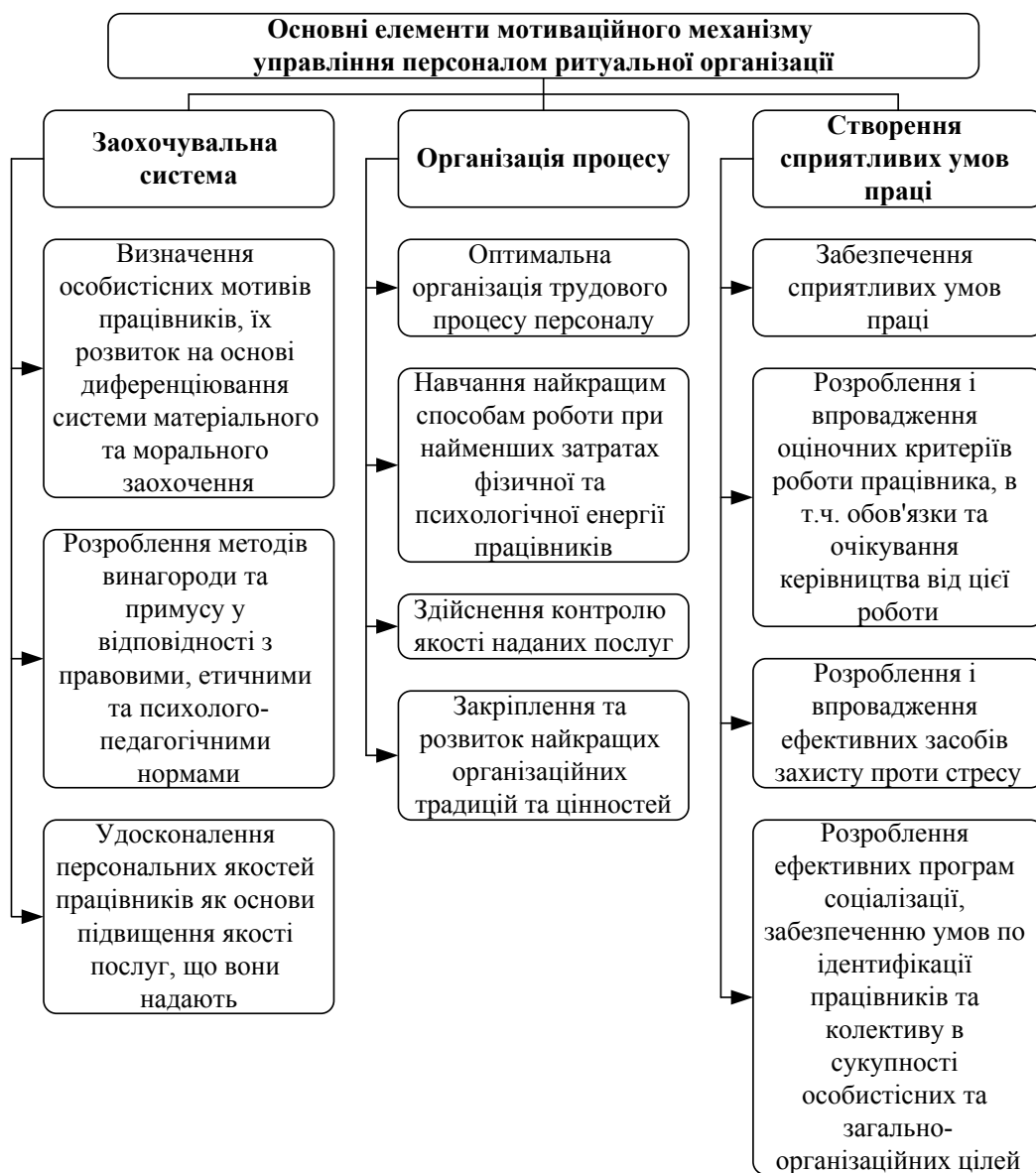


Рис. 1. Основні елементи мотиваційного механізму управління персоналом ритуальної організації

Етичні вимоги знаходять відображення в правилах внутрішнього трудового розпорядку та посадових інструкціях. Процедура розробки етичних вимог, безумовно, представляє певні проблеми, але набагато складніше процес досягнення однакового розуміння та тлумачення норм поведінки, їх корисності та необхідності у підвищенні рівня організаційної культури.

Конкретизація норм і правил поведінки персоналу ритуально-похоронних фірм диктується необхідністю зміни ставлення людини до об'єкта праці.

Професійний обов'язок працівника ритуальної сфери повинен полягати в тому, щоб відповідати вимогам належного ставлення до роботи, а саме: працівник повинен поважати і розуміти потреби клієнта, знати свою роботу і вчитися працювати, постійно підвищуючи свою кваліфікацію, поважати себе і свою справу.

Управління кадрами ритуально-похоронних фірм – це частина менеджменту, що пов'язана з трудовими ресурсами ритуально-похоронної організації та їх відносинами. Це управління має свої особливості, пов'язані зі специфікою діяльності та наданих послуг, які повинні бути враховані у щоденній праці керівника і застосовуваних ним методах управління кадрами.

Основною метою ритуально-похоронних організацій в галузі трудових ресурсів є підбір і навчання персоналу відповідно до вимог, що висуваються специфічними умовами їх діяльності.

Працівники похоронної служби, пройшовши підготовку, детально обізнані про порядок проведення похорону, його традиції, звичаї та обряди, про роботу кладовищ, крематоріїв, моргів та особливості перевезення туди померлих, про необхідне для поховання приладдя, про доставку їх додому або в морг, про надання катафального транспорту для перепроводження тіла померлого та супроводжуючих учасників похорону, а також про безліч інших справ, що стосуються організації похорону.

Рівень організаційної культури безпосередньо відображає поведінковий кодекс, оскільки в ньому містяться правила і норми поведінки, засновані на принципах загальнолюдської моралі, ритуали і традиції ділової поведінки в різних ситуаціях міжособистісного спілкування. Щоб ці принципи працювали, мало їх розробити і зафіксувати в організаційних документах, вони повинні перш за все бути доведені до свідомості кожного співробітника.

Кожна ритуально-похоронна фірма повинна мати чітко вироблену політику з навчання,

підготовки та перепідготовки кадрів, до складу заходів якої входять регулярні підвищення кваліфікації кожного працівника.

Специфіка їх діяльності визначає основний спектр дисциплін, які слід вносити в навчальний план під час підготовки та перепідготовки працівників похоронних організацій.

Ведучи ж розмову про покупців на такому афективно насиченому ринку, як ринок ритуально-похоронних послуг, неможливо обійти стороною питання раціональності / ірраціональності їхньої поведінки. Воно є важливим через те, що основи поведінкової взаємодії покупців та продавців слід будувати на взаємовигідних умовах, враховуючи специфіку нееластичного попиту ринку ритуально-похоронних послуг.

Багато дослідників виділяють економічну ірраціональність покупців і відсутність прагнення до фінансової вигоди як головні особливості трансакцій на ринку ритуальних послуг. Так, Вівіана Зелізер в книзі «Соціальне значення грошей» пише, що для бідних людей гроші на випадок смерті завжди були «свого роду священним видом витрат», що вони відрізнялися від грошей на оренду житла, їжу, одяг і навіть зберігалися окремо [5]. Під час організації похорону бідняки завжди виявляли надмірну марнотратність, що, на думку середнього класу, було нераціональним.

У XIX столітті благодійні товариства навіть намагалися навчити бідняків раціоналізувати свої витрати і не ставити витрати на похорон попереду інших потреб, тим більше на шкоду живим членам родини. Проте такі заходи виявилися безрезультатними. В. Зелізер доходить висновку, що, оскільки перед лицем смерті гроші втрачають свою цінність, люди готові витрачати будь-які суми на проведення похорону. У цьому випадку В. Зелізер говорить про економічну ірраціональність бідних верств населення.

Водночас вона не заперечує, що подібна поведінка є культурно раціональною. Кількість витрачених коштів і ступінь «достойності» похорону прямо корелюють з соціальним статусом померлого індивіда та його сім'ї, тому бідні верстви населення прагнули хоча б у смерті зрівняти себе з представниками вищого класу.

Досліджуючи питання раціональності / ірраціональності покупців на ринку ритуальних послуг, можна помітити, що вона є ситуативною, оскільки залежить від того, хто помер, тобто від цінності конкретного індивіда.

Загалом поведінку покупців на ринку ритуальних послуг можна описати чотирма типами соціальної поведінки за Вебером (див. рис. 2).

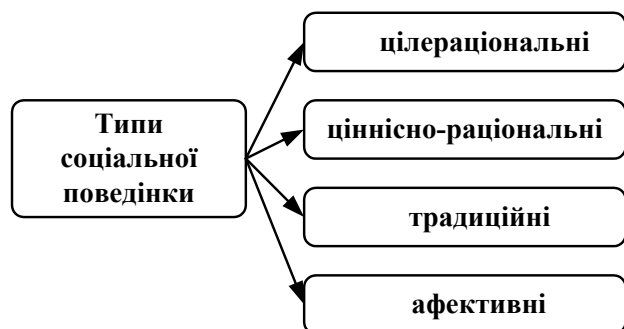


Рис. 2. Типи соціальної поведінки на ринку ритуальних послуг [6]

Покупець може вести себе цілераціонально, наприклад, коли укладає прижиттєвий договір, купує заздалегідь місце на кладовищі або коли покупцем є держава.

Він може діяти ціннісно-раціонально, якщо для нього важливо підкреслити свій власний статус і статус померлого індивіда в очах спільноти, тоді трата великих грошових сум буде сигналом статусу покупця.

Він може покладатися виключно на релігійні традиції організації похорону та на послідовне дотримання всіх обов'язкових ритуальних практик.

І, нарешті, він може бути емоційно схильним і не усвідомлювати своїх дій, легко погоджуватись на будь-який запропонований варіант.

Названі типи соціальної поведінки, безумовно, є лише ідеально-типovими конструкціями, тому що в кожному конкретному випадку виявляється їх різна комбінація. Так, під час укладання договору на покупця впливають:

- 1) бажання заощадити;
- 2) необхідність підтримати статус в очах спільноти і провести гідний похорон;
- 3) необхідність правильно дотримати всі наявні традиції та ритуали;
- 4) схильність травматичного емоційного досвіду.

Таким чином, раціональність покупців залежить від багатьох факторів.

Модель взаємодії між продавцями і покупцями на ринку ритуальних послуг можна подати у вигляді сигнальної гри.

Теорія сигнальних ігор виникла в економічній теорії. Попередниками сигнальної теорії вважаються теорія дозвольного класу Веблена [7] і теорія Мосса [8].

Т. Веблен, відповідаючи на питання, чому багаті люди витрачають багато гро-

шей даремно, доходить висновку, що стан або багатство людини є неспостережуваною ознакою і щоб зробити його видимим, індивід повинен витрачати багато грошей напоказ. Таким чином, порожні витрати є сигналом стану.

Ідея М. Мосса про шану померлим зводиться приблизно до цього ж: «шана» є сигналом взаємоузгоджених відносин між двома племенами, а не функцією ринкового обміну.

Крім праць Т. Веблена та М. Мосса, є ще ряд цікавих робіт із застосуванням апарату теорії сигнальних ігор, які, наприклад, відповідають на таке питання, як: «чому деякі люди платять податки, а деякі ні?». В економічній теорії сигнальна теорія застосовувалася Джоелем Подольним в роботі «Сигнали статусу» (“Status Signals”), в якій він, розглядаючи взаємодію між фірмами на ринку, доходить висновку про те, що в ситуації невизначеності якості однієї фірми інші учасники ринку орієнтуватимуться на статус її партнерів по взаємодії.

На ринку ритуальних послуг сигнальна гра може виглядати так. Для покупця на ринку ритуальних послуг “high” означає тип поведінки, який свідчить про високу цінність померлого індивіда, “low” – про низьку. На першому кроці зовнішнє середовище *N* вибирає, хто саме помирає і, відповідно, яка цінність цієї людини для покупця ритуальних послуг. Покупець зустрічається з ритуальним агентом і навмисно або ненавмисно сигналізує про цінність померлого індивіда. Ритуальний агент отримує ці сигнали і вирішує, чи варто завищувати ціни. Ритуальний агент повинен зрозуміти, в якій платіжній матриці знаходиться покупець і на підставі цього вибудовувати взаємодію. Сигналами в такій грі можуть бути емоції, зовнішній вигляд покупця, вік померлого індивіда тощо. Взаємодія між продавцем і покупцем на ринку ритуальних послуг повинна виглядати не як акт купівлі-продажу, а як, швидше, вчинення важливої дії ритуального характеру. Тому працівник ритуальної служби має дуже акуратно зчитувати сигнали і правильно вибудовувати взаємодію.

Висновки з цього дослідження. Безумовно, реальна взаємодія на ринку ритуальних послуг насправді набагато складніша, ніж сигнальна гра. Однак, модель – це спрощене відображення дійсності з врахуванням тільки найважливіших складових процесу. Модель сигнальної гри необхідна для того, щоб показати структуру взаємодії і механізм ціноутворення на ринку ритуаль-

них послуг. Вартість похорону буде залежати від того, як продавці прочитають сигнали, які посилають покупці.

Отже, рівень організаційної культури взаємодії на ринку ритуально-похоронних послуг безпосередньо відображає поведінковий кодекс його роботи і заснований на

принципах загальнолюдської моралі. У цій системі запропонованих відносин, побудованих із врахуванням соціально-психологічних особливостей ритуально-похоронних послуг, люди розглядаються не як функціонери, а як особистості у широкому сенсі слова.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смертність населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html.
2. Евростандарт № 15017 (ознакомительная версия перевода) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.anubis.com.ua/?module=articles&id=4>.
3. Руда І.І. Аналіз організаційної культури ритуального підприємства / І.І. Руда // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. Серія економічна. – 2013. – № 49. – С. 127–133.
4. Управління персоналом : [навч. посіб.] / [М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова]. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
5. Зелизер В. Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века / В. Зелизер // Экономическая социология. – 2010. – № 11 (2). – С. 54–72.
6. Лякішева А.В. Ідеї соціальної дії (поведінки) в теоретичних концепціях М. Вебера, Т. Парсонса, Р. Мертон / А.В. Лякішева // Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки. – 2012. – № 1. – С. 216–220.
7. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; пер. на рус. яз. С.Г. Сорокина. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
8. Мосс М. Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии / М. Мосс ; сост., пер. с фр., предисловие, вступит, статья, комментарии А.Б. Гофмана. – М. : КДУ, 2011. – 416 с.

УДК 330.341.11

Регіональна краудфандингова платформа – джерело інвестування в розвиток інтелектуального капіталу

Матющенко С.С.

аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття розкриває необхідність інтенсифікації інноваційної діяльності підприємств України як основного напрямку розвитку інтелектуального капіталу. Висувається пропозиція щодо заснування регіональної краудфандингової платформи з метою фінансування інновацій та вирішення різноманітних комунальних та соціально-економічних проблем. У роботі детально описано запропонований механізм роботи краудфандингової платформи, її функції та напрями діяльності.

Ключові слова: краудфандинг, інтелектуальний капітал, інновації, національна інноваційна система, інвестиції.

Матющенко С.С. РЕГИОНАЛЬНАЯ КРАУДФАНДИНГОВАЯ ПЛАТФОРМА – ИСТОЧНИК ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Статья раскрывает необходимость интенсификации инновационной деятельности предприятий Украины как основного направления развития интеллектуального капитала. Выдвигается предложение об учреждении региональной краудфандинговой платформы с целью финансирования инноваций и решения различных коммунальных и социально-экономических проблем. В работе подробно описан предложенный механизм работы краудфандинговой платформы, ее функции и направления деятельности.

Ключевые слова: краудфандинг, интеллектуальный капитал, инновации, национальная инновационная система, инвестиции.

Matyushchenko S.S. CROWDFUNDING REGIONAL PLATFORM – A SOURCE OF INVESTMENTS IN THE INTELLECTUAL CAPITAL

The article reveals the need for intensification of innovation activity of enterprises in Ukraine as the main direction of development of intellectual capital. Put forward a proposal for establishing a regional crowdfunding platform to finance innovation and solving communal, social and economic problems. The paper describes in detail the proposed mechanism of crowdfunding platform, its functions and activities.

Keywords: crowdfunding, intellectual capital, innovation, national innovation system, investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах глобалізації та стрімкого розвитку економіки знань інтелектуальний капітал став одним із найважливіших ресурсів підприємства. Інтенсифікація інноваційної діяльності підприємств є вагомим фактором впливу на зростання рівня інтелектуального капіталу.

У наявній в Україні соціально-економічній ситуації вітчизняним підприємствам українською важко знайти кошти для провадження інноваційної діяльності. У таких умовах постає питання про пошук нових інструментів фінансування. Досвід зарубіжних країн дає змогу запозичити такий сучасний та дієвий інструмент, як краудфандинг – механізм залучення фінансування від широких мас із метою реалізації проекту. На жаль, в Україні він практично нерозвинутий.

У подібних умовах розвиток вітчизняної краудфандингової інфраструктури є нагаль-

ною потребою, тому розробки адаптованих до українських реалій механізмів роботи краудфандингових компаній є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням та аналізом проблем розвитку краудфандингу в Україні займалися такі вчені, як: Ганущин С. [1], Кушнір С.О. [2], Книш П.В. [3], Петрушенко Ю.М. [4], Марченко О.С. [5], Діба О.М. та Гернего Ю.О. [6], Круц Н.А та Приступа Л.А. [7]. Але в їх роботах відсутні конкретні пропозиції щодо механізму заснування та роботи краудфандингових платформ в Україні, їх функцій та напрямів діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нагально потрібними є дослідження щодо адаптації моделі механізму краудфандингу до вітчизняних реалій як джерела інвестування в розвиток інтелектуального капіталу підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – висунути пропози-

цію щодо заснування регіональної краудфандингової платформи, основним напрямом роботи якої стало би фінансування інноваційної діяльності; описати запропонований механізм роботи краудфандингової платформи, її функції та напрями діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можемо погодитися з Яременко Л.А., яка наполягає на необхідності інноваційно-інвестиційного розвитку України через створення національної інноваційної системи – сукупності взаємопов'язаних організацій (структур), що займаються виробництвом та комерційною реалізацією наукових знань і технологій. Вона містить дві складові частини:

1) науково-виробничу, представлену різного роду компаніями, університетами, державними лабораторіями, технопарками та інкубаторами;

2) інфраструктурно-забезпечувальну, що включає інститути правового, фінансового та соціального характеру [8, с. 55].

Краудфандинг можемо віднести до інфраструктурно-забезпечувального складника. Його розвиток сприяв би і виконанню низки законів України, державних та регіональних програм розвитку. Серед них: Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [9], Концепція розвитку національної інноваційної системи, схваленої Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р [10], Стратегія розвитку Харківської області на період 2015–2020 рр. [11].

Наприклад, краудфандинг сприяв би реалізації таких напрямів розвитку національної інноваційної системи, закріплених у Концепції розвитку національної інноваційної системи [10]:

1) збільшення частки наукових та науково-технічних досліджень, спрямованих на створення нових видів інноваційної продукції;

2) орієнтація національних товаровиробників на створення високотехнологічної конкурентоспроможної та екологічно чистої продукції;

3) концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності, створенні умов для організації високотехнологічного виробництва в Україні;

4) забезпечення розвитку системи фінансово-кредитної підтримки реалізації конкурентоспроможних науково-технічних та інноваційних програм і проектів;

5) сприяння створенню інноваційних структур, орієнтованих на підтримку малого інноваційного бізнесу;

6) підвищення ефективності діяльності регіональних центрів інноваційного розвитку.

Стратегія розвитку Харківської області на період 2015–2020 рр. [11] наголошує, що необхідні нові механізми та сучасні підходи до організації постійної, багатосторонньої і різноманітної взаємодії органів влади з широким колом зовнішніх організацій для спільного вирішення проблем регіонального розвитку; пріоритети регіональної економічної політики щодо підвищення ефективності управління місцевим розвитком повинні бути спрямовані на задоволеність населення та інвесторів.

Саме таким новим механізмом і міг би стати краудфандинг. Відкривати нові краудфандингові платформи всеукраїнського масштабу на даний момент нераціонально. Потрібно починати з рівня регіонів чи навіть великих промислово розвинутих міст. По-перше, це будуть невеликі пілотні проекти роботи краудфандинга. Другою причиною цього є висока недовіра населення до нових проектів, які займаються збором коштів. Більш довірливо люди будуть ставитися до місцевих компаній, які будуть знаходитися поруч, і співробітників яких вкладники та користувачі можуть потенційно знати. Крім того, психологічно легше вкладати гроші у проект, який можна побачити своїми очима.

Як один із таких пілотних проектів пропонується відкрити краудфандингову платформу в Харківській області на базі Харківської обласної державної адміністрації.

Вибір регіону можемо пояснити так. Основною метою розвитку краудфандингу в Україні є фінансування розвитку бізнесу (особливо малого та середнього), а також процесу винайдення та впровадження інновацій, що допоможе зростанню рівня інтелектуального капіталу окремо взятих підприємств, регіонів та країни в цілому. За даними статистики 2013 р., частка промислових підприємств Харківської області, що займалися інноваційною діяльністю, становила 10,6% від їх загальноукраїнського показника (у 2012 р. – 9,6%); їм, серед іншого, належить майже кожен четвертий новий технологічний процес (або 23,8%), упроваджений в Україні, та 7,8% освоєних інноваційних видів продукції (у 2012 р. – відповідно 43,1% та 8,1%). Протягом 2013 р. у промисловості тим чи іншим видом інноваційної діяльності було зайнято 182 підприємства області, або майже 26% від загальної кількості промислових підприємств. Фінансування інноваційної діяльності підприємств Харківської області здійснюється пере-

важно за рахунок коштів вітчизняних бізнесових замовників (від 32% у 2009 р. до 35% у 2013 р.) частки коштів та незначним трендом до зниження і до того мізерної частки державного замовлення (біля 0,01% щороку). Отже, для промислових підприємств Харківщини основними джерелами фінансування були і залишаються їх власні кошти (із 70% у 2008 р. до 87% у 2013 р.) та цільові кредити банків (8–15% у 2008–2013 рр.) [11].

Виходячи з цього, можемо зробити висновок, що в Харківській області промислові підприємства активно й продуктивно займаються інноваційною діяльністю, а отже, потребують додаткових джерел фінансування своєї новаторської діяльності. Таким джерелом за наявних економічних умов може стати краудфандинг.

Розміщення краудфандингової платформи на базі Харківської обласної державної адміністрації мотивується тим, що пошук та впровадження нових механізмів соціально-економічного розвитку регіону є одним з основних завдань роботи обласної адміністрації. Розвиток краудфандинга сприятиме реалізації державних та регіональних програм, що також знаходиться у компетенції державної адміністрації. Довіра населення до державних структур більша, ніж до приватних.

У структурі Харківської обласної державної адміністрації існують два департаменти, які займаються реалізацією практично одних і тих самих завдань, це Департамент економіки та міжнародних відносин та Департамент з підвищення конкурентоспроможності регіону. Обидва департаменти згідно зі своїми положеннями займаються реалізацією державної політики у сферах економічного та соціального розвитку, інвестиційної діяльності та державно-приватного партнерства, міжнародних відносин; сприяють підтримці позитивного міжнародного іміджу України і Харківської області та налагодженню взаємовигідних міжнародних зв'язків. При цьому коло завдань Департаменту економіки та міжнародних відносин більш широке. А оскільки розвиток економіки регіону напряму залежить від його конкурентоспроможності на вітчизняному та міжнародному ринках, то саме Департамент економіки та міжнародних відносин має займатися підвищенням конкурентоспроможності регіону. Розглядаючи структури цих департаментів, викладені на офіційному сайті Харківської обласної державної адміністрації [12], бачимо, що і в Департаменті економіки та міжнародних відносин, і в Департаменті з підвищення конкурентоспроможності

регіону існують схожі підрозділи що займаються аналітично-презентаційною роботою, міжнародними зв'язками, питаннями адміністративних та фінансових послуг. З огляду на проаналізовані дані, доцільно включити підрозділи Департаменту з підвищення конкурентоспроможності регіону до складу Департаменту економіки та міжнародних відносин. Це дасть змогу скоротити кількість працюючих мінімум на сім осіб – колишніх керівників поглинутого департаменту та його підрозділів, що дасть змогу скоротити бюджетні витрати на оплату праці.

Працівників, які після об'єднання департаментів будуть виконувати дублюючі завдання, пропонується не скорочувати, а задіяти в організації першої пілотної державної краудфандингової платформи.

Отже, пропонується створити краудфандингову платформу на базі Департаменту економіки та міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації. Платформу попередньо пропонується назвати «Народний вклад».

Механізм роботи краудфандингової компанії «Народний вклад» має працювати за класичною схемою.

Спочатку автор ідеї (компанія чи фізична особа) звертається до краудфандингової компанії вживу чи через Інтернет зі своєю ідеєю та планом її реалізації. Компанія, користуючись аналітикою, прораховує правомірність та життєздатність цього проекту, після чого прийнята ідея приймає вигляд проекту на сайті краудфандингової компанії з терміном збору коштів та оголошенням необхідної суми для його реалізації. Там кожен може ознайомитися з деталями проекту та відразу перерахувати кошти (наприклад, не менше 5 грн.). Автор проекту також може на цій веб-сторінці слідкувати за процесом збору коштів. Водночас платформа разом з автором ідеї проводить активну рекламу проекту. Після завершення збору коштів «Народний вклад» у разі збору необхідної суми перераховує її зі свого транзитного рахунку автору проекту й слідує за винагородженням вкладників. В іншому разі гроші повертаються вкладникам. Автор проекту перераховує 5% від отриманої на свій рахунок суми як винагороду краудфандинговій компанії.

При цьому на краудфандингову компанію покладається велика кількість функцій: юридична підтримка, страхування, маркетинг, організаційна, контроль, транзакція коштів, аналітична підтримка та ін.

Аналітична підтримка має забезпечити всебічний аналіз ідеї, з якою звертається до компанії користувач, з метою оцінити її життєздатність та потенційну можливість реалізації.

Функція транзакції коштів полягає в накопиченні грошей вкладників на транзитному рахунку компанії. Після виконання певних умов вони перераховуються на рахунок ініціатора проекту. Із міркувань безпеки для благодійних проектів пропонується використовувати таку модель умов, як «Залишити все», за якої всі зібрані гроші у будь-якому разі будуть передані автору проекту. Для всіх інших проектів пропонується модель «Все або нічого», коли кошти переводяться на рахунок автора проекту лише за досягнення заявленої у проекті суми. Це сприятиме зменшенню ризиків під час реалізації проектів та позбавить у майбутньому потенційних проблем із поверненням коштів вкладникам.

Страхування має забезпечити безпеку вкладень інвесторів.

Маркетинг – одна з найважливіших функцій. Завдяки їй буде доноситися до населення інформація про роботу платформи, її вигоди та безпечність. Маркетинг має: займатися просуванням розміщених на платформі проектів, зацікавити потенційних вкладників у інвестуванні коштів. Державна основа компанії допоможе більш легко розгорнути широку рекламну кампанію через засоби масової інформації та інші наявні ресурси про діяльність краудфандингової платформи та наявні на ній проекти.

Контрольна функція полягає у здійсненні нагляду за виконанням зобов'язань ініціатора проекту перед вкладниками та цільовим використанням зібраних коштів.

Юридична підтримка має забезпечити правову оцінку проекту та разом з організаційною функцією впорядкувати і забезпечити надійну роботу всіх елементів механізму краудфандінга. Особливо ця функція важлива на етапі винагороди вкладників, оскільки платформа має оформити певні цивільні відносини між автором проекту та вкладниками.

Організаційна функція має забезпечити своєчасне та якісне виконання всіх функцій краудфандингової платформи.

Звичайно, ця платформа може бути використана не лише для фінансування комерційних проектів.

Планується, що дана платформа буде сприяти не тільки реалізації проектів у сфері бізнесу та інновацій, а й допоможе вирішу-

вати певні соціальні, культурні та комунальні проблеми міста Харкова та регіону.

До соціальних, наприклад, можемо віднести проекти зі збору коштів на лікування хворих, реабілітацію постраждалих; покращання умов життя, виховання чи навчання сиріт; допомогу людям у реалізації їх власних мрій.

Культурні проекти можуть збирати кошти на проведення певних заходів (концертів, фестивалів, вистав), записи альбомів починаючих груп, презентації молодих художників та ін.

Проекти комунальної сфери стануть своєрідною новизною. Аналіз проектів різноманітних зарубіжних та вітчизняних краудфандингових проектів показав, що практично відсутні проекти зі збору коштів на фінансування комунальних потреб (є лише низка проектів з озеленення в містах). Пропозиція збирати кошти на комунальні проекти викликана несприятливими економічними умовами в регіоні і в країні в цілому. Держава та місцеві органи влади і самоврядування, на превеликий жаль, не можуть повною мірою вирішувати всі нагальні потреби міст та інших категорій населених пунктів через брак коштів у бюджетах усіх рівнів. Особливо це стосується транспортної інфраструктури (автомобільні дороги, в'їзди до житлових масивів), спортивної інфраструктури, об'єктів житлово-комунального господарства, місць відпочинку. Деякі місцеві громади фінансово здатні самостійно вирішувати ці питання, але не можуть самостійно організуватися з різноманітних причин. Краудфандингова платформа завдяки своїм функціям здатна реалізовувати подібні проекти та об'єднувати людей.

Наприклад, якщо місцева громада має намір провести ремонт дороги у житловому масиві, то вона може звернутися із цією пропозицією до краудфандингової компанії «Народний вклад». Працівники компанії разом із відповідальним за організацію ремонту доріг органом влади складають кошторис і розміщують проект на базі платформи, після чого починають активну маркетингову кампанію разом з ініціаторами проекту серед населення житлового масиву, де планується проведення ремонту. Починається збір коштів. Якщо у заданий період сума збору досягне розміру витрат, зазначених у кошторисі, органи влади на зібрані кошти проводять ремонт зазначеної дороги у визначений заздалегідь період. Таким чином, громада напряму бачить, куди вкладаються її кошти, і бачить результат. Якщо гроші не буде зібрано у повному обсязі,

то зібрані кошти будуть повністю повернені вкладникам.

Але основна мета заснування краудфандингової компанії «Народний вклад» на базі Департаменту економіки та міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації є сприяння економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності регіону через фінансування розвитку бізнесу, особливо інноваційної діяльності.

Передбачається, що в економічній сфері краудфандинг забезпечить фінансування стартапів, інновацій на виробництві та допоможе у фінансовій підтримці вже діючого бізнесу.

Якщо у проектах інших сфер має місце відсутність винагороди чи нефінансова винагорода вкладників, то в проектах економічної сфери інвестори будуть отримувати фінансову винагороду.

Ця винагорода буде мати вигляд:

- 1) акцій компанії, у яку було вкладено кошти;
- 2) отримання частки прибутку цієї компанії;
- 3) отримання назад своїх коштів із процентом за користування ними.

Таким чином, заснування краудфандингової компанії «Народний вклад» на базі Департаменту економіки та міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації несе низку вигідних умов як для користувачів, так і для потенційних вкладників. Пропонується ввести в обіг краудфандингові сертифікати – іменний цінний папер, що посвідчує вкладення особи в певний краудфандинговий проект та її право на певну винагороду. Такі сертифікати можуть мати документарну чи бездокументарну форму. Також розглядається можливість перепродажу краудфандингових сертифікатів.

Запропонована модель краудфандингу несе багато вигід.

По-перше, це простота та демократичність. Будь-хто може звернутися до компанії для збору коштів на свій проект. При цьому відсутня бюрократизованість процесу звернення та розміщення проекту. Кожен пересічний громадянин може стати інвестором, вклавши, наприклад, лише 5 грн. у проект і отримати свою винагороду. При цьому це можливо зробити прямо сидячи вдома через Інтернет.

Прозорість та надійність полягають, по-перше, у тому, що і автори проектів, і вкладники можуть слідкувати за збором коштів через Інтернет; по-друге, у тому, що вкладник або бачить і отримує результат свого вкладу у обіцяному вигляді, або отримує свої кошти назад.

Гнучкість базується на можливості реалізації проектів різного спрямування майже без жорстких обмежень. При цьому у цих проектах як вкладники можуть прийняти участь практично всі верстви населення.

Однією з головних вигод є те, що заснування краудфандингової компанії «Народний вклад» на базі Департаменту економіки та міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації сприятиме реалізації різноманітних державних та регіональних програм розвитку, допоможе активізувати та протестувати новий механізм інвестування розвитку економіки регіону, який згодом можна використовувати на загальнодержавному рівні.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, у статті було запропоновано заснування пілотної регіональної краудфандингової платформи на базі Департаменту економіки та міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації. Основною метою цього є підвищення рівня фінансування інноваційної діяльності для збільшення інтелектуального капіталу підприємств, для підвищення їх конкурентоспроможності. Запропоновано механізм її роботи, функції та висвітлено переваги її діяльності.

Краудфандинг є потужним сучасним інструментом інвестування в інноваційну діяльність підприємств, яка, своєю чергою, є запорукою зростання інтелектуального капіталу окремих підприємств та держави в цілому, що сприяє економічному росту суб'єктів усіх рівнів економіки. Регіональна краудфандингова компанія є простим, доступним та дієвим інструментом інвестування як для підприємств, так і для потенційних інвесторів із числа пересічних громадян. Розвиток регіональних краудфандингових компаній є першим кроком для розвитку сильної інфраструктури краудфандинга в Україні, запорукою для розвитку бізнесу різної величини, розробки та впровадження на виробництві інновацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ганущин С. Теоретико-методологічні аспекти застосування краудсорсингу в практиці публічного / С. Ганущин // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 43. – С. 81–90.
2. Кушнір С.О. Краудфандинг як одна з реальних можливостей фінансування стартапів та перспективи його розвитку в Україні / С.О. Кушнір // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 3. – С. 132–135.
3. Книш П.В. Інноваційні соціальні технології: поняття та перспективи використання в системі державного управління / П.В. Книш // Державне управління: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 69–75.
4. Петрушенко Ю.М. Розвиток методів колективного фінансування як фактор соціально-економічного розвитку територіальних громад / Ю.М. Петрушенко // Світ фінансів. – 2014. – № 1. – С. 106–113.
5. Марченко О.С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О.С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія «Економічна теорія та право» / Редкол.: А.П. Гетьман [та ін.]. – Х. : Право, 2013. – № 4(15). – С. 26–35.
6. Діба О.М. Краудфандинг: теорія та можливості використання в Україні / О.М. Діба, Ю.О. Гернего // Банківська справа. 2015. – № 1–2. – С. 53–62.
7. Khrushch N.A. Financial and economic essence and trends of crowdfunding in today's business environment / N.A. Khrushch, L.A. Prystupa // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – № 2. – С. 112–116.
8. Яременко Л.А. Національна інноваційна система та її формування в Україні / Л.А. Яременко // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2007. – Вип. 1. – С. 54–57.
9. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715-1>.
10. Концепція розвитку національної інноваційної системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80>.
11. Стратегія розвитку Харківської області на період з 2015 до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.kharkivoda.gov.ua/documents/16203/1088.pdf>.
12. Офіційний сайт Харківської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kharkivoda.gov.ua/oblasna-derzhavna-administratsiya/struktura-administratsiyi/strukturni-pidrozdili>.

УДК 330.3

Фінансова стійкість підприємства як показник його інвестиційної привабливості

Мелень О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Харківського національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Кириєнко О.М.

магістр
Харківського національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Залучення фінансових інвестицій на підприємство є надзвичайно важливим для нього. Кожний суб'єкт господарювання зацікавлений в подальшому розвитку свого виробництва, підвищенні рівня конкурентоспроможності продукції і самого підприємства загалом. Для вирішення цього питання стане у пригоді аналіз фінансової стійкості підприємства. Інвестиційна привабливість підприємства гарантується надійністю фінансового стану і тісно пов'язана з ним. У статті розглянуті поняття фінансової стійкості підприємств та їх інвестиційної привабливості і виявлено взаємозв'язок між ними.

Ключові слова: економічна криза, інвестиційна привабливість, об'єкт інвестування, фінансовий стан, фінансова стійкість, платоспроможність.

Мелень Е.В., Кириєнко А.М. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Привлечение финансовых инвестиций на предприятие является чрезвычайно важным для него. Каждый субъект хозяйствования заинтересован в дальнейшем развитии своего производства, повышении уровня конкурентоспособности продукции и самого предприятия в целом. Для решения этого вопроса будет полезным анализ финансовой устойчивости предприятия. Инвестиционная привлекательность предприятия гарантируется надежностью финансового состояния и тесно связана с ним. В статье рассмотрены понятия финансовой устойчивости предприятий и их инвестиционной привлекательности и выявлена взаимосвязь между ними.

Ключевые слова: экономический кризис, инвестиционная привлекательность, объект инвестирования, финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность.

Melen' E.V., Kiriienko A.M. ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY AS AN INDICATOR ITS ATTRACTIVENESS

Attracting financial investment in the company is very important for him. Each entity is interested in further development of its production, improving the competitiveness of products and the enterprise as a whole. To address this issue will be useful for the analysis of financial stability of the company. The investment attractiveness of guaranteed reliability and financial condition closely associated with him. The article describes the concept of financial stability of enterprises and their investment attractiveness and found the relationship between them.

Keywords: economic crisis, investment attractiveness, investment object, financial position, financial stability, solvency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні надзвичайно важливу роль в активізації інвестиційних процесів відіграє інвестиційна привабливість підприємства. В умовах обмеженості ресурсів та гострої конкуренції між підприємствами за одержання ресурсів та залучення максимально можливого обсягу інвестицій на перший план виходить питання про створення у інвесторів уявлення про інвестиційну привабливість підприємства. Оцінка інвестиційної прива-

бливості потенційного об'єкта інвестування є першим кроком під час прийняття інвестиційного рішення, тобто потенційних інвесторів необхідно переконати в доцільності вкладень за допомогою конкретних показників, які розраховуються в процесі здійснення її оцінки і одним із вагомих показників є показник фінансової стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні із залученням фінансових ресурсів на підприємства України існує певна

проблема, яка пов'язана з оцінюванням та підвищенням інвестиційної привабливості підприємства. Сутність та визначення рівня інвестиційної привабливості підприємств досліджувалися багатьма відомим вченими та науковцями. Серед них можна виділити праці таких науковців, як І.О. Бланк, М.Н. Крейніна, Д.М. Черваньов, В.В. Бочаров, В.В. Шеремет, С.О. Євтушенко.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Залучення фінансових інвестицій на підприємство є надзвичайно важливим для нього, особливо в умовах нестабільної економіки. Саме тому питання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств дедалі стає все більш актуальним. Метою оцінки інвестиційної привабливості для підприємства є виявлення слабких і сильних сторін його фінансово-господарської діяльності, для інвестора – визначення стану та потенціалу можливого об'єкта інвестування. Роль визначення інвестиційної привабливості підприємства полягає в тому, щоб переконати потенційних інвесторів в необхідності та доцільності вкладень за допомогою конкретних показників, які розраховуються в процесі здійснення її оцінки. І одним із багатьох таких вагомих показників є показник фінансової стійкості підприємства, що є найважливішою характеристикою оцінки фінансового стану підприємства, яка визначає ефективне фінансове управління підприємством. Тобто інвестиційна привабливість підприємства гарантується надійністю фінансового стану і тісно пов'язана з ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-який кризовий період в економічній системі характеризується високим динамізмом, що потребує від кожного господарюючого суб'єкта швидкої реакції як на зміну економічної ситуації в економіці держави, так і на загальносвітові економічні зміни та підвищення здатності до миттєвого корегування практичних дій. Тобто підприємство, яке має в наявності такі якості, може забезпечити собі поступовий перехід до якісного нового стану господарювання [1].

Інвестиційна привабливість підприємства – це самостійна економічна категорія, яка є комплексною характеристикою фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку у напрямі інноваційної діяльності та рівня ефективності залучення інвестиційних ресурсів з урахуванням факторів ризику.

Процес визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства на основі ана-

лізу показників його фінансово-господарської діяльності неможливий без визначення самого поняття «інвестиційна привабливість підприємства» [1].

Інвестиційна привабливість підприємства є аналізом інвестиційної привабливості підприємства на основі фінансових показників, таких як фінансова стійкість, прибутковість, ліквідність активів та оборотність активів [2].

За визначенням М.Н. Крейніної, інвестиційна привабливість залежить від усіх показників, які характеризують фінансовий стан. Але якщо звужити проблему, то інвесторів будуть цікавити показники, які впливають на доходність капіталу підприємства, курс акцій та рівень дивідендів [3].

В.В. Бочаров визначає інвестиційну привабливість підприємства як досягнення мінімального ризику при вкладенні грошей у цінні папери тільки тих підприємств, які є стабільними та забезпечать отримання високого прибутку [4].

В.В. Шеремет визначає оцінку рівня інвестиційної привабливості підприємства як інтегральну характеристику показників його діяльності, тобто оцінку рівня ефективності результатів фінансово-господарської діяльності [5].

С.О. Євтушенко визначає оцінку рівня інвестиційної привабливості підприємства як сукупність характеристик його (підприємства – О. М., О. К.) виробничої, комерційної, фінансової і управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, що свідчать про доцільність здійснення інвестицій в нього [6].

Д.М. Черваньов визначає інвестиційну привабливість підприємства як сукупність показників фінансово-економічного стану підприємства, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних засобів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал [7].

Оцінка стану інвестиційної привабливості підприємства не передбачає розрахунку всіх наявних показників, як вважають багато спеціалістів. Модель комплексного аналізу, навпаки, повинна містити мінімальну кількість коефіцієнтів і таблиць, що відображають лише ті дані, які цікавлять керівника підприємства або потенційного інвестора [8]. Під час оцінки інвестиційної привабливості підприємства аналізуються такі основні показники, як коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт

фінансової стійкості, коефіцієнт інвестування, коефіцієнт маневрування, коефіцієнт поточної ліквідності, фондвіддача, рентабельність власного капіталу, період погашення кредиторської заборгованості, співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнт оновлення основних засобів, рентабельність виробництва, рентабельність обороту, рентабельність сукупного капіталу.

Можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування інтересів партнерів, від можливості бачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. І як ми бачимо, одним із основних показників інвестиційної привабливості підприємства є показник фінансової стійкості.

В результаті кризи, що відбувається в державі, спостерігається спад активності в сфері промислового виробництва практично у всіх галузях економіки. Подолання кризової ситуації в Україні ставить найбільш вагоме нині питання, а саме питання забезпечення економічної стабільності розвитку. В умовах фінансової кризи зростає ризик неплатоспроможності підприємства. Питанням фінансового оздоровлення та поліпшення фінансового становища підприємства треба займатися на самому початку погіршення становища, а не тоді, коли воно вже перебуває на межі банкрутства, оскільки кожний суб'єкт господарювання зацікавлений в подальшому розвитку свого виробництва, підвищенні рівня конкурентоспроможності продукції і самого підприємства загалом. Для вирішення цього питання стане у пригоді аналіз фінансової стійкості підприємства.

Визначення фінансової стійкості підприємства необхідно не тільки для внутрішніх користувачів інформації про стан підприємства, тобто для самих підприємств та організацій, але й для зовнішніх користувачів – партнерів підприємств та організацій, які беруть безпосередню участь у їх діяльності.

Фінансово стійке та платоспроможне підприємство має ряд переваг перед іншими підприємствами для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вище стійкість підприємства, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури, отже, тим менше ризик опинитися на краю банкрутства.

Фінансова стійкість – це здатність підприємства протистояти операційним трудно-

щам. Це таке його становище, коли отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів. Під фінансовою стійкістю також розуміють характеристику відповідності структури джерел фінансування структурі активів підприємства. На відміну від аналізу платоспроможності підприємства, який оцінює оборотні активи та короткострокові зобов'язання, фінансова стійкість визначається на підставі аналізу співвідношення джерел фінансування і його відповідності стану активів [9].

Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів в змінюваному внутрішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого ризику [10]. Виходячи з цього, фінансову стійкість можна розглядати як узагальнюючу характеристику підприємства. Поняття «стійкість» є динамічною характеристикою об'єкта. Деякі науковці вважають стійкість характеристикою стану, тому під час аналізу фінансового стану оцінюють і фінансову стійкість. Інші вважають більш узагальнюючою характеристикою саме фінансову стійкість організації, а фінансовий стан лише складовою, проявом стійкості. Але об'єднує ці підходи те, що оцінка фінансової стійкості дає змогу виявити слабкі сторони підприємства і визначити стабільність його положення.

Фінансова стійкість характеризується певними пропорціями між окремими групами активів і пасивів, а також можливістю поступального розвитку організації без загрози виникнення кризових ситуацій. Це стабільність фінансового стану підприємства, яка забезпечується достатньою часткою власного капіталу в складі джерел фінансування. Достатня частка власного капіталу означає, що зовнішні джерела фінансування використовуються підприємством лише в тих межах, в яких воно здатне забезпечити своєчасне їх повернення. У такому разі короткострокові зобов'язання не повинні перевищувати розмір ліквідних активів. Під ліквідністю розуміється здатність активів перетворюватися на кошти.

Звичайно, підприємство може продати майже будь-які активи (деякі з них для цього доведеться продати за надто заниженою вартістю). Проте слід розглядати таку ситуацію, коли підприємство безболісно вилучає з обігу активи, при цьому не порушу-

ючи нормального технологічного процесу. Йдеться лише про ліквідні активи, які перетворюються на кошти в ході їх нормального руху. До них належать еквіваленти коштів, фінансові вкладення, запаси готової продукції, призначеної для продажу, та дебіторська заборгованість [9].

Коефіцієнт фінансової стійкості характеризує співвідношення різних джерел фінансування діяльності (власного і позикового капіталу). Максимально допустиме значення цього коефіцієнта таке, що засвідчує не тільки ступінь ризикованої діяльності, але й можливість погасити борги власним капіталом [6]. Нормативне його значення – 0,50. Правильно проаналізувавши коефіцієнт фінансової стійкості, інвестор може зробити багато корисних висновків. Зростання боргових зобов'язань підвищує ризик втрати платоспроможності, оскільки борги треба повертати і, як правило, з відсотками. З іншого боку, кредиторська заборгованість збільшує і доходи підприємства, адже додаткове залучення капіталу сприяє збільшенню обігу і, відповідно, зменшенню собівартості та збільшенню прибутку. Саме тому важливо правильно розпоряджатися своїми боргами і слідкувати за показником фінансової стійкості.

Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан. Результатом такого аналізу повинен бути висновок щодо його спроможності здійснювати господарську діяльність, отримувати прибуток в умовах економічної самостійності, а також вірогідність збереження такого стану підприємства [11].

Аналіз фінансової стійкості повинен показати наявність або відсутність у підприємства можливостей із залучення додаткових позикових коштів, здатність погасити поточні зобов'язання за рахунок активів різного ступеня ліквідності. Найбільш повно фінансова стійкість може бути розкрита на основі вивчення рівноваги між статтями активу і пасиву балансу. При врівноваженості активів і пасивів за термінами використання і по циклах забезпечується збалансованість припливу і відтоку грошових коштів, а отже, платоспроможність підприємства і його фінансова стійкість. Звідси випливає, що аналіз фінансової рівноваги активів і пасивів балансу є основою оцінки фінансової стійкості підприємства, його ліквідності та платоспроможності.

Визначення типу фінансового стану відбувається залежно від надлишку або нестачі планових джерел коштів для формування запасів і витрат (постійної частини оборотних активів), виділяють чотири типи фінансової стійкості.

Фінансовий стан підприємства є абсолютно стійким в тому випадку, якщо запаси і витрати менше суми планових джерел їх формування.

Якщо запаси і витрати дорівнюють сумі джерел їх формування, то підприємство має нормальну стійкість, при якій гарантується його платоспроможність.

Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан характеризується порушенням платіжного балансу при одночасному збереженні можливості відновлення рівноваги платіжних засобів і платіжних зобов'язань за рахунок залучення тимчасово вільних джерел в оборот підприємства (резервного фонду, фонду накопичення та споживання), кредитів банку на тимчасове поповнення оборотних коштів, підвищення нормальної кредиторської заборгованості над дебіторською.

Підприємство знаходиться у кризовому становищі, тобто на межі банкрутства в тому випадку, якщо запаси і витрати більше сум планових джерел їх формування і тимчасово вільних коштів. Рівновага платіжного балансу в такій ситуації забезпечується за рахунок прострочених платежів по оплаті праці, позичках банку, постачальникам, бюджету.

Пріоритетними напрямками підвищення фінансової стійкості і, як результат, залучення фінансових інвестицій на підприємство є удосконалення структури активів і пасивів підприємства, мобілізація схованих резервів підприємства, продаж низькорентабельних структурних підрозділів, створення умов для розвитку підприємництва і підприємницької діяльності, створення сприятливого клімату для бізнесу та інвесторів.

Висновки з цього дослідження. В результаті дослідження були розглянуті поняття інвестиційної привабливості та фінансової стійкості підприємства, а також визначено взаємозв'язок між ними. Аналіз фінансової стійкості підприємства є найважливішим етапом оцінки його діяльності і фінансово-економічного благополуччя, що відображає результати його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями та нарощувати свій економічний потенціал [12].

Фінансово стійке підприємство практично не залежить від коливань ринкової кон'юнктури, воно менше ризикує опинитися на межі банкрутства, що збільшує його інвес-

тиційну привабливість. Оцінка фінансового стану дає змогу інвесторам визначити фінансові можливості розвитку підприємства на майбутнє.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мелень О.В. Інноваційні та інвестиційні процеси на промислових підприємствах України: сучасний стан і передумови розвитку : [монографія] / О.В. Мелень, Л.С. Стригуль. – Х. : ТОВ «Щедра садиба плюс», 2014. – 376 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К. : МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Лимитед», 1995. – 448 с.
3. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности АО в промышленности и торговле / М.Н. Крейнина. – М. : Дело и Сервис, 1994. – 256 с.
4. Бочаров В.В. Инвестиции: Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии : [учебник для вузов по экон. спец.] / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2002. – 286 с.
5. Керування інвестиціями : у 2 т. / [В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапіро та ін.]. – К. : Вища школа, 1998. – 512 с.
6. Євтушенко С.О. Організаційно-економічні фактори підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств : автореф. дис. / С.О. Євтушенко. – Х., 2001. – 20 с.
7. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К. : Знання, КОО, 1999. – 514 с.
8. Тютюнник В.О. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства / В.О. Тютюнник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/656?view=material.
9. Фінансова стійкість підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtki.com.ua/show/1cid04164.html>.
10. Економічний аналіз діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com/1105051941400/ekonomika>.
11. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
12. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз : [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

Вплив показників діяльності аграрного підприємства на його економічну безпеку

Павлова Г.Є.

доктор економічних наук,
професор кафедри обліку аудиту та управління
фінансово-економічної безпеки
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Приходько І.П.

доктор наук з державного управління, професор,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Федатков Д.І.

магістр
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті досліджено питання впливу показників діяльності аграрного підприємства, а саме розміру валової продукції та посівної площі, урожайності і валового збору продукції, на рівень його економічної безпеки. Визначено, що головна мета економічної безпеки підприємства полягає в гарантуванні його стабільного і максимально ефективного функціонування.

Ключові слова: валова продукція, економічна безпека, абсолютний приріст, динаміка, господарська діяльність.

Павлова Г.Є., Приходько І.П., Федатков Д.І. ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

В статье исследованы вопросы влияния показателей деятельности аграрного предприятия, а именно размера валовой продукции и посевной площади, урожайности и валового сбора продукции, на уровень его экономической безопасности. Определено, что главная цель экономической безопасности предприятия заключается в обеспечении его стабильного и максимально эффективного функционирования.

Ключевые слова: валовая продукция, экономическая безопасность, абсолютный прирост, динамика, хозяйственная деятельность.

Pavlova G.Y., Pryhodko I.P., Fedatkov D.I. INFLUENCE OF AGRICULTURAL ENTERPRISE INDICATORS ON ITS ECONOMIC SECURITY

The questions of influence of agricultural enterprises indicators are investigated in the article, namely the size of the gross output and the crop area, yield and gross yield of products, at the level of its economic security. It was determined that the main purpose of economic security of the enterprise is to ensure its stability and the most effective operation.

Keywords: gross output, economic security, absolute growth, dynamics, economic activities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання надто важливого значення набуває забезпечення економічної безпеки аграрного підприємства. Використання системи забезпечення економічної безпеки цих суб'єктів господарювання дасть змогу забезпечити раціональне функціонування підприємств, фірм, господарств, приймати активні управлінські рішення щодо виведення економіки з кризового стану [2, с. 89–90]. Прийняття рішення щодо напрямів стратегічного розвитку аграрних підприємств спирається на результати аналізу їх господарської діяльності, зокрема

аналізу впливу показників діяльності такого підприємства на його економічну безпеку. З огляду на це метою такого аналізу є визначення поточного та перспективного рівнів економічної безпеки, а також виявлення складових, які знижують її ступінь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми економічної безпеки держави та підприємництва зробили такі вітчизняні вчені, як М.І. Зубок [1], С.Б. Довбня [2], О.Є. Користін [3], В.В. Шликов [6], М.І. Яремова [7]. Зусиллями багатьох учених розроблено економічні, правові та інституційні засади гарантування економіч-

ної безпеки підприємства, окреслено головні принципи та напрями вдосконалення системи управління економічною безпекою підприємства в ринковій та перехідній економіках, розвинуто теорію фінансової стійкості підприємств в умовах глобалізації та інноваційного типу економічного розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головна мета статті – визначення рівня впливу абсолютних показників діяльності аграрного підприємства на рівень його економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктивне дослідження економічної безпеки аграрного підприємства неможливе без ґрунтовного аналізу стану та головних тенденцій його розвитку. Отже, для формулювання ґрунтовних та об'єктивних висновків щодо стану економічної безпеки необхідно вивчити сучасний стан розвитку [7, с. 283–284].

Одним з найважливіших показників, що відображують стан сільського господарства, є вихід валової продукції. Валова продукція може розраховуватись на 100 га сільськогосподарських угідь, на 1 працівника, на 1 люд.-год. Під валовою продукцією розуміють кількість виробленої продукції у господарстві протягом певного періоду.

Оскільки вихід валової продукції здатний до коливань, його будемо аналізувати за 5 років. Для цього існують такі показники, як абсолютний приріст, ц з 1 га; темп зростання, %; темп приросту, %; абсолютне значення 1% приросту, які розраховуються базисним або ланцюговим методом [5, с. 264]. Ці показники розглянемо в таблиці 1.

Визначимо рівень ряду: $\bar{y} = \frac{\sum y}{n} = \frac{975}{5} = 195$ тис. грн.

Розрахуємо середнє значення абсолютного приросту:

$$A_{\text{пр}} = (164,31 - 137,34 - 91,9 - 37,91) / 5 = -102,84 \text{ тис. грн.}$$

Розраховуємо середнє значення темпу зростання:

$$T_{\text{зр}} = \sqrt[5]{147,78 / 250,63} \times 100\% = \sqrt[5]{0,5896} \times 100\% = 0,7679 \times 100\% = 76,79\%.$$

Середнє значення темпу приросту:

$$T_{\text{пр}} = 76,79\% - 100\% = -23,21\%.$$

З розрахованих вище даних $A_{\text{пр}}$ дорівнює – 102,84 тис. грн. Тобто кожного року кількість валової продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь зменшується в середньому на 104,84 тис. грн. Середній заробіток валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь за період з п'яти становить 195 тис. грн. Встановлено, що максимальний показник валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь був у третьому році, коли він склав 277,6 тис. грн., мінімальний спостерігався у другому році – 113,29 тис. грн. Вихід валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь зменшився у п'ятому році порівняно з першим роком на 102,85 тис. грн. Абсолютне значення 1% приросту зменшилось з 2,51 тис. грн. в другому році до 1,86 тис. грн. в п'ятому році.

Вирівнювання динамічного ряду за параболою другого порядку дослідимо на прикладі даних виходу валової продукції сільського

Таблиця 1

Показники динаміки валової продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь середньостатистичного аграрного підприємства

Роки	Валова продукція на 100 га с/г. угідь, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту, тис. грн.
		Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	
1	250,63	–	–	–	–	–	–	–
2	113,29	--1137,34	-1137,34	0,45	0,45	-99,55	-99,55	2,51
3	277,60	26,96	164,31	1,11	2,45	-98,89	-97,55	1,13
4	185,69	-64,94	-91,90	0,74	0,67	-99,26	-99,33	2,78
5	147,78	-102,85	-37,91	0,59	0,80	-99,41	-99,20	1,86

господарства на 100 га сільськогосподарських угідь в аграрному підприємстві за п'ять років [4, с. 85]. Підсумкові дані перенесемо в систему рівнянь з трьома невідомими параметрами:

$$\begin{aligned} 975 &= 5a_0 + 15a_1 + 55a_2 \\ 2\,791,69 &= 15a_0 + 55a_1 + 225a_2 \\ 9\,867,83 &= 55a_0 + 225a_1 + 979a_2 \end{aligned}$$

Розділивши кожне рівняння на коефіцієнт за a_0 тобто розділивши перше на 5, друге – на 15, третє – на 55, матимемо:

$$\begin{aligned} 195 &= a_0 + 3a_1 + 11a_2 \\ 186,11 &= a_0 + 3,67a_1 + 15a_2 \\ 179,42 &= a_0 + 4,09a_1 + 17,8a_2 \end{aligned}$$

Від другого рівняння віднімаємо перше, а від третього – друге:

$$\begin{aligned} -8,89 &= 0,67a_1 + 4a_2 \\ -6,69 &= 1,09a_1 + 6,8a_2 \end{aligned}$$

Рівняння поділимо на коефіцієнт за a_1 , тобто перше поділимо на 0,67, друге – на 1,09:

$$\begin{aligned} -13,27 &= a_1 + 5,97a_2 \\ -6,14 &= a_1 + 6,24a_2 \end{aligned}$$

Від другого рівняння віднімаємо перше:

$$\begin{aligned} 7,13 &= 0,27a_2 \\ a_2 &= 26,41 \end{aligned}$$

Для обчислення параметра a_1 підставимо в одне із попередніх рівнянь значення параметра a_2 :

$$\begin{aligned} -13,27 &= a_1 + 5,97 \times 26,41 \\ -13,27 &= a_1 + 157,67 \\ a_1 &= -13,27 - 157,67 = -170,94 \end{aligned}$$

Щоб визначити параметр a_0 , підставимо в одне із проміжних рівнянь значення параметрів a_1 і a_2 :

$$\begin{aligned} 195 &= a_0 + 3 \times (-170,94) + 11 \times 26,41 \\ 195 &= a_0 - 512,82 + 290,51 \\ a_0 &= 195 + 512,82 - 290,51 = 417,31 \end{aligned}$$

Отже, рівняння параболи другого порядку, яке характеризує вихід валової продукції сільськогосподарських угідь в аграрному підприємстві за п'ять років, має такий вигляд:

$$\bar{y}_t = 417,31 - 170,94t + 26,41t^2$$

Це означає, що в попередньому році, тобто в році, який передуює початку наших досліджень, вирівняний вихід валової продукції сільськогосподарських угідь в аграрному підприємстві становив 417,31 тис. грн. Початкова швидкість зниження валової продукції сільськогосподарства становить – 170,94 тис. грн., а середнє прискорення зміни щорічного виходу валової продукції дорівнює 26,41 тис. грн.

Підставляючи в рівняння $\bar{y}_t = 417,31 - 170,94t + 26,41t^2$ по чергово значення t для відповідного року, дістанемо вирівняні значення виходу валової продукції на 100 га с/г угідь: \bar{y}_t .

1 рік: $\bar{y}_1 = 417,31 - 170,94 \times 1 + 26,41 \times 1^2 = 272,47$ тис. грн.

2 рік: $\bar{y}_2 = 417,31 - 170,94 \times 2 + 26,41 \times 2^2 = 181,07$ тис. грн.

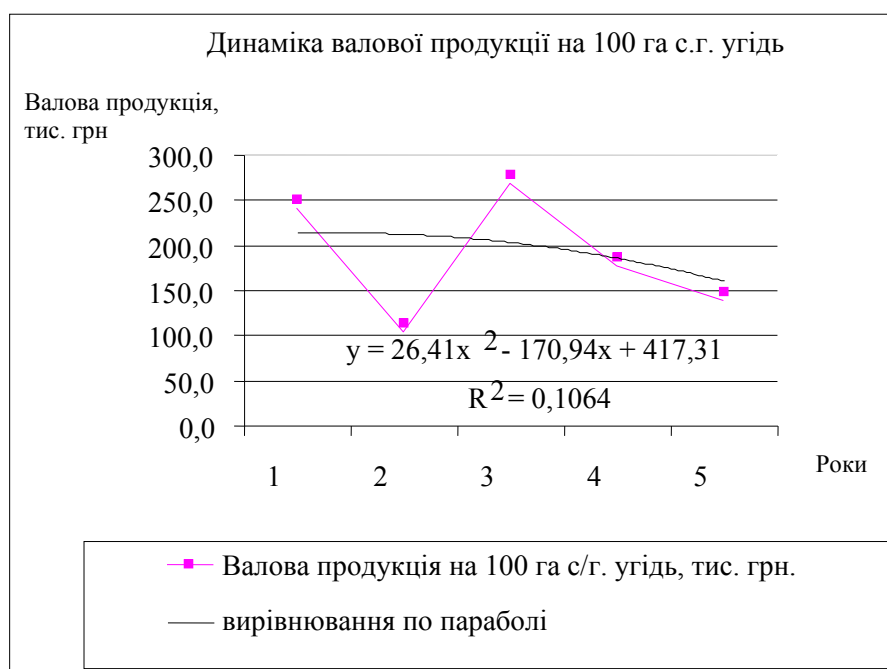


Рис. 1. Аналітичне вирівнювання виходу валової продукції сільськогосподарства на 100 га сільськогосподарських угідь досліджуваного підприємства

4 рік: $\bar{y}_t = 417,31 - 170,94 \times 4 + 26,41 \times 4^2 = 156,11$ тис. грн.

5 рік: $\bar{y}_t = 417,31 - 170,94 \times 5 + 26,41 \times 5^2 = 222,86$ тис. грн.

Правильність розрахунків перевіряють порівнянням суми фактичних рівнів із сумою вирівняних рівнів. При цьому сума емпіричного ряду (Σy) має дорівнювати сумі рівнів теоретичного ряду динаміки ($\Sigma \bar{y}_t$).

$$\Sigma y = \Sigma \bar{y}_t; 975 = 975.$$

Ці суми збігаються, отже, розрахунки виконані вірно.

Аналізуючи господарську діяльність аграрного підприємства, визначають, як змінилися обсяг виробництва валової продукції, ціни реалізації, продуктивність праці порівняно з минулими роками, планом або аналогічними показниками інших підприємств. Для цього застосовують індекси [5, с. 301].

За допомогою індексного методу аналізу, який ми використали, оцінюють вплив окремих факторів на зміну результативного показника у відносному й абсолютному виразах. Для індексного аналізу факторів використовують лише ті індекси, які економічно пов'язані.

Для проведення індексного аналізу необхідні такі показники: посівна площа, урожайність, валовий збір (табл. 2).

Середня урожайність сільськогосподарських культур у базисному році:

$$\bar{y}_0 = \frac{\sum y_0 S_0}{\sum S_0} = \frac{171651}{4796} = 35,79 \text{ ц/га};$$

середня урожайність сільськогосподарських культур у звітному році:

$$\bar{y}_1 = \frac{\sum y_1 S_1}{\sum S_1} = \frac{225298}{4557} = 49,44 \text{ ц/га}.$$

Для оцінювання динаміки валового збору зерна і його факторів спочатку визначимо:

$$I_{\text{вал.збору}} = I_{\text{серед.урож.}} \times I_{\text{розм.пос.пл.}} \quad (1)$$

$$\frac{\sum y_1 S_1}{\sum y_0 S_0} = \frac{y_1}{y_0} \times \frac{\sum S_1}{\sum S_0} \quad (2)$$

$$\frac{225298}{171651} = \frac{49,44}{35,79} \times \frac{4557}{4796}.$$

$$1,313 = 1,381 \times 0,950.$$

Обчислені індекси показують, що валовий збір сільськогосподарських культур у звітному році збільшився на 31,3%, у тому числі за рахунок зростання середньої урожайності на 38,1%. Загальний обсяг виробництва сільськогосподарських культур збільшився на 225 298 – 171 651 = 53 647 ц, у тому числі за рахунок підвищення середньої врожайності на [(49,44–35,79)×4557] = 62 203,05 ц.

Щоб визначити вплив на динаміку валового збору сільськогосподарських культур змін урожайності і структури посівної площі, розкладемо індекс середньої урожайності на індекс урожайності фіксованого складу та індекс структурних зрушень.

$$I_{\text{серед.урож.}} = I_{\text{урож.фікс.складу}} \times I_{\text{стр.пос.пл.}} \quad (3)$$

$$\frac{y_1}{y_0} = \frac{\sum y_1 S_1}{\sum y_0 S_1} \times \frac{\sum y_0 S_1}{y_0 \sum S_1} \quad (4)$$

$$\frac{49,44}{35,79} = \frac{225298}{160038} \times \frac{171651}{35,79 \times 4557}.$$

$$1,381 = 1,408 \times 1,052.$$

Загальне зростання середньої урожайності на 38,1% зумовлене підвищенням урожайності окремих культур на 40,8% і вдосконаленням структури посівної площі на 5,2%.

Отже, отримані результати розрахунків свідчать про тісний зв'язок економічної безпеки з показниками динаміки валової продукції аграрного підприємства та впливу на неї посівної площі, урожайності та валового збору.

Висновки з цього дослідження. У сучасних умовах процес успішного функціонування

Таблиця 2

Індексний аналіз посівної площі, урожайності і валові збори сільськогосподарських культур

Культура	Посівна площа, га		Урожайність, ц/га		Валовий збір, ц		
	у базисному році	у звітному році	у базисному році	у звітному році	у базисному році	у звітному році	умовний
	S_0	S_1	y_0	y_1	$y_0 S_0$	$y_1 S_1$	$y_0 S_1$
Озима пшениця	1 178	1 291	42	53,4	49 476	68 939	54 222
Кукурудза на зерно	2 812	2 264	37,4	57,6	105 169	130 406	84 674
Соняшник	806	1 002	21,1	25,9	17 007	25 952	21 142
Разом	4 796	4 557	–	–	171 651	225 298	160 038

аграрного підприємства багато в чому залежить від рівня забезпечення їх економічною безпекою. Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне і максимально ефективне функціонування в цьому періоді і високий потенціал розвитку в майбутньому. Рівень економічної безпеки аграрного підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці будуть здатні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових

зовнішнього і внутрішнього середовища. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна відзначити наявність тісного зв'язку комплексного показника економічної безпеки аграрного підприємства з виробництвом валової продукції. Обґрунтування та застосування оцінювання впливу окремих факторів на зміну результативного показника аграрного підприємства дадуть змогу обґрунтовано приймати господарські рішення та прогнозувати реакцію показника економічної безпеки на відповідні дії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зубок М.І. Безпека підприємницької діяльності: Нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку / М.І. Зубок, Р.М. Зубок. – К. : Істина, 2004. – 144 с.
2. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
3. Економічна безпека : [навч. посіб.] / [О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко]. – К. : КНУВС, 2010. – 368 с.
4. Кульчинська О.О. Роль стратегічного планування в ефективній діяльності підприємств / О.О. Кульчинська // Вісник. Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2012. – № 1. – С. 83–88.
5. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : [навч. посібник] / Г.І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
6. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – СПб, 1999. – 138 с.
7. Яремова М.І. Проблеми розвитку сільськогосподарських підприємств та загроз їх економічній безпеці / М.І. Яремова // Україна: Схід-Захід – проблеми сталого розвитку : матеріали 2-го туру Всеукр. наук.-практ. конф. (24–25 листопада 2011 року). – Львів, 2011. – Т. 1. – С. 283–286.

УДК 330.1

Деякі аспекти формування прибутку підприємств в умовах суспільно-політичної нестабільності

Сидорченко Т.Ф.кандидат економічних наук, доцент,
Бердянський державний педагогічний університет**Підгайний М.Ю.**студент
Бердянського державного педагогічного університету

У статті розкрито поняття прибутку як головного показника ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Досліджено показники прибутковості функціонування підприємства. Виявлено вплив соціально-політичних факторів на формування прибутку та запропоновано шляхи його підвищення в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Ключові слова: прибуток, формування прибутку, управління прибутком, нестабільне зовнішнє середовище, соціально-політичні фактори.

Сидорченко Т.Ф., Подгайный М.Ю. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье раскрыто понятие прибыли как главного показателя эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Исследованы показатели прибыльности функционирования предприятия. Выявлено влияние социально-политических факторов на формирование прибыли и предложены пути ее повышения в условиях нестабильности внешней среды.

Ключевые слова: прибыль, формирование прибыли, управление прибылью, нестабильная внешняя среда, социально-политические факторы.

Sidorchenko T.F., Pidgainyi M.Yu. SOME ASPECTS OF FORMATION OF PROFIT OF THE ENTERPRISES IN CONDITIONS OF SOCIAL AND POLITICAL INSTABILITY

In the article the concept of profit as the main indicator of efficiency of financial and economic activity of the enterprise. Investigated the profitability of the enterprise. The effect of socio-political factors on the formation of profit and ways of its improvement in the conditions of instability of the environment.

Keywords: profits, formation of profit, profit management, unstable external environment, socio-political factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах впровадження в економіку України ринкових відносин та конкурентної боротьби досягнення високих фінансових результатів стає важливішою метою господарської діяльності підприємства. Вона потребує від підприємства підвищення ефективності його діяльності, визначає здатність до фінансового виживання.

Головним джерелом фінансування підприємства є прибуток. Це база створення та розвитку підприємства, яка забезпечує інтереси його власників і персоналу зокрема й держави загалом.

В умовах трансформаційної економіки прибуток підприємства залежить від багатьох чинників, основними серед яких є галузеві особливості та спеціалізація виробництва, форма власності та організація ведення бізнесу, стратегічні цілі та політика [2, с. 37].

Однак слід зауважити, що вплив основних факторів на збільшення прибутку можливий за умови рівноважного стану економічної системи ринку, який характеризується збалансованістю двох (або більше) різнопланових факторів, наприклад рівновагою попиту та споживання, прибутку та витрат [4, с. 25]. Помітне зниження економічної стабільності в світі та особливо в Україні, що спостерігається на початку XXI століття, пояснює зростання протягом останніх років уваги до дослідження впливу на формування прибутку інших, неекономічних, факторів: соціальних, політичних, інституційних, географічних тощо. Глобальна фінансово-економічна криза висвітлює важливе значення політичних і соціальних факторів у системі впровадження заходів антикризової політики та політики економічного зростання.

На даному етапі розвитку економіка України переживає досить важкий і болісний період системних змін, що супроводжується

загостренням негативних тенденцій у соціальній сфері, кризою суспільно-політичної системи. На жаль, у сучасних соціально-політичних умовах збільшення прибутку вітчизняними підприємствами є проблемним питанням. Досить велика кількість підприємств (особливо малих та середніх) взагалі не отримують прибуток, що призводить до їх банкрутства та ліквідації.

Саме тому в сучасних умовах проведення в нашій країні кардинальної економічної реформи дослідження, аналіз і виявлення механізму та особливостей впливу соціально-політичних факторів на формування прибутковості мають важливе теоретичне й практичне значення як для ефективного фінансового розвитку вітчизняних підприємств, так і для зростання національної економіки загалом [3, с. 31].

У зв'язку з цим гостро постає необхідність у проведенні детального аналізу показників прибутковості (рентабельності) функціонування підприємства в напрямі запобігання його банкрутству та організації подальшої успішної діяльності, створенні перспективних умов просування на міжнародні ринки, що сприятиме підвищенню авторитету України загалом.

Аналіз останніх джерел і публікацій.

У всі часи розвитку виробничої діяльності політика максимізації прибутку розглядалася як одна з найголовніших складових фінансової політики підприємства. Питання про вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на зростання прибутковості підприємства залишається актуальним протягом багатьох десятиліть та спонукає до проведення значної кількості емпіричних досліджень.

Дослідження цієї проблеми проводили ще представники класичної школи, зокрема Дж.Ст. Міль, Д. Рікардо, А. Сміт, у роботах яких відображаються економічні умови того часу з відповідним ідеологічним відтінком.

Багато уваги проблемам формування та використання прибутку підприємств приділялося в економічних працях С.М. Баранцевої, М.Д. Білик, І.О. Бланка, В.І. Блонської, Є.М. Винниченка, О.І. Вужинської, Ю.В. Гончарова, М.І. Горбатюка, В.В. Іванієнка, В.М. Івахненка, А.П. Ковальова, С.В. Мішиної, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна, В.В. Худи та інших учених. Великий внесок у вирішення питань формування напрямів ефективного використання прибутку в системі забезпечення прибуткової діяльності підприємств зробили такі українські економісти, як, зокрема,

В.І. Баранов, В.І. Іваненко, І.В. Зятковський, М.Я. Коробов, С.В. Мочерний, С.М. Онисько С.Ф. Покропивний, О.С. Філіпченко [1, с. 38].

Ученими доведено, що прибуток підприємства формується під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, які постійно змінюються в трансформаційному суспільно-політичному та економічному середовищі.

Однак більшість досліджень сутності прибутку та особливостей його формування, розробок шляхів удосконалення методів прогнозування й планування прибутковості підприємства передбачає стабільність економічного та суспільно-політичного середовища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Саме тому в основу статті покладено дослідження теоретичних основ формування прибутку, проведення аналізу показників прибутковості функціонування підприємства та аналіз впливу факторів суспільно-політичної нестабільності на величину прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестабільна політична та економічна ситуація в Україні, зумовлена багатьма несприятливими чинниками, негативно впливає на економіку держави загалом та роботу підприємств зокрема. Проте навіть в таких умовах підприємства намагаються забезпечити прибутковість власної діяльності або принаймні стабілізувати прибуток на певному рівні.

Досвід фінансово-господарської діяльності підприємств доводить, що на сучасному етапі різниця в рівні прибутковості між підприємствами однієї й тієї ж самої галузі залежить не тільки й не стільки від відмінностей у технологіях (цей розрив сьогодні досить легко ліквідувати), скільки від ефективності системи управління підприємством. Адже коли в зовнішньому середовищі з'являються будь-які джерела нестабільності – політичної, соціальної, екологічної чи економічної, – то засобом збереження фінансової стійкості підприємства стають відповідні механізми управління [6, с. 283]. Саме тому сьогодні найбільшої уваги потребує вирішення проблем, пов'язаних з дослідженням та впровадженням у практику методів управління, спрямованих на досягнення прибутку від виробничої діяльності та його зростання в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Робити це вітчизняному бізнесу досить важко, оскільки більшість менеджерів підприємств не готова визначити та сформулювати суть проблеми управління прибутковістю підприємства в

умовах нестабільної зовнішньої середовища й перш за все попиту.

Прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і можливості отримувати прибуток як головне джерело розширеного відтворення в майбутньому [3, с. 54].

Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування.

Вивчаючи склад і динаміку прибутку, необхідно встановити чинники, які визначають рівень прибутку, оцінити їх вплив.

Формування прибутку залежить від багатьох чинників, кожний з яких позитивно або негативно впливає на величину прибутку підприємства. Всі фактори, від яких залежить прибутковість, можна поділити на зовнішні (фактори, які не залежать від діяльності суб'єктів господарювання) та внутрішні (фактори, які залежать від діяльності підприємства).

Серед зовнішніх факторів можна виокремити три групи: загальноекономічні фактори (побудова на основі власності виробничих відносин, формування організаційно-правових структур ринкового типу, створення інфраструктури ринку), ринкові фактори (суттєве коливання попиту і пропозиції, рівень реальних доходів населення, нестабільність фінансового ринку) та інші фактори (політична нестабільність, негативні демографічні тенденції тощо) [7, с. 79].

Серед внутрішніх факторів також можна виокремити три групи: виробничі фактори (використання матеріально-технічної бази виробництва, використання трудового потенціалу), інвестиційні фактори (впровадження у виробництво нових засобів праці, витрати інвестиційних ресурсів), фінансові фактори (формування фінансової стратегії, планування діяльності, структура джерел фінансування) [7, с. 79–80].

Оцінку прибутковості функціонування підприємства можна визначити за показником рентабельності – відносним показником ефективності роботи підприємства, що в загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів) або міра використання наявних ресурсів у процесі виробництва та реалізації товарів, робіт чи послуг

[7, с. 81]. Отже, *рентабельність поточних витрат*, яка характеризує вигідність для підприємства виробництва продукції та її окремих видів, розраховується як відношення чистого прибутку після оподаткування до загальних витрат: $R_{п.в.} = ЧП : В_з \times 100\%$; *рентабельність операційної діяльності*, яка свідчить про ефективність операційної діяльності підприємства – співвідношення розмірів прибутку від операційної діяльності та поточних витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, – розраховується як: $R_{о.д.} = По.д : Во.д \times 100\%$; *рентабельність продукції*, яка характеризує ступінь прибутковості продукції та дорівнює співвідношенню прибутку та собівартості продукції, розраховується як: $R_{т.} = П. : СВ_т \times 100\%$; *рентабельність продаж* показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції, та є співвідношенням прибутку до обсягів продажу: $R_{п.} = П : Оп$ [8, с. 96].

Наведені показники свідчать про те, що рентабельності діяльності підприємства загалом залежать від об'єму отриманого прибутку та витрат у ході господарської діяльності: зростання показників рентабельності залежить від збільшення прибутку та, відповідно, зменшення витрат підприємства.

Розглянемо стрижневий фактор рентабельності – прибуток.

Оскільки з вищенаведених формул $R_{т.} = П : СВ_т \times 100\%$ і $R_{п.} = П : Оп$, то $П. = R_{т.} \times СВ_т. = R_{п.} \times Оп$, тобто величина прибутку від реалізації продукції залежить від об'єму її продаж та собівартості. Збільшення об'єму продаж рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку (у випадку незначних коливань інших факторів, що впливають на величину прибутку). Відповідно, якщо продукція є збитковою, то при збільшенні об'єму її продаж відбувається зменшення суми прибутку.

Однак в умовах соціальної та політичної нестабільності (погіршення умов життя населення, масова бідність, падіння реальних доходів і різке посилення їх диференціації, відсутність ефективною цінової та податкової політики держави, зростання монополізації ринкової системи) спостерігається порушення пропорційної залежності між показниками рентабельності виробництва. Одним з головних важелів впливу на об'єми продажу та собівартості продукції, а отже, загалом й на прибуток, є ціна [5, с. 105].

Вплив на зміну суми прибутку за рахунок відпускної ціни на продукцію визначається

співставленням фактичної виручки з умовною, яку підприємство отримало би за фактичний об'єм реалізації продукції за плановими цінами:

$V_{пл} = Q \times P_{пл}$; $P_{пл} = V_v - B_{тф}$; $V_{вф} = Q \times P_{ф}$; $P_{ф} = V_v - B_{тф}$; $D_{Пц} = P_{ф} - P_{пл}$,
де $V_{пл}$ – валова виручка планова (тис. грн.);
 $V_{вф}$ – валова виручка фактична (тис. грн.);
 Q – об'єм реалізованої продукції (одиниця);
 $P_{пл}$ – планова реалізаційна ціна одиниці продукції (грн./одиницю);
 $P_{пл}$ – плановий прибуток за фактичний об'єм продукції (тис. грн.);
 $P_{ф}$ – фактична реалізаційна ціна одиниці продукції (грн./одиницю);
 $P_{ф}$ – фактичний прибуток (тис. грн.);
 $B_{тф}$ – фактичні витрати (тис. грн.);
 $D_{Пц}$ – зміна величини прибутку за рахунок ціни реалізації (тис. грн.).

Таким чином, за рахунок збільшення реалізаційної ціни зростає сума прибутку від продажів. Однак слід зауважити, що в умовах погіршення соціально-економічного стану більшої частини споживачів зростання цін на товари та послуги слід детально аналізувати та впроваджувати залежно від їх якості, попиту, ринків збуту, платоспроможності споживачів.

Водночас на формування цінової стратегії підприємства впливають багато чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх. Однією з основних економічних категорій виробництва є собівартість продукції (послуг), за допомогою якої визначають результати діяльності підприємства, намічають заходи щодо удосконалення виробництва та зниження витрат на виробництво продукції, підвищення прибутковості підприємства [7, с. 83].

Вплив зміни повної собівартості продукції на суму прибутку встановлюється порівнянням фактичної суми витрат з плановою, перерахованою на фактичний об'єм продаж:

$B_{тпл} = Q \times C_{пл}$; $P_{пл} = V_v - B_{тпл}$; $B_{тф} = Q \times C_{ф}$; $P_{ф} = V_v - B_{тф}$; $D_{Пс} = P_{ф} - P_{пл}$,
де V_v – валова виручка (тис. грн.);
 Q – об'єм реалізованої продукції (одиниця);
 $B_{тпл}$ – планові витрати (тис. грн.);
 $B_{тф}$ – фактичні витрати (тис. грн.);
 $C_{пл}$ – планова собівартість одиниці продукції (грн./одиницю);
 $C_{ф}$ – фактична собівартість одиниці продукції (грн./одиницю);
 $P_{пл}$ – плановий прибуток за фактичний об'єм продукції (тис. грн.);
 $P_{ф}$ – фактичний прибуток (тис. грн.);

$D_{Пс}$ – зміна величини прибутку за рахунок собівартості (тис. грн.).

З наведених розрахунків видно, що собівартість продукції та прибуток знаходяться в зворотній пропорційності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, а при збільшенні собівартості продукції загальна сума прибутку зменшується.

Оскільки собівартість як економічна категорія визначає суму витрат на виробництво та реалізацію продукції, цілком логічним є твердження про те, що величина прибутку підприємства повною мірою залежить від зменшення суми витрат на сировину, енергію, оплату праці робітникам, банківські кредитні зобов'язання, державні податкові та страхові збори тощо.

Однак посилення кризових тенденцій у вітчизняній економіці висвітлює ряд проблем, викликаних нестабільністю соціально-політичних процесів: зволікання влади щодо проведення системних трансформаційних реформ у всіх сферах життя країни, російська агресія й російські обмежувальні торговельні та енергетичні заходи, внутрішні протиріччя між владою та суспільством. Як наслідок, затяжний період виходу українських підприємств з економічної кризи через надмірно високий податковий тиск, тіньовий характер роздержавлення і приватизації, монополізацію виробництва та надмірно повільне формування середнього та малого бізнесу, значний відтік капіталу за кордон, високу орієнтацію вітчизняного виробництва на імпорт і, як наслідок, залежність від коливання курсів світових валютних та ресурсно-енергетичних ринків.

Політична криза та економічний спад призвели до банкрутства багатьох компаній, скорочення їхніх витрат і штатів. За винятком окремих підприємств, прибутковість більшості підтримується штучно: зниження собівартості продукції досягається не шляхом удосконалення системи фінансово-господарської діяльності, інвестицій інноваційного характеру, а за рахунок низької заробітної плати та її заборгованості, використання дешевої та навіть неякісної сировини, порушення технологічно-виробничого процесу, завищення цін на товарну продукцію [3, с. 218]. Внаслідок політичних та економічних кризових явищ зростає загострення негативних тенденцій у соціальній сфері (погіршення умов життя населення, масова бідність, зростання безробіття, падіння реальних доходів і різке поси-

лення їх диференціації), що, в свою чергу, спричиняє зниження платоспроможності значної частини населення та скорочення купівельного попиту на значну частку продукції та послуг, що негативно впливає на рівень прибутковості вітчизняного бізнесу.

Висновки з цього дослідження. У статті ми обґрунтували сутність і поняття прибутку підприємства. Довели, що, оскільки прибуток як економічна категорія характеризує ефект, отриманий за результатами фінансово-господарської діяльності, відповідно, функціонування будь-якого підприємства, незалежно від форми власності, зводиться до отримання та збільшення його прибутковості.

У ході роботи встановили, що багатосторонній характер прибутку потребує системного підходу до його дослідження. Такий підхід передбачає аналіз сукупності чинників утворення, взаємовпливу, розподілу та використання. Оскільки в основу статті покладене дослідження шляхів підвищення прибутку на підприємстві, детально були проаналізовані чинники його утворення та взаємовпливу з іншими показниками фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта.

Встановили, що до числа утворюючих чинників відносяться прибутки, отримані підприємством від різних видів підприємницької діяльності: прибутки за цінними паперами, від часткової участі в інших підприємствах, у тому числі дочірніх, від реалізації інших активів та основних засобів, безоплатна фінансова допомога тощо. Однак основну частину становлять прибутки від реалізації продукції.

На рівень і суму прибутку впливає велика кількість факторів, як позитивних, так і негативних: зовнішні, що визначаються фінансово-кредитною політикою держави, у тому числі податки й податкові ставки, відсоткові ставки за позиками, ціни, тарифи й збори, ринкова конкуренція, а також внутрішні, які включають собівартість, рентабельність, продуктивність праці тощо.

У ході проведеного аналізу встановили, що в умовах соціально-політичної нестабільності дія негативних факторів різко посилюється, що потребує від підприємства впровадження методів, спрямованих на удосконалення сис-

теми управління виробництвом в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Перший метод – це досягнення лідерського (монопольного) положення на ринку конкурентної продукції шляхом забезпечення її унікальності та постійної новачії. У цьому випадку необхідно враховувати такі протидіючі сили, як антимонопольна політика держави, зростаюча конкуренція з боку інших підприємств, попит та купівельна спроможність споживчого середовища.

Ефективність використання другого методу залежить від знання кон'юнктури ринку та вміння постійно адаптувати під неї розвиток виробництва. Величина прибутку в цьому випадку залежить від правильного вибору виробничої спрямованості підприємства щодо випуску продукції (вибір продуктів, які користуються стабільним та високим попитом), створення конкурентоспроможних умов продажу своїх товарів та надання послуг (ціна, строки поставок, обслуговування покупців, післяпродажне обслуговування тощо), об'ємів виробництва (чим більше об'єм продажів, тим більше маса прибутку), асортименту продукції та зниження витрат виробництва.

Для ефективного управління прибутком підприємства та збільшення його величини необхідно:

1) розробити таку стратегію управління прибутком, яка б відповідала довгостроковим цілям розвитку підприємства та давала б змогу досягти найкращих результатів за допомогою наявних ресурсів;

2) враховувати доходи від усіх видів діяльності підприємства, кожний з яких матиме досить вагомий вплив на величину прибутку;

3) планувати витрати таким чином, щоб їх сума в жодному разі не перевищувала доходи в даному періоді; це дасть змогу забезпечити хоча б беззбитковість виробництва та врятувати в подальшому підприємство від банкрутства;

4) під час використання прибутку орієнтуватися перш за все на потреби самого підприємства у формуванні джерел власного фінансування, що в подальшому приведе до максимізації та стабілізації прибутку та розвитку суб'єкта господарювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аранчій В.І. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / В.І. Аранчій – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
2. Бердар М.М. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / М.М. Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Бланк І.А. Управління прибутком / І.А. Бланк. – К. : Ніка – Центр, 1998. – 544 с.

4. Іванюта П.В. Управління ресурсами і витратами : [навч. посіб.] / С.М. Іванюта, О.П. Лугівська. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 320 с.
5. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення : [навч. посіб.] / О.Є. Мазур – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 480 с.
6. Ногіна С.В. Шляхи вдосконалення формування та розподілу прибутку / С.В. Ногіна, М.Г. Свіридова // Економічний аналіз. – 2011. – № 2. – Вип. 8. – С. 283–286.
7. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Збірник наукових праць держ. вищ. навч. закладу «Укр. академія банк. справи НБУ». – 2010. – № 28. – С. 79–85.
8. Покропивцій С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність : [навч. посіб.] / С.Ф. Покропивцій, В.М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 352 с.

УДК 330.133/138:65.014.1

Вартісні індикатори підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства

Супрун С.Д.

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

Пічкур Є.В.

студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено основні завдання підвищення фінансово-господарської діяльності підприємства на основі вартісної оцінки. Акцентовано увагу на тому, що саме вартість діяльності підприємства є найбільш важливим індикатором оцінки його ефективного управління та конкурентоспроможності. Вартість підприємства є інтегральним показником фінансово-господарської діяльності підприємства, в якому відображаються ретроспектива, поточний стан та його розвиток у майбутньому.

Ключові слова: фінансово-господарська діяльність підприємства, концепція вартісної оцінки підприємства, вартісні індикатори ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, вартісна оцінка в діяльності підприємства.

Супрун С.Д., Пічкур Є.В. СТОИМОСТНЫЕ ИНДИКАТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию основных задач повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Отмечается, что стоимость – важный индикатор оценки эффективного управления предприятием, его конкурентоспособности. Стоимость предприятия является интегральным показателем его финансово-хозяйственной деятельности, в котором отображаются ретроспектива, текущее положение и развитие в будущем.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность предприятия, концепция стоимостной оценки предприятия, стоимостные индикаторы эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, стоимостная оценка в деятельности предприятия.

Suprun S.D., Pichkur E.V. COST EFFICIENCY INDICATORS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF COMPANIES

The article investigates the basic problems of increase of efficiency of financial and economic activity of enterprises. It is noted that the cost – an important indicator of the effective management of the enterprise, its competitiveness. Enterprise Value is an integral indicator of its financial and economic activity, which displays a retrospective, current status and future development.

Keywords: financial and economic activity of the enterprise, the concept of enterprise value assessment, cost efficiency indicators of financial and economic activity of the enterprise, the valuation in the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема визначення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства виникає в різних ситуаціях, що в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших методичних підходів. Вибір наукових досліджень зумовлений інтересом до використання вартості в щоденній практиці управління виробничо-господарською діяльністю підприємств, а також необхідністю розробок у системі управління фінансово-господарською діяльністю для забезпечення координації всіх

ресурсів підприємства, що є необхідними для подальшого підвищення його вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні дослідження комплексної оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств відображено у працях багатьох учених, серед яких: В. Осипов, С.Д. Супрун, І.О. Марченко, А. Перетятко, О. Таряник, Н. Терещенко та ін. Проте, незважаючи на всю значимість проведених наукових досліджень, окремі питання щодо підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства за

сучасних умов вивчено недостатньо. Вимагають подальшого розвитку питання визначення основних вартісних індикаторів підвищення результативності функціонування підприємств для підвищення його ринкової вартості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення вартісних індикаторів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Опрацювання цілої низки джерел свідчить, що основним способом підвищення рівня ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних умовах є використання вартісних індикаторів [1–5]. У більшості праць пропонується оцінювати фінансово-господарську діяльність підприємства, використовуючи як єдиний інтегральний показник, так і системний підхід. Така рекомендація є цілком правомірною, оскільки для оцінки ефективності діяльності підприємства потрібна система взаємозв'язаних і підпорядкованих різноманітних показників, здатних віддзеркалити специфіку виробництва та особливості тих цілей, які ставляться перед різними напрямками діяльності підприємства з точки зору загальних завдань підвищення ефективності [2, с. 36]. Найбільш яскравим прикладом цього є використання західною наукою системного підходу до управління економічними явищами та процесами. Мова йде про збалансовану систему показників як інструмент стратегічного управління та поширення інформації, яку розробили американські вчені Р. Каплан і Д. Нортон. У цій системі всі показники розподілені на чотири групи: фінанси, клієнти, бізнес-процеси та навчання і розвиток персоналу. Крім того, вважається, що комплекс показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства може бути складовою частиною усієї їхньої сукупності, а ініціатива розробки всього набору показників може належати тільки керівнику. В. Осипов вважає доцільним розвивати системний підхід із розробкою відповідного набору показників. Зокрема, пропонується чітка дефініція: «У найбільш загальному сенсі система – це об'єктивна єдність закономірно пов'язаних один з одним предметів, явищ, а також знань про природу й суспільство.... Система характеризується низкою необхідних умов або ознак» [5, с. 17].

Беручи до уваги вищевикладене, вважаємо, що підхід до системи формування показників, які відображають ефективність

фінансово-господарської діяльності підприємства, має базуватись на вартісній оцінці. Оскільки важливою умовою розвитку підприємства є кількісне підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності, то таке кількісне вираження має відображатись через систему показників. Наприклад, узагальнюючими показниками економічної ефективності виробництва є: рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, ефект від використання одиниці продукції. Показниками ефективності використання трудових ресурсів є: темпи росту продуктивності праці, трудомісткість одиниці продукції, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці тощо. До складу показників ефективності використання матеріально-технічних ресурсів належать: фондівддача основних засобів, фондомісткість продукції, рентабельність основних засобів, фондівддача активної частини основних засобів, матеріаломісткість продукції, матеріалівддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн. чистої продукції, економія матеріальних витрат тощо. Також зазначимо, що до показників ефективності використання фінансових коштів належать: коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення оборотних коштів, питомі капіталовкладення, рентабельність інвестицій, термін окупності інвестицій тощо.

Крім того, ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства може бути оцінена за допомогою таких груп показників: ліквідності, платоспроможності, прибутковості, ефективності використання активів [1; 2]. На думку В.А. Сідуна, ефективність господарсько-фінансової діяльності визначається співвідношенням отриманих результатів, що відображають досягнення цілей розвитку підприємства та обсягів сукупних ресурсів, які застосовані та використані [3, с. 218]. Сказане свідчить про те, що підприємство у своєму розвитку досягає певних поставлених цілей діяльності, використовуючи різні методи та витрачаючи ресурси, а співвідношення отриманого кінцевого результату і сукупних ресурсів, що витрачені на його досягнення, й є ефективністю господарської діяльності.

Формування системи вартісних індикаторів (показників) оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства передбачає, що в таку систему слід включати тільки безпосередні показники, які розраховуються загально визнаним методом (як співвідношення результату й затрат). Відомо, що результат функціонування підприємства – це обсяг продукції і прибуток, а тому характеристика ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства є двоякою, оскільки за обсягом продукції визначається продуктивність, а за обсягом прибутку – прибутковість. Зважаючи на це, система вартісних індикаторів також повинна мати дві симетричні складові частини (підсистеми). Тут слід ураховувати і той аспект, що затрати ресурсів на виготовлення продукції повністю здійснюються у виробничій сфері, основним їх економічним завданням є випуск і збут продукції, а тому ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства (яка розраховується відносно затрат виробничих ресурсів) доцільно розглядати як повністю економічну. Виникає необхідність, щоб кожна з двох підсистем показників була більш розгалуженою (відповідно до об'єктивних особливостей виробництва існують затрати капітального й поточного характеру). Перші (капітал підприємства) здійснюються одномоментно для обслуговування багатьох виробничих процесів (численних кругооборотів коштів) та отримують своє вираження в тривало використовуваних ресурсах, а другі формуються під час виготовлення продукції у кожному виробничому процесі та слугують для здійснення одного кругообороту коштів і отримують своє вираження у собівартості продукції. Проте і капітал підприємства, і його поточні затрати не є однорідними. Так, капітал підприємства залежно від особливостей кругообороту підрозділяється на основний та оборотний. Вартість використовуваного основного капіталу переходить на собівартість продукції частинами, а вартість оборотного капіталу – повністю в кожному кругообороті коштів. Третя складова частина авансованого капіталу підприємства являє собою фонд заробітної плати, якщо він авансується. Саме тому ресурсну продуктивність і ресурсну прибутковість слід розраховувати в складі чотирьох показників: трьох окремих показників – відносно основного капіталу, оборотного капіталу, авансованого фонду заробітної плати та одного узагальнюючого – щодо суми затрат капітального характеру. Відомо, що затрати

основного капіталу відбиваються у формі амортизаційних відрахувань, витрати оборотного капіталу – у формі матеріальних затрат, а фонд заробітної плати – у формі витрачених її сум та соціальних виплат. Зважаючи на це, затратні показники продуктивності й прибутковості також слід розраховувати у складі зазначених чотирьох показників. Ці обставини ми будемо враховувати під час формування системи вартісних індикаторів оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Вартісна оцінка підприємства є динамічною, оскільки залежить не тільки від сучасного його стану, але й від стану в минулому та майбутньому. Відповідно до Міжнародних стандартів оцінки, поняття «вартість діючого підприємства» (бізнесу в цілому) містить у собі оцінку функціонуючого підприємства та його загальної вартості, яка визначається на основі його складників, що відображають їх внесок у загальну вартість [6; 7].

У концепції вартості діючого підприємства одним із принципів оцінки є принцип внеску, що відображає корисність вартості різних видів власності підприємства. А це означає, що за допомогою визначення вартості підприємства власник може оцінити внесок різних активів або груп активів у загальний показник вартості (сам по собі жоден з окремих видів активів не утворить ринкову вартість). Дослідження джерел свідчить, що у світовій практиці існує три традиційних підходи до визначення вартості підприємства: витратний (майновий), дохідний та порівняльний, яким властиві відповідні методи оцінки. Так, витратний підхід припускає оцінку вартості об'єкта виходячи з вартості його відтворення (заміщення) в цінах на дату оцінки з подальшим корегуванням на суму зносу. Дохідний підхід передбачає оцінку вартості виходячи з можливостей об'єкта приносити дохід (вартість прирівнюється до сумарної вартості майбутніх доходів, очікуваних від його використання найефективнішим чином). Порівняльний підхід ґрунтується на оцінці вартості об'єкта виходячи з поточних вартостей аналогічних об'єктів. Цей підхід базується на врахуванні принципу заміщення і принципів, пов'язаних із ринковим середовищем. Результатом застосування різних підходів до оцінки одного і того ж об'єкта є набуття різних значень вартості, остаточною величиною вартості вибирається, як правило, одне зі значень [7, с. 53].

Підприємство (бізнес) є складною економічною системою, яка як об'єкт складається

з різних елементів, що зв'язані між собою та взаємодіють один з одним. Так, бізнес як система завжди переслідує певну мету, і система рухається до цієї мети, а тому підприємство (бізнес) розглядають із точки зору двох концепцій його функціонування:

1) статичної – підприємство розглядається як цілісний майновий комплекс, а його ринкова вартість визначається як сума вартостей складових елементів, таких як майна, ринкової репутації, якості управління;

2) динамічної – підприємство являє собою певну комплексну інвестицію, а його привабливість визначається вартістю доходів, які отримуються внаслідок використання майна підприємства [8, с. 53].

Оцінка вартості не є самоціллю, а підпорядкована розв'язанню конкретного завдання – підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, що зумовлює необхідність детального перегляду змісту аналітичної оцінки вартості підприємства. Варто зауважити, що деякою мірою оцінка результативності певної господарської дії повинна відслідковуватися від початку до кінцевих результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, і жоден із наявних підходів до оцінки вартості підприємства не має вирішальних переваг перед іншими. Зважаючи на це, кожен із них може використовуватися лише для конкретних цілей оцінювання. Крім того, суттєве значення має той факт, що якісна вартісна оцінка характеризує не просто майно підприємства, а враховує й економічний імідж: положення підприємства на ринку, чинник часу, ризики, рівень конкуренції. Відповідно до цього, ринкова вартість будь-якого прибуткового підприємства визначається виходячи з поточної оцінки очікуваного дисконтованого грошового потоку. Проте вартість підприємства є не просто розрахунковою грошовою величиною, яка визначається за допомогою певних методик (математичний підхід тут не найважливіший). Складність у розумінні вартості підприємства полягає у визначенні умов і параметрів, які характеризують її величину, і з теоретичної точки зору це означає необхідність установлення структурних індикаторів (чинників), що відображають сутність вартості підприємства як економічної категорії, визначення їх взаємозв'язку і впливу на її величину [9, с. 112].

Вартість є інструментом управлінської діяльності, де вона виступає інтегральним економічним показником діяльності підприємства, а необхідність її оцінки може виник-

нути під час інвестиційного аналізу в ході прийняття рішень про доцільність інвестування коштів у те чи інше підприємство, у т. ч. під час здійснення злиття і поглинання; у ході реорганізації підприємства; під час банкрутства та ліквідації підприємства; у разі продажу підприємства як цілісного майнового комплексу; під час визначення кредитоспроможності підприємства тощо. Зважаючи на те, що управління вартістю базується на результатах оцінки, цей процес слід розглядати як синтез статичної і динамічної теорії економічних явищ.

Вартісні індикатори оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства є розрахунковими вимірниками корисності (цінності) бізнес-одиниці, що визначається як очікування майбутніх доходів та/або на основі діючих активів підприємства на певну дату з урахуванням альтернативного їх використання. Зауважимо, що вартість отримує грошовий еквівалент лише тоді, коли продукт стає товаром за товарних відносин у суспільстві, а ціна є фундаментальною економічною категорією, яка означає кількість грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець готовий купити одиницю товару.

Як бачимо з вищевикладеного, вартість підприємства як економічна категорія, з одного боку, відображає обсяг ресурсів, затрачених на досягнення певного рівня корисності підприємства, а з іншого – є категорією обміну з точки зору здатності підприємства обмінюватися (наприклад, на фінансові інструменти під час його приватизації, на грошові кошти у разі придбання підприємства як цілісного майнового комплексу). У такому разі в основі оцінки вартості лежить глибокий аналіз наявного фінансово-господарського стану підприємства та передбачуваних внутрішніх можливостей його розвитку (мова тут йде лише про внутрішню вартість підприємства). Нині ті підприємства, які використовують вартість як об'єкт управління, мають явні конкурентні переваги перед підприємствами, котрі орієнтовані на інші економічні критерії своєї діяльності. Безумовно, для прийняття обґрунтованих і добре продуманих рішень у сфері управління бізнес-процесами сучасний керівник має у своєму розпорядженні значний арсенал засобів, інструментів і технологій, однак кількість не завжди свідчить про якість. Мова зараз йде про основні етапи управління ростом вартості підприємства, особливістю яких є циклічність самого процесу. Насамперед (на першому етапі) ідентифікується поточний стан діяльності підпри-

ємства з використанням як критерію вартості бізнесу. У такому разі визначається ринкова вартість бізнесу. Проте в нинішніх умовах її визначення для вітчизняних підприємств є здебільшого досить складним (через відсутність аналогів та інформації про котирування акцій підприємств), а тому на цьому етапі визначається внутрішня вартість бізнесу, яка розраховується переважно із застосуванням екстраполярих методів (обов'язковою умовою тут є збереження наявних тенденцій діяльності підприємства). На другому етапі співставляється поточний стан фінансово-господарської діяльності підприємства з еталонним, ґрунтуючись на умові максимізації (мінімізації) значення критерію вартості. Для цього здійснюють порівняння ринкової та внутрішньої вартості бізнесу та роблять висновки про адекватність оцінки бізнесу ринком; перераховують вартість бізнесу з використанням даних, закладених у бізнес-плани проєктів; порівнюють вартість бізнесу, отриману раніше з урахуванням внутрішніх поліпшень, та вартість з урахуванням зовнішніх факторів (продаж окремих напрямів бізнесу, розвиток нових напрямів діяльності, злиття та приєднання інших бізнесів, виділення в самостійні економічні суб'єкти тощо). Рішення щодо доцільності проведення конкретних заходів приймають виходячи з аналізу росту вартості підприємства. На третьому етапі для отриманих значень критерію вартості прогнозують майбутні значення показників фінансово-гос-

подарської діяльності, визначають конкретні заходи щодо досягнення цілей. Четвертий етап – це реалізація запланованих заходів. Після завершення процесу реалізації заходів, знову відбувається перехід до першого етапу, і цикл замикається. Тривалість такого циклу залежить від розмірів підприємства, його ресурсного потенціалу, сектору ринку, в якому функціонує підприємство, та може варіюватися і становити різні періоди часу.

Висновки з цього дослідження. Проведене наукове дослідження дає змогу одержати комплексне уявлення про ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства та створити основи для вартісної оцінки. Оцінка вартості потребує повної інформації про господарську діяльність і сукупно відображає реальні досягнення, розрізнені серед інших фінансово-економічних показників. Такі показники, як виручка від реалізації продукції, прибуток, собівартість, ліквідність, фінансова стійкість, оборотність активів (та багато інших показників), є проміжними характеристиками окремих економічних сторін діяльності підприємства. Вважаємо, що найбільш дієвим інструментом визначення ефективності діяльності підприємства є оцінка його вартості, яка, своєю чергою, являє собою інтегральний економічний показник фінансово-господарської діяльності підприємства, в якому відображаються ретроспектива, поточний стан та модель його економічної поведінки у майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Перетятко А.Ю. Сучасні підходи до оцінки фінансово-господарської діяльності як основи ефективного управління підприємством / А.Ю. Перетятко, О.М. Таряник // Економіка, фінанси, право. – 2006. – № 11. – С. 19–22.
2. Турило А.М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А.М. Турило // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 35–44.
3. Сідун В.А. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова ; 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 356 с.
4. Короткевич О.В. Рентабельність господарської діяльності підприємств: структура, рівень, динаміка / О.В. Короткевич // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 61–69.
5. Осипов В. Про системний підхід до вимірювання ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства / В. Осипов // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 15–22.
6. Яремко І.Й. Оцінка бізнесу як основа вартісної концепції управління підприємством / І.Й. Яремко // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 202–208.
7. Хитчнер Дж.Р. Три подхода к оценке стоимости бизнеса / Дж.Р. Хитчнер ; пер. с англ. Л. Лопатникова, О. Куракиной. – М. : Маросейка, 2008. – 306 с.
8. Осетрова Е.П. Управление стоимостью предприятия на основе стоимостного подхода / Е.П. Осетрова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – Т. 2. – С. 52–55.
9. Супрун С.Д. Механізм оцінки повної вартості підприємства / С.Д. Супрун // Міжнародна науково-практична конференція «Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України» (квітень 2013 р.). – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2013. – С. 112.

Принципи посередницької діяльності на споживчому ринку України

Трішкіна Н.І.

кандидат економічних наук, доцент, директор
Хмельницького торговельно-економічного коледжу
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено принципам, які застосовуються в посередницькій діяльності на споживчому ринку України. Викладено авторське бачення дотримання принципів діяльності торговельного посередництва. Запропоновано нові підходи до реалізації принципів посередницької діяльності.

Ключові слова: торгівля, посередництво, принципи, споживчий ринок, контрагенти, комерційні операції.

Тришкина Н.И. ПРИНЦИПЫ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена принципам, применяемым в посреднической деятельности на потребительском рынке Украины. Изложено авторское видение соблюдения принципов деятельности торгового посредничества. Предложены новые подходы к реализации принципов посреднической деятельности.

Ключевые слова: торговля, посредничество, принципы, потребительский рынок, контрагенты, коммерческие операции.

Trishkina N.I. PRINCIPLES MEDIATION IN CONSUMER MARKETS UKRAINE

The article is devoted to the principles used in mediation in the consumer market of Ukraine. The article author's vision of respect for the principles of trade intermediation. New approaches in implementing the principles of mediation.

Keywords: trade, mediation, principles, consumer market, contractors, commercial transactions.

Постанова проблеми у загальному вигляді. Посередницька діяльність – явище доволі поширене на міжнародних і внутрішніх ринках. У таких країнах, як Великобританія, США, Японія, Німеччина, Швеція, на частку посередників припадає до половини обороту товарів та послуг. В Україні торговельно-посередницька діяльність розвивається досить суперечливо: з одного боку, лібералізація торгівлі, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, роздробленість і віддаленість поставальників і покупців, ускладнення комерційних операцій об'єктивно потребують прискореного формування інституту торгових посередників як елементу інфраструктури товарного ринку; з іншого – недосконалість нормативної бази, низький професійний рівень посередників, загальне недовір'я стримують процес формування посередницьких структур, заганає їх діяльність у «тінь».

На сучасному етапі розвитку економіки посередницька діяльність на споживчому ринку виконує функцію товарно-грошового обміну, відіграє важливу роль у реалізації соціальної політики, балансу реального сектору економіки, розширенні міжгалузевого

обміну, та загалом є рушійною силою розвитку економіки. Стабільна динаміка розвитку торгівлі та розвиток сучасних форм торгівлі потребують удосконалення реалізації принципів цих підприємств як у теоретичному, так і практичному плані.

У зв'язку із цим особливої актуальності набувають питання застосовування принципів посередницької діяльності та розробки нових підходів до їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан і розвиток споживчого ринку знаходяться під постійною увагою економістів, статистів та інших фахівців. Результати дослідження проблемних питань посередницької діяльності підприємств викладено в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Л.В. Балабанова, О.М. Азарян, А.А. Мазаракі, Н.В. Куденко, І.Л. Решетнікова, В.П. Пилипчук, Т.О. Прима, С.М. Ілляшенко, Є.В. Крикавський, М.А. Окландер, А.В. Федорченко, О.О. Шубін, Є.А. Голюков, П.Г. Перерва, М.І. Белявцев, А.С. Савощенко, В.М. Мальченко, Ф.Котлер, Жан-Жак Ламбен, М.Мак-Дональд, А.Д. Чандлер та ін.

Узагальнення останніх науково-прикладних розробок щодо організації та здійснення посередницької діяльності засвідчує, що багато наявних теоретичних і практичних підходів недосконалі та неоднозначні в трактуванні і викликають дискусії науковців та експертів у цій галузі. За таких умов посилюється необхідність розробки нових підходів до реалізації принципів посередницької діяльності на споживчому ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати принципи діяльності торговельного посередництва, визначити проблеми ефективного використання принципів посередницької діяльності, запропонувати нові підходи до їх реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах сутність торговельного посередництва трактується вузько і не зовсім правильно. Це поняття зводиться до здійснення угод суб'єктами від імені і за рахунок третьої особи. Насправді ж його потрібно розглядати як підприємницьку діяльність юридичних або фізичних осіб із забезпеченню комерційних операцій або як стадію обороту товарів та послуг. При цьому посередники здійснюють угоди як від імені і за рахунок замовника, так і від свого імені.

Розглядаючи торговельно-посередницьку діяльність у широкому розумінні, важливо визначити його зміст, види операцій, об'єкти і суб'єкти торговельного посередництва.

Торговельне посередництво – обов'язковий елемент ринку. Підприємства роздрівної торгівлі використовують посередників для найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання товару за факторами часу, місця, форми і власності; зниження витрат на реалізацію виробів або здійснення операцій із матеріально-технічного забезпечення виробництва; зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів; зменшення кількості постачально-збутових операцій; кращого контактування зі споживачами або постачальниками – банками, транспортними, складськими, експедиторськими, страховими фірмами, іншими суб'єктами сфери товарного обігу; досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури; підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів; забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

В умовах ринкових відносин посередники – це суб'єкти незалежного і специфічного бізнесу, які здійснюють свою діяльність на основі таких принципів:

- рівноправність сторін, тобто партнерські взаємовідносини посередника з виробниками і споживачами продукції, що передбачає альтернативні вибору контрагентів господарських зв'язків, однакову відповідальність за порушення умов договорів;
- підприємливість, що означає господарську кмітливість, зацікавленість у реалізації резервів, винахідливість у вирішенні конкретних завдань;
- оперативність, що передбачає мобільність, динамічність і своєчасність виконання завдань постачально-збутової діяльності;
- обслуговування контрагентів, тобто діяльність, яка впливає з їхніх потреб, надання їм комплексу послуг;
- економічна зацікавленість суб'єктів господарювання в організації опосередкованих каналів розподілу;
- комерційні засади діяльності, тобто ділова активність, виходячи з потреби отримання посередником достатнього прибутку;
- договірні засади взаємовідносин із контрагентами.

Однак до використання розглянутих принципів треба підходити комплексно. На одних етапах торговельно-посередницької діяльності суб'єкти намагаються підпорядкувати комерційну діяльність досягненню кількісних економічних результатів (збільшенню товарообігу, зниженню витрат, зниженню запасів), на інших – отриманню соціального, економічного, психологічного ефекту. Але здебільшого ринкові суб'єкти налаштовані на отримання прибутку.

Реалізація охарактеризованих принципів залежить від багатьох факторів: кваліфікації працівників посередницького підприємства, форм і методів господарювання, системи податків, доступності кредитів, величин цін і тарифів.

Також для досягнення поставлених завдань торговельно-посередницькому підприємству необхідно керуватися основними принципами, це:

- нерозривний зв'язок торговельно-посередницьких послуг з принципами маркетингу;
- гнучкість посередницької діяльності, її спрямованість на облік постійно мінливих вимог ринку;
- уміння передбачати комерційні ризики;
- виділення пріоритетів;
- прояв особистої ініціативи;
- висока відповідальність за виконання прийнятих зобов'язань щодо торговельних операцій;

– націленість на досягнення кінцевого результату – прибутку.

Тісний зв'язок торговельно-посередницьких послуг із маркетингом визначається насамперед сутністю сучасної концепції маркетингу, що переважає на більшості ринків і втіленої в гаслі «Продавати потрібно тільки те, що можна продати». За допомогою маркетингу працівники, керівники підприємств отримують необхідну інформацію про те, які вироби і чому бажають купувати споживачі, про ціни, які споживачі готові платити, про те, в яких регіонах попит на дані вироби найбільш високий, де збут продукції підприємства може принести найбільший прибуток. За допомогою маркетингу визначають, в які види виробництва, яку область найбільше вигідно вкласти капітал, де заснувати нове підприємство.

Маркетинг дає змогу зрозуміти, яким чином підприємство повинне організувати процес збуту, як треба проводити кампанію з просування на ринку нових виробів, будувати стратегію реклами і т. д.

Маркетинг дає змогу розрахувати різні варіанти ефективності витрат на виробництво і реалізацію виробів та послуг, визначити, які види продукції, продані конкретному споживачу в певному регіоні, принесуть найбільшу віддачу на кожну гривню, вкладену у виробництво, транспортування, зберігання, рекламу, збут.

Сьогодні багато вітчизняних посередницьких підприємств виходять на зовнішній ринок, починають діяти в незвичному господарському середовищі, де ринкові відносини досягли високого рівня розвитку. Однак не опанувавши передові методи маркетингу, такі підприємства приречені на невдачі в конкурентній боротьбі. Знання маркетингу дають змогу необхідним чином організувати роботу зі споживачем, об'єктивно оцінити своїх конкурентів, їх силу і слабкість, визначити порівняльні переваги в конкурентній боротьбі, правильно вибрати сегмент або «нішу» ринку, сферу господарської діяльності.

Гнучкість посередницької діяльності повинна проявлятися насамперед у своєчасному обліку вимог ринку, для чого необхідно вивчати і прогнозувати товарні ринки, розвивати й удосконалювати збутову рекламу, а також упроваджувати в торговельно-посередницьку діяльність інновації, за необхідності – змінювати профіль діяльності, вносити зміни в організаційні структури комерції.

Уміння передбачати комерційні ризики є дуже важливим принципом для посередника у сфері торгівлі. Ризик – це ступінь невизна-

ченості результату. Комерційний ризик – це можливі збитки в комерційній роботі.

Він може бути визначений як сума збитків, яких зазнали внаслідок невірної рішення, і витрат до його реалізації. Комерційний ризик може виникнути внаслідок інфляції, з погіршенням фінансового стану посередницького підприємства, а також у результаті висновку ризикованої угоди, невиконання договірних зобов'язань контрагентами, пов'язаних із діями конкурентів, через знищення або псування вантажу під час транспортування, від стихійних лих, від можливої нечесності працівників. Окрім того, комерційний ризик може виникнути через нестабільність соціально-політичної ситуації.

Виявляються ймовірні, малоїмовірні і випадкові групи факторів ризику.

До імовірних належать добре відомі й очікувані підприємством обставини; до малоїмовірних – відомі фактори, ступінь прояву яких украй мала. До групи випадкових включаються чинники, які не враховувалися експертами. У ході аналізу експерти можуть давати оцінки про ймовірності виникнення різних величин утрат, про ймовірність припустимого й критичного ризику. За ступенем ризику виділяють припустимий ризик – ймовірність втрати прибутку; критичний – ймовірність втрати прибутку і недоотримання частини доходу; катастрофічний – можливість банкрутства.

Для того щоб зменшити ступінь імовірного ризику й одночасно забезпечити досягнення заданих рівнів рентабельності, необхідно:

- провести пошук партнерів із достатніми фінансовими засобами й які володіють інформацією про ринок. У разі успіху з ними доведеться розділити частину прибутку;
- звернутися до послуг зовнішніх консультантів-експертів, наприклад для проведення науково обґрунтованих прогнозів зміни цін, попиту, дії конкурентів;
- утворити спеціальний резервний фонд для самострахування за рахунок частини прибутку;
- передати частину ризику іншим особам і організаціям шляхом страхування торгового бізнесу;
- розширювати та вдосконалювати послуги підприємства.

Торговельно-посередницька діяльність без ризиків неможлива, однак під час її планування важливо передбачити вплив комерційного ризику. Для того щоб ризик був «зважений», необхідно використовувати максимально можливий обсяг інформації, систематично здійснювати всебічний аналіз комерційної діяль-

ності, фінансових результатів, ефективності партнерських зв'язків, всебічне дослідження ринку, ретельний підбір персоналу.

Виділення пріоритетів у посередницькій діяльності не менш важливе, ніж у виробництві. Реалізація цього принципу передбачає постійне вивчення і знання всіх деталей торговельно-посередницької діяльності.

Особиста ініціатива залежить безпосередньо від кожної людини, що працює у сфері торговельно-посередницьких послуг, і визначається не тільки особистими характеристиками, а й культурою праці особистості. Характеристики формують основу ділових якостей працівника. Під культурою праці на увазі маються: певний рівень загальної організації праці; відмова від застарілих і сприйнятливості до нових, більш ефективних методів і прийомів спілкування з колегами і підлеглими; пошук і залучення у сферу праці нових науково-технічних досягнень; дбайливе ставлення до власності, а також готовність швидко сприймати все нове, що може вплинути на підвищення ефективності діяльності.

Висока відповідальність за виконання прийнятих зобов'язань по торговельних операціях – це принцип, який створює репутацію посереднику в діловому світі. Реалізація цього принципу – запорука ефективності торговельно-посередницької діяльності.

Робота посередницького підприємства у сфері товарного обігу оцінюється за допомогою різних показників: об'єкта реалізації товарів, рівня витрат обігу, показників товарообігу та ін.

Однак найбільш точно відображають показники прибутку, тому націленість підприємства на досягнення в кінцевому результаті прибутку є одним з основних принципів торговельно-посередницької діяльності.

Отже, можна підсумувати, що принципів комерційної діяльності є безліч. Для підприємства головне – виділити для себе найактуальніші та правильно використовувати їх для ефективного функціонування своєї діяльності.

Висновки з цього дослідження. Вплив маркетингу на діяльність торговельного посередництва – це системне управління елементами маркетингової діяльності з дотриманням принципів соціально-етичного маркетингу, що направлено на своєчасну адаптацію діяльності підприємства до умов, що змінюються, маркетингового середовища, на задоволення запитів споживачів і забезпечення на цій основі довгострокового комерційного успіху. Зменшення чистого прибутку, рентабельності більшості маркетингових каналів та загальних обсягів продажу має додатково спонукати торговельно-посередницькі підприємства до впровадження у свою діяльність маркетингових інновацій та пошуку джерел фінансування.

Дослідження діяльності торговельно-посередницьких підприємств дає змогу зробити припущення, що з розвитком підприємництва та ринкових відносин докорінно змінюються принципи посередницької роботи. В основі формування товарних ресурсів лежить перехід від централізованого їх розподілу до вільного продажу на біржах та ярмарках, розвиток прямих господарських зв'язків із виробниками товарів, підвищення ролі договорів постачання. Нові принципи посередницької діяльності на споживчому ринку кардинально міняють характер, зміст та оцінку роботи підприємства в цілому.

Отже, проаналізувавши дослідження низки фахівців щодо торговельно-посередницької діяльності, можна підсумувати, що разом із такими основними принципами, як підприємливість, оперативність, обслуговування контрагентів, економічна зацікавленість, ділова активність, застосовуються і більш конкретні принципи посередницької діяльності, що дають підприємству ефективно конкурувати на ринку, оскільки торговельно-посередницька діяльність – це діяльність, яка в умовах конкурентного середовища спрямована на організацію та управління процесами купівлі-продажу для задоволення попиту споживачів та збільшення капіталізації її суб'єкта.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Апопій В.В. Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України / В.В. Апопій // Вісник Дон НУЕТУ. Серія «Економічні науки». – 2005. – № 4. – С. 153–163.
2. Голошубова Н.О. Оптова торгівля: організація та технологія : [навч. посіб.] / Н.О. Голошубова, В.М. Торопков. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 265 с.
3. ДСТУ4303:2004 Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять. – К. : Держспоживстандарт України, 2005. – 236 с.
4. Русева О.Н. Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятия / О.Н. Русева, А.С. Балан // Труды Одесского политехнического университета. – 2011. – Вып. 2(20). – С. 1–4.

Управління інвестиціями як складова інвестиційного механізму підприємства

Феєр О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

У статті розглянуто базові положення управління інвестиціями на підприємствах в умовах швидкозмінного середовища. Обґрунтовано важливість формування та функціонування ефективного інвестиційного механізму підприємства. Визначено, що практична реалізація такого механізму можлива за рахунок узгодження інтересів всіх учасників інвестиційного процесу, шляхом використання адекватних інструментів управління.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, управління, інвестиційний механізм підприємства, інвестиційне забезпечення, управління інвестиціями.

Феєр О.В. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основные положения управления инвестициями на предприятиях в условиях быстро изменяющейся среды. Обоснована важность формирования и функционирования эффективного инвестиционного механизма предприятия. Определено, что практическая реализация такого механизма возможна за счет согласования интересов всех участников инвестиционного процесса, путем использования адекватных инструментов управления.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, управление, инвестиционный механизм предприятия, инвестиционное обеспечение, управление инвестициями.

Feyer O.V. INVESTMENT MANAGEMENT AS PART OF THE INVESTMENT MECHANISM OF ENTERPRISE

In the article, the basic tenets of investment management in enterprises in terms of rapidly changing environment are described. The importance of formation and functioning of an effective mechanism of investment companies is substantiated. Determined that the practical implementation of such a mechanism is possible through the coordination of interests of all participants of the investment process by using appropriate management tools.

Keywords: investment activity, management, investment mechanism for enterprises, investment support, investment management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Вітчизняні підприємства здійснюють інвестиційну діяльність в середовищі, яке постійно, швидко, а інколи зовсім непередбачувано змінюється. Це вимагає від менеджменту підприємств бути гнучкими, адаптуватись до змін, адекватно і вчасно на них реагувати. У зв'язку з цим актуалізується питання формування ефективної системи управління інвестиціями на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спирається автор, в яких розглядають цю проблему і підходить її розв'язання. В сучасній економічній науці існує велика кількість досліджень у сфері інвестування. Теоретичні та методичні аспекти інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств розкриті в працях І. Бланка, Т. Майорової, А. Музиченка, А. Пересади, Ф. Федоренка, О. Ястремської. Питання управління інвестиціями пред-

ставлено в наукових доробках вітчизняних і іноземних науковців П. Друкера, У. Шарпа, М. Войнаренка, В. Герасименка, І. Єпіфанової, О. Кузьміна, Л. Сибирка, І. Федулової. Проблематика управління інвестиціями як складової інвестиційного механізму підприємства розглянуто в роботах І. Верхогляд, І. Должанського, Ю. Дробенко, І. Манаєнка, Л. Гораль, О. Охріменко, О. Просович. Водночас, незважаючи на суттєві наукові результати, окремі питання управління інвестиційною діяльністю підприємства залишаються дискусійними та невичерпними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування та поглиблення сутності інвестиційного механізму підприємства, дослідження однієї з його складової – системи управління інвестиційною діяльністю підприємства з метою вдосконалення дій його менеджменту в умовах динамічного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна діяльність розглядається як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [1]. Досягнення кінцевого результату інвестиційної діяльності забезпечується формування ефективного інвестиційного механізму підприємства.

Термін “інвестиційний механізм підприємства” введено в економічну науку зовсім недавно. Так, О. Охріменко, І. Манаєнко інвестиційний механізм на рівні підприємства пропонують розглядати “... як сукупність комплексно взаємодіючих факторів, принципів, цілей, завдань, важелів впливу на соціально-економічний розвиток органічно взаємопов’язаних елементів системи функціонування підприємства” [7; 9, с. 41]. На думку О. Просович інвестиційним механізмом підприємства є цілеспрямовано створена, взаємодіюча сукупність форм і джерел інвестицій, методів, інструментів та важелів впливу на процес розробки і реалізації інвестиційних рішень підприємства [10, с. 160]. Бланк І.О. розглядає інвестиційний механізм як систему основних елементів, які регулюють процес розробки і реалізації інвестиційних рішень [3].

І. Вініченко розуміє інвестиційний механізм як елемент інвестиційного процесу (джерела інвестиційних коштів, важелі, фактори і умови їх мобілізації), суб’єкт інвестиційного процесу та механізм формування ними інвестиційних коштів, інструмент та об’єкт вкладення [4, с. 71].

О. Андреєва під механізмом інвестування на залізничному транспорті в розуміє цілеспрямоване поєднання форм і методів галузевого інвестування, що забезпечується шляхом реалізації концепції інвестиційного контролінгу та наявних функціональних підсистем – моніторингу і діагностики факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, фінансового прогнозування й планування, організації, ресурсного забезпечення (у тому числі фінансового), обліку, аналізу, контролю за перебігом інвестиційного процесу тощо [2, с. 43].

Узагальнивши існуючі підходи, будемо трактувати інвестиційний механізм підприємства як сукупність взаємопов’язаних елементів, етапів, процесів, розташованих у визначеній послідовності, що визначають порядок здійснення інвестиційної діяльності.

Основною метою інвестиційного механізму підприємства є підвищення ефективності використання наявних та залучення нових інвестиційних ресурсів.

Інвестиційний механізм підприємства сформовано з двох елементів – інвестиційне забезпечення та система управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Інвестиційне забезпечення підприємства розглядаємо як процес акумулювання необхідного обсягу інвестиційних ресурсів шляхом реалізації відповідної інвестиційної політики. Джерелами формування інвестиційних ресурсів є [1]:

- власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);

- позичкові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);

- залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);

- бюджетні інвестиційні асигнування;

- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.

За даними Державної служби статистики України за перше півріччя 2016 року основним джерелом інвестицій підприємств є власні кошти. Це приблизно 72,2% загального обсягу. Частка залучених та запозичених коштів (кредити банків і кошти іноземних інвесторів) становила 11,8%. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 3,9% капітальних інвестицій. За 2013-2015 рр. ситуація приблизно така ж: 2013 р. – 66,3 %, 2014 р. – 70,5 %, 2015 р. – 67,5 % від загального обсягу інвестицій становили власні кошти підприємств. Найбільше коштів спрямовано у промисловість, а саме підприємства переробної галузі.

Очевидно, підприємства не завжди мають доступ до залучених і запозичених джерел інвестування, що можна пояснити впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. До чинників зовнішнього середовища можна віднести ресурсне забезпечення, соціальні, економічні, політико-правові, екологічні. До внутрішнього – виробнича база, ресурсне забезпечення, технологія, маркетингова діяльність, фінансовий стан підприємства, система управління. Інвестор при прийнятті рішення інвестувати може опиратись на такий чинник наскільки ефективною на підприємстві-реципієнті є саме система управління.

Управління інвестиціями є частиною загальної системи управління підприємством.

І. Должанський [5] систему управління інвестиційною діяльністю підприємства розглядає як сукупність практичних дій та заходів, методів і прийомів, пов'язаних з цілеспрямованим регулюванням руху капіталу, що вкладається в інвестиційні об'єкти з метою отримання прибутку (доходу) або досягнення іншого корисного ефекту. І. Єпіфанова розглядає поняття комплексного інвестиційного управління – це системно інтегрований процес управління сукупністю інвестиційних проектів, які підпорядковані єдиній стратегічній меті підприємства, орієнтований на успішну реалізацію інвестиційної програми підприємства [6, с. 287-288]. На нашу думку наше розуміння управління інвестиційною діяльністю підприємства викладене І. Новиковою, яка пропонує розуміти під управлінням інвестиційною діяльністю підприємства систему принципів, прийомів, методів та управлінських функцій, на основі яких визначаються організаційні форми та механізми управлінського впливу на процеси інвестування з метою забезпечення зростання вартості (цінності), підприємства та його стратегічного розвитку [8, с. 16].

Управління інвестиційною діяльністю на підприємстві ґрунтується на наступних принципах:

- розвитку та постійного удосконалення процесу управління;
- узгодженості досягнення цілей в часі;
- наукової обґрунтованості при прийнятті управлінських рішень;
- адекватності;
- єдності процесу розробки, виконання та контролювання в процесі використання інвестицій;
- цільовий розподіл інвестиційних ресурсів.

До функцій управління інвестиційною діяльністю (рис. 1) ми відносимо планування, організація, мотивація, контроль, регулювання.

Планування як функція управління передбачає здійснення такого виду управлінської діяльності, який спрямований на визначення перспективи та майбутнього стану діяльності підприємства шляхом формування конкретних заходів.

Організація передбачає процес створення структури управління організацією.

Мотивація це спонукання всіх працівників до ефективної діяльності з метою досягнення цілей організації. Правильна мотивація спонукає працівників до об'єднання зусиль, чіткого розподілу обов'язків, активізації творчого потенціалу, що в кінцевому підсумку сприяє досягненню поставлених цілей.

Контроль – діяльність, яка спрямована на забезпечення інвестиційного процесу, шляхом визначення ефективності управлінських рішень, а також здійснення необхідних коректив в процесі виконання. Метою контролю є сприяння тому, щоб фактичні результати якомога більше відповідали визначеним цілям. За часом здійснення, в теорії менеджменту, розрізняють наступні види контролю: попередній, поточний і заключний.

Регулювання спрямоване на усунення недоліків в ході планування, організування, мотивування та контролювання інвестиційної діяльності підприємства.

Методи управління є адміністративно-правові, економічні, соціально-психологічні. Також в процесі управління інвестиційною діяльністю можуть використовуватись різні управлінські підходи: функціональний, процесний, вартісний, структурний, проектний та інші підходи.

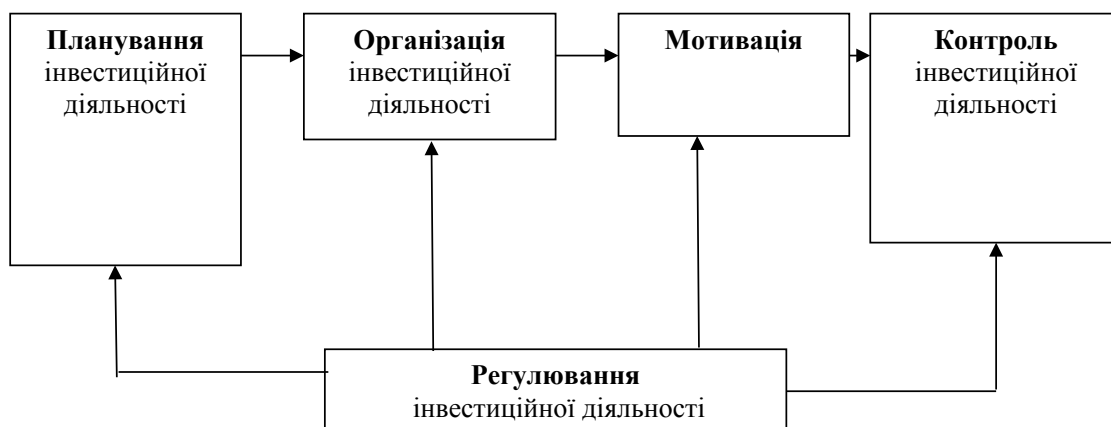


Рис. 1. Взаємозв'язок функцій управління інвестиційною діяльністю

Механізм управління інвестиціями реалізується у наступних формах:

- управління термінами інвестиційної діяльності;
- якісне перетворення змісту інвестиційної діяльності;
- кількісне перетворення змісту інвестиційної діяльності;
- зміцнення довіри учасників інвестиційної діяльності [11, с. 222].

Отже, механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства – це:

- послідовність та спосіб управління;
- послідовність процесів і стадій, відповідних процедур та інструментів;
- сукупність інституціональних та організаційних структур і комплекс використовуваних ними форм та методів;
- послідовність застосування різноманітних способів.

Висновки із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямку. Таким чином, підводячи підсумки можна зробити наступні

висновки. Система управління підприємства має бути гнучкою і вчасно реагувати на зміни в сучасній економічній системі. Важливим аспектом при здійсненні інвестиційної діяльності має бути як процес залучення, так і використання інвестиційних ресурсів, що в майбутньому забезпечить зростання вартості підприємства. Відповідно на підприємстві – реципієнті має бути сформований відповідний інвестиційний механізм – сукупність взаємопов'язаних елементів, етапів, процесів, розташованих у визначеній послідовності, що визначають порядок здійснення інвестиційної діяльності. Практична реалізація такого механізму можлива за рахунок узгодження інтересів всіх учасників інвестиційного процесу, шляхом використання адекватних інструментів управління. Перспективами подальших досліджень може стати пошук та обґрунтування шляхів збільшення обсягу іноземних інвестицій в загальній структурі інвестицій, шляхом модернізації системи управління на всіх рівнях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України Про інвестиційну діяльність <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Андреева О. В. Механізм інвестування підприємств залізничного транспорту в умовах динамізації циклів економічного розвитку / Андреева О. В. // Економічний часопис-XXI. – 2012. – 11-12(1). – С. 43
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – С. 64.
4. Вініченко І. І. Сутність і складові елементи інвестиційного процесу / І. І. Вініченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 70–73, с. 71–72.
5. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 362 с.
6. Єпіфанова І. Ю. Підвищення якості інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини / І. Ю. Єпіфанова // Економічний простір. – 2009. – №23/2. – С. 287-288.
7. Манаєнко І. М. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств електроенергетики: монографія / І. М. Манаєнко. – Київ: НТУУ «КПІ», 2016. – 157 с.
8. Новикова І.В. Вартісно-орієнтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Новикова Інна Володимирівна; Міністерство освіти і науки України, Сумський державний університет; наук. кер. Акуленко В.Л. – Суми, 2013. – 219 с.
9. Охріменко О. О. Ефективність інвестиційного механізму підприємств електроенергетики: діалектика якісних та кількісних перетворень / О. О. Охріменко, І. М. Манаєнко // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 41.
10. Просович О. М. Формування інвестиційного механізму підприємства/ О. П. Просович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка». – 2003. – №484. – С. 159–165.
11. Сікорак Л. А. Інвестиційні механізми регулювання економіки підприємств: сутність, структура та складові компоненти / Л. А. Сікорак // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 2 (11). – С. 217-224.

Фактори формування товарно-транспортних потоків підприємств із виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів

Хрутьба Ю.С.

аспірант кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті запропоновано підхід до розробки моделі формування товарно-транспортних потоків для підприємства із виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів. Об'єкт дослідження – управління товарно-транспортними потоками підприємства. Дану роботу присвячено аналізу товарно-транспортних потоків підприємства для визначення параметрів еколого-економічної оцінки товарно-транспортних потоків.

Ключові слова: оптимізація, товарно-транспортний потік, логістика, потік, матеріальний потік.

Хрутьба Ю.С. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ХЛЕБА, ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ И МУЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

В статье предложен подход к разработке модели формирования товарно-транспортных потоков на предприятии по производству хлеба, хлебобулочных и мучных изделий. Объект исследования – управление товарно-транспортными потоками предприятия. Данная работа посвящена анализу товарно-транспортных потоков предприятия для определения параметров эколого-экономической оценки товарно-транспортных потоков.

Ключевые слова: оптимизация, товарно-транспортный поток, логистика, поток, материальный поток.

Khrutba Y.S. FACTORS FORMATION OF COMMODITY-TRAFFIC ENTERPRISES FOR THE PRODUCTION OF BREAD, BAKERY AND PASTRY

In the article the approach to develop a model of commodity-transport streams for companies within the industry for the production of bread, bakery and pastry. Object of study – inventory management of traffic flows of the company. This work is devoted to the analysis of commodity-traffic enterprise to determine the parameters of ecological and economic assessment of commodity-transport streams.

Keywords: optimization, inventory, traffic, logistics, flows, material flows.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтеграція України в європейський та світовий простір потребує інноваційних підходів до розроблення механізмів управління розвитком суб'єктів підприємництва з урахуванням їх впливу на довкілля. Виробнича діяльність сучасного підприємства відбувається у змінюваному динамічному турбулентному середовищі і супроводжується процесами постійного руху різноманітних потоків: матеріальних і трудових ресурсів, сировини і обладнання, товарів, напівфабрикатів та відходів, грошових (фінансових) та інформаційних. Ці потоки переміщуються під час закупівлі, надходження на переробку сировини й матеріалів, збуту готової продукції або надання послуг. Вони впливають на діяльність підприємства та навколишнє природне середовище. Організація проходження поточкових процесів та їхньої взаємодії створює додаткові можливості для оптимізації діяльності українських підприємств, підвищення рівня

їх конкурентоспроможності. Використання логістичних методів в економічній діяльності сучасного підприємства дає змогу зменшити кількість операційних та інших витрат, знизити негативні впливи діяльності підприємства на довкілля за рахунок оптимізації руху різноманітних потоків підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженнях Дж.Р. Стока і Д.М. Ламберта визначено, що на підприємстві плануються, реалізуються та контролюються потоки товарів, їх запаси, сервіс та пов'язана інформація від початку виробництва до передачі споживачу. Визначення логістичних потоків охоплює потоки товарів (та їхнє зберігання), послуг, тобто матеріальні потоки, і потоки інформації (та її зберігання) у секторах як виробництва, так і обслуговування [1]. М.Ю. Ваховська розглядає категорію «потік» та основні види логістичних потоків, дає характеристики циркуляції різних видів потоків у логістичній системі, узагальнює особливості логістичних потоків.

Науковець запропонувала систему параметрів матеріальних потоків, виявила взаємозалежність між реалізацією логістичних функцій і трансформацією матеріальних потоків [2]. Інша група науковців (А.М. Гаджинський [3], В.В. Дибська, Є.І. Зайцев, В.І. Сергєєв, А.Н. Стерлігова [4]) під логістичними потоками розуміють матеріальні та інформаційні потоки, не виділяючи фінансові потоки, хоча останні здебільшого є передумовою виникнення матеріальних потоків. Н.В. Хвищун визначає, що крім фінансового, інформаційного та матеріального потоків інші науковці виділяють також трудові потоки (В. Громо-вік, В. Ніколайчук та В. Кузнєцов, Л. Міротін, О. Новіков та А. Семененко), транспортні (Л. Міротін), сервісні (В. Сергєєв), правові (О. Новіков та А. Семененко) та енергетичні (В. Ніколайчук та В. Кузнєцов) [5].

Істотний внесок до вивчення управління поточковими процесами промислового підприємства зробили Б.А. Анікін, Т.А. Родкіна, В.А. Волочиєн [6], А.Д. Канчавели, А.А. Колобок, І.Н. Омельченко [7]. В їх роботах розкрито основні положення логістичного підходу, подано важливі методологічні розробки з дослідження й оцінювання ефективності логістичної системи підприємства, проте питання вдосконалення реалізації продукції промислового підприємства на основі логістичної концепції вивчено недостатньо. Т.О. Загорна, А.В. Полднєва [8] розробили метод формування й оцінювання ефективності збутової політики підприємства для вдосконалення системи управління реалізацією продукції. Аналіз загальних підходів і методів оцінки якості виконання програми екологічної логістики [9] дав змогу виділити як найбільш ефективні показники програмно-цільового методу показник витрат (вхідних ресурсів), показник продукту, показник продуктивності (ефективності), показник результативності (якості). Допоміжні показники виконання програм: показник робочого навантаження, показник корисності.

У роботі Я.В. Колодка [10] розглянуто питання підвищення економічної ефективності логістичної системи, визначення та реалізації резервів економії та/або оптимізації витрат ресурсів. Автор зауважив, що процес формування ефективності передбачає врахування витрат, їх економії та/або оптимізації на всіх етапах проходження матеріального та супутніх йому фінансових, інформаційних, енергетичних та кадрових потоків.

Проте процеси оптимізації товарно-транспортних потоків підприємств з урахуванням екологічних вимог вивчено недостатньо та потребує подальшого розгляду.

Традиційне завдання оптимізації логістичної системи базується на методах моделювання і передбачає розв'язання чотирьох основних завдань: оптимізації запасів, оптимізації часу руху матеріальних потоків, оптимізації виробничих програм, оптимізації логістичних витрат. Проте кожна логістична система залежно від її компонентів або специфіки підприємства та його впливів на навколишнє середовище є унікальною, отже, сформувати універсальну модель, яка б дала змогу описати будь-яку систему логістики в рамках її складників, достатньо складно.

Невирішеним залишається завдання еколого-економічної оцінки поточкових процесів для формування на цій основі еколого-економічних механізмів прийняття рішень щодо управління логістичною системою підприємства, що забезпечить ефективний розподіл його продукції, мінімальні затрати на транспортування, зменшить час транспортування і гарантуватиме збереження якості продукції під час поставки її споживачу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є вивчення особливостей товарно-транспортних потоків підприємства за еколого-економічними критеріями.

Для досягнення цієї мети були поставлені такі завдання:

- провести аналіз товарно-транспортних потоків підприємства;
- визначити параметри еколого-економічної оцінки товарно-транспортних потоків;
- побудувати модель товарно-транспортного потоку для підприємства із виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попередній аналіз логістичних потоків, які формуються і реалізуються на підприємстві, різноманітних за своєю економічною природою (матеріальні, фінансові, інформаційні й трудові), дає змогу розподілити їх по значущості впливів на зміст та форми організації промислової логістики підприємства. Більшість закордонних та вітчизняних науковців у галузі логістики ключовим виділяють матеріальний потік, а інші види потоків – інформаційний, фінансовий, сервісний, людський, транспортний – вважаються супутніми. Управління логістичною системою підприємства охоплює весь комп-

лекс завдань з управління матеріальними потоками на ділянці «постачальник – споживач». Особливості руху матеріального потоку приведено на рис. 1.

Отже, матеріальний потік підприємства ($P_{\text{матер.пот.}}$) формується множиною елементів, що включають ресурси ($P_{\text{ресурси}}$), матеріали

($P_{\text{матеріали}}$), обладнання ($P_{\text{обладнання}}$), готову продукцію ($P_{\text{гот.прод.}}$) та відходи ($P_{\text{відходи}}$):

$$P_{\text{матер.пот.}} = \{P_{\text{ресурси}}, P_{\text{матеріали}}, P_{\text{обладнання}}, P_{\text{гот.прод.}}, P_{\text{відходи}}\}. \quad (1)$$

Будемо визначати потік готової продукції до споживача як товарний потік розподільчої логістики підприємства. Розподільча логістика охоплює весь комплекс завдань з управління

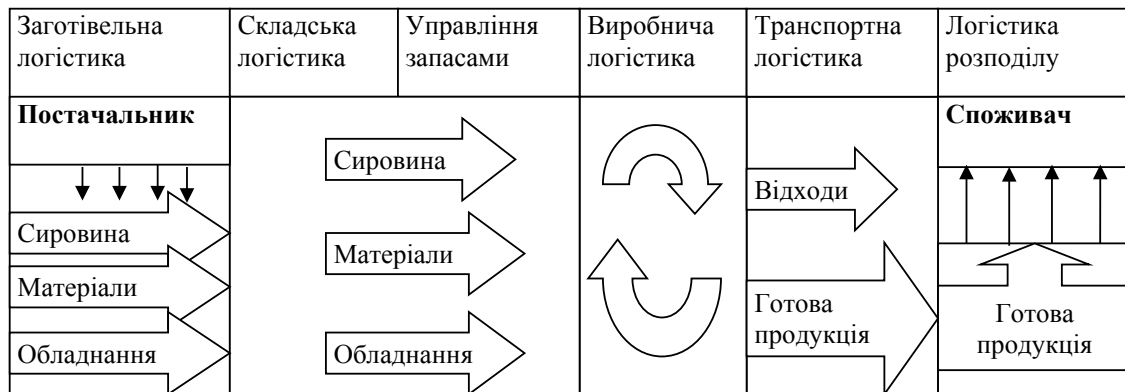


Рис. 1. Рух матеріального потоку

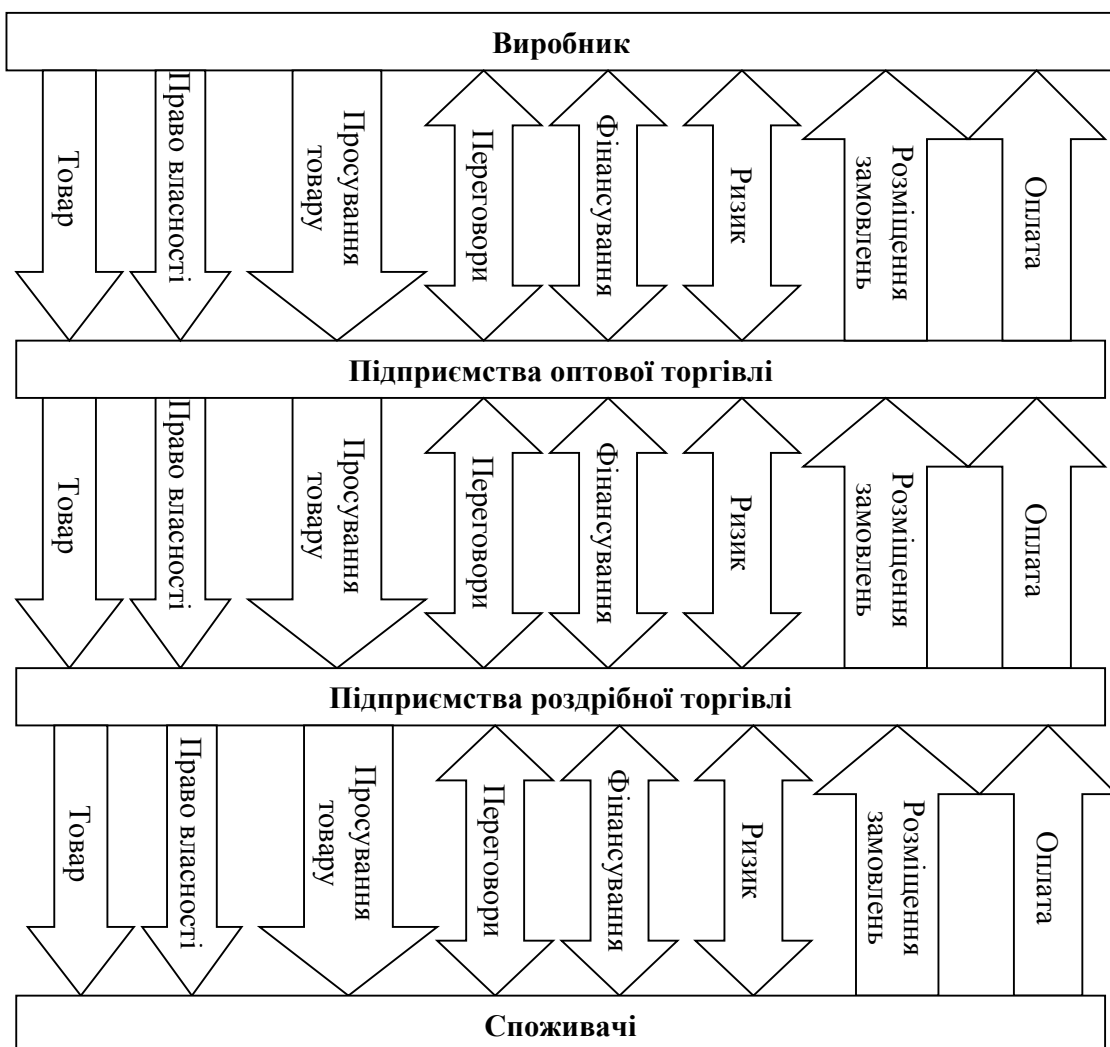


Рис. 2. Товарні, транспортні, інформаційні та фінансові потоки [11]

матеріальним потоком на шляху від виробника до споживача починаючи з моменту постановки завдання реалізації і закінчуючи моментом виходу поставленого продукту зі сфери уваги виробника. Елементами множини товарного потоку ($P_{\text{гот.прод.}}$) є організація одержання й обробки замовлення ($P_{\text{оброб.замовл.}}$), складування ($P_{\text{склад.}}$), планування процесу реалізації ($P_{\text{планув.реаліз.}}$), вибір виду упакування ($P_{\text{упакув.}}$), ухвалення рішення про асортимент ($P_{\text{асортим.}}$), укладання угод зі споживачем ($P_{\text{уклад.угод.}}$):

$$P_{\text{гот.прод.}} = \{P_{\text{оброб.замовл.}}, P_{\text{план.реаліз.}}, P_{\text{складув.}}, P_{\text{упакув.}}, P_{\text{асортим.}}, P_{\text{уклад.угод.}}\}. \quad (2)$$

Потоки переговорів (інформаційні потоки), фінансування та ризику (фінансові потоки) є двосторонніми, тоді як потоки замовлень (інформаційні потоки) та платежів (фінансові потоки) прямують тільки у зворотний бік.

Просування товару від виробника до споживача є завданням транспортної логістики.

Транспортна логістична система забезпечує організацію транспортного потоку: доставку сировини, матеріалів, готової продукції для забезпечення неперервності процесів матеріального виробництва. Під транспортним потоком будемо розуміти організацію руху транспортних засобів відповідно впорядкованій транспортній мережі. Елементами множини транспортного потоку ($P_{\text{трансп.потік.}}$) є сукупність елементів організації виконання операцій підготовки відвантаження продукції ($P_{\text{підгот.відвантаж.}}$), організації відвантаження ($P_{\text{відвантаж.}}$), організації доставки продукції до підприємства оптової/роздрібною торгівлі або споживачу ($P_{\text{доставка.}}$) і контроль транспортування ($P_{\text{контроль.}}$):

$$P_{\text{трансп.потік.}} = \{P_{\text{підгот.відвантаж.}}, P_{\text{відвантаж.}}, P_{\text{доставка.}}, P_{\text{контроль.}}\}. \quad (4)$$

Для оптимізації доставки готової продукції ($P_{\text{доставка.}}$) використовують показники інтенсивності руху ($P_{\text{інтенс.руху.}}$), часового інтервалу ($P_{\text{часов.інтерв.}}$), щільності руху ($P_{\text{щільн.руху.}}$), швидкості транспортного потоку ($P_{\text{швидкість.}}$):

$$P_{\text{доставка. транспортн.потік.}} = \{P_{\text{інтенс.руху.}}, P_{\text{час.інтерв.}}, P_{\text{щільн.руху.}}, P_{\text{швидкість.}}\}. \quad (5)$$

Вибір виду транспорту і транспортного засобу здійснюється за критеріями еколого-економічної ефективності. Рухомий склад має відповідати специфічним експлуатаційним й технологічним вимогам доставки товару.

Зокрема, для перевезення товарів споживання транспорт:

- має бути спеціалізованим, а саме відповідати оптимальним умовам перевезень певних груп та найменувань товарів і забезпечувати механізацію вантажно-розвантажувальних робіт під час виконання транспортно-експедиційних операцій;

- відповідати вимогам екологічності, зокрема забезпечення вимог ЄВРО-5;

- відповідати вимогам розвитку перспективних транспортних систем, зокрема контейнерної транспортної системи;

- бути високоманевровим;

- мати широкий діапазон вантажопідйомності;

- мати високу прохідність для доставки товарів в умовах торгівлі у сільській місцевості;

- передбачати можливість збільшення габаритів кузова та пристосованість їх для багаторусного укладання товарів із метою ефективного використання вантажопідйомності транспортних засобів.

Автомобільним транспортом здійснюються перевезення, які класифікуються за:

- належністю транспорту (транспорт загального користування, відомчий транспорт, власний транспорт підприємницьких організацій та формувань);

- відстанню перевезень (приміські, міжміські, міжнародні);

- способами організації і виконання перевезень (централізовані, децентралізовані, прямі, змішані, комбіновані, контейнерні, пакетні);

- тривалістю перевезення (постійні, сезонні, тимчасові);

- видами вантажів (за видами продукції або видами тари);

- розмірами партії вантажів (масові, партійні, дрібнопартійні).

Об'єднаємо товарний і транспортний потоки в єдине поняття товарно-транспортного потоку як організований у просторі і часі рух завантажених транспортних засобів, що спрямований до кінцевої мети руху за узгодженими графіками відправника вантажу та його одержувача.

$$P_{\text{трансп.потік. гот.прод.}} = P_{\text{гот.прод.}} \cup P_{\text{трансп.потік.}}. \quad (6)$$

Особливістю цієї системи є її цілісність та взаємозалежність між елементами структурної одиниці, коли товар представляється разом із транспортним засобом.

Основними параметрами товарно-транспортного потоку є:

- початковий і кінцевий пункти;

- траєкторія руху, довжина шляху;

- швидкість і час руху;

- проміжні пункти та інтенсивність.

Під час планування товарно-транспортного потоку однієї з найважливіших операцій є розробка руху транспортного засобу, з ура-

хуванням певних параметрів визначають його особливості:

- довжина (протяжність) маршруту. Слід при цьому зазначити, що водій самостійно вирішує питання, орієнтуючись на дані про щільність транспортних потоків у потрібному йому напрямі;
- місткість автомобіля. Планування можливості завантаження товару декількома замовникам за одну поїзду;
- час вантажно-розвантажувальних робіт залежно від величини партії товару. Партією товару в нашому випадку є скомплектована на замовлення роздрібних торгових підприємств маса вантажу;
- взаємне розташування відправників і одержувачів вантажів з урахуванням особливостей дорожньої мережі (щільність споруди, перехрестя і світлофори, односторонній рух та ін.);
- середня швидкість руху на маршруті;
- взаємне розташування наступних один за одним одержувачів товару.

Показники економічної оцінки ефективності товарно-транспортного потоку дають змогу забезпечувати одержання максимального доходу діяльності підприємства у довгостроковому періоді, що включає в себе: зниження трудомісткості товароруку продукції в довгостроковому періоді, скорочення часу і витрат на реалізацію продукції, економія ресурсів під час переміщення продукції до споживача, зниження ризику збитків у разі недотримання умов поставки продукції, повне задоволення потреб клієнтів у продукції.

Екологічні показники забезпечують екологічно безпечний рух матеріалу за будь-яких виробничих процесів аж до його перетворення на товарний продукт і відходи з подальшим проведенням відходів до утилізації або безпечного зберігання в навколишньому середовищі. Під час планування маршрутів перевезень доцільно враховувати кількість транспортних одиниць, що будуть перевозити вантаж, вид палива, на якому працює двигун автомобіля, його економічність і надійність, вантажопідйомність.

У переробній промисловості України одна з провідних та важливих галузей – це виробництво хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів. Виробництво хліба грає значну соціальну і стратегічну роль у житті суспільства, частка хлібопродуктів у раціоні населення України становить 15%. Найбільші виробничі потужності хлібопекарської галузі зосереджені, як правило, у регіонах

найбільшого виробництва борошна, а також у великих промислових центрах і столиці. Так, приблизно 49% хліба і хлібобулочних виробів, вироблених в Україні, зосереджено у шести найбільших промислових регіонах. Найбільшу частку у виробництві хлібобулочних виробів займає Дніпропетровська (більше 10%), а також Донецька (більше 8%) області та м. Київ (приблизно 10% сукупного обсягу виробництва). Причиною є густота населення зазначених регіонів і більш високий рівень економічного розвитку, а отже, і платоспроможності попиту. Загалом у хлібопекарській галузі України на сьогоднішній день діє більше 1 000 хлібозаводів різної потужності, котрі щодоби виробляють 6,8 тис. т хліба і хлібобулочних виробів. Однією з найбільших компаній у Київському регіоні є ПАТ «Київхліб», яка підтримується столичною владою та займає 91% київського ринку і 13,5% – національного.

Розглянемо особливості формування товарно-транспортних потоків організації доставки готової продукції для підприємства із виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів на прикладі виробничого цеху №12 ДП ВАТ «Київхліб».

Основними видами діяльності підприємства є:

- виробництво та реалізація хлібобулочних, кондитерських та інших харчових виробів;
- надання транспортних послуг;
- оновлення та постійна підтримка на належному рівні виробничих фондів відповідно до нормативної документації;
- впровадження нової техніки та технології, які відповідають світовому науково-технічному рівню;
- проведення будівельних, монтажних, ремонтних та спеціальних робіт;
- торговельно-посередницькі операції та послуги власної продукції та інших товарів через мережу фірмових магазинів та інших торговельних закладів;
- оновлення і поліпшення асортименту і підвищення якості власної продукції та послуг, що надаються підприємством.

Асортимент хлібобулочної продукції, що виробляється підприємством, дуже широкий. Це близько 350 найменувань хліба, булочних, здобних виробів, сухарів, соломки, сушок тощо, а також більше 250 найменувань кондитерських виробів: різноманітних тістечок, тортів, рулетів, пряників, печива, кексів та інших солодощів. Постійним попитом у киян і гостей столиці користуються розроблені на

комбінаті хліб «Білковий київський», «Святошинський», «Чумацький», «На хмелю», торти «Вітальний», «Хрещатий яр», «Горіхово-ізіюмний», «Київська Русь».

Уся продукція транспортується у фірмові магазини Києва, супермаркети і інші торговельні мережі міста Києва. На підприємстві 85% орендованого транспортного засобу та 15% – власний транспортний автопарк. Цех № 12 знаходиться у Києві по вул. Чаадаєва, 5 і забезпечує продукцією понад 100 магазинів Києво-Святошинського району міста. Під час планування руху товарно-транспортного потоку в системі розподілу продукції необхідно вирішити низку проблем. По-перше, слід вибрати транспортний засіб, яким буде транспортуватися продукція. Для доставки хліба, хлібобулочних і борошняних виробів використовується «ГАЗ-3302» ыз вантажопідйомністю 1,5 т. Автомобіль оснащений бензиновим двигуном, що забезпечує доволі швидко доставку товару. Але економічність двигуна є не досить високою, що є суттєвим недоліком. Автомобіль оснащений вантажним відсіком, що призначений для перевезення хлібобулочних виробів і відповідає всім санітарним нормам. Кількість лотків у модифікації «ГАЗ-3302» «ГАЗель-98», 112 або 128, у модифіка-

ції «ГАЗ-3307» и «ГАЗ-3309» – 200 шт. Лотки з хлібом під час транспортування знаходяться у нерухомому стані і захищенні від перевертання. Хлібні фургони мають декілька незалежних секцій, у кожній з яких володіє є власні двері, що розкриваються навістіж.

Хлібобулочна продукція швидко псується, тому доставка до споживача має бути якісною і швидкою, й оптимізація маршрутів перевезення хлібобулочних виробів є важливим логістичним завданням. Маршрути плануються таким чином, що автомобіль, виїжджаючи із заводу, по колу об'їжджає магазини і повертається назад на підприємство.

Основними факторами, які впливають на формування товарно-транспортного потоку підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів, є:

- ціна, яка майже не впливає на обсяги споживання готової продукції;
- чисельність населення (зі скороченням чисельності населення знижується попит на хліб);
- міграція населення, яка збільшує попит у місцях міграції;
- доходи населення (зниження реальних доходів населення зумовлює зменшення споживання хліба або придбання більш дешевого);

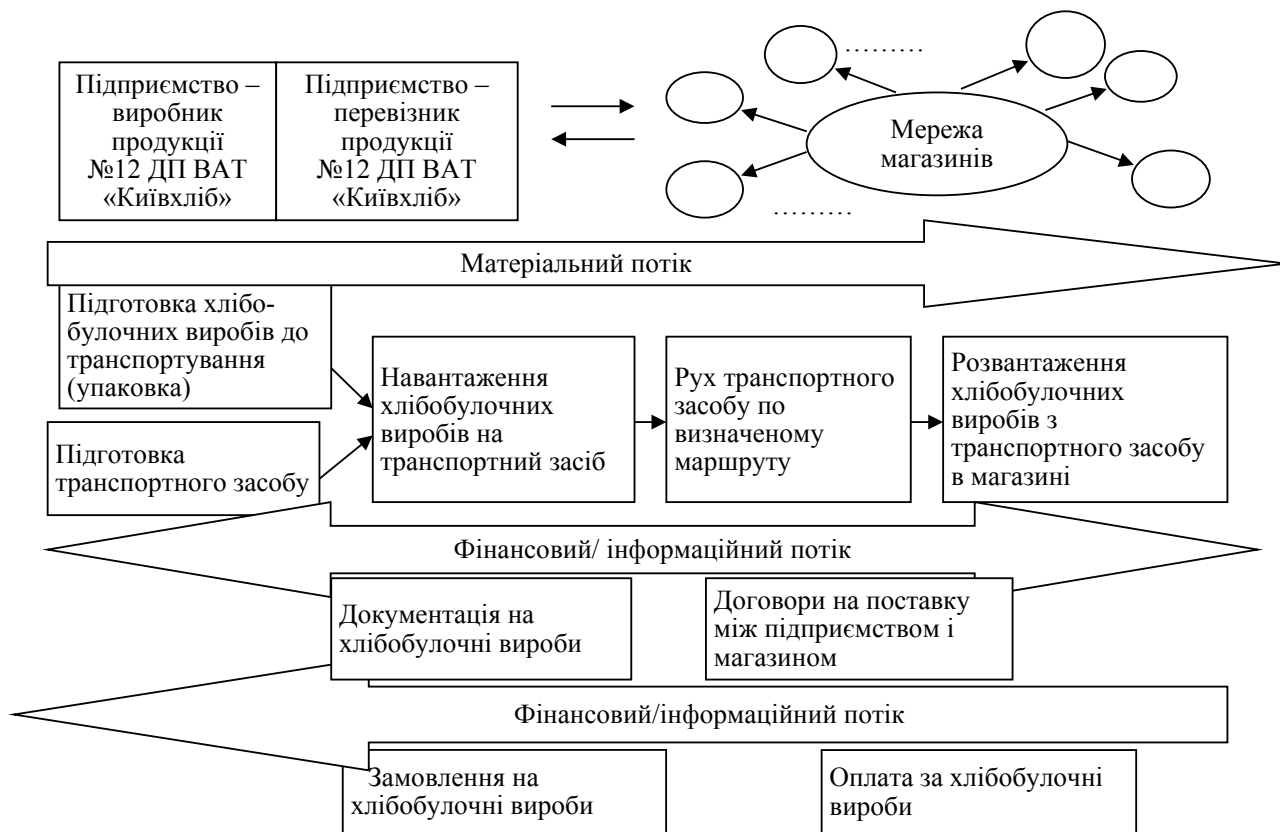


Рис. 3. Модель товарно-транспортного потоку ДП «ВТ «Київхліб»

- рівень безробіття (із підвищенням рівня безробіття відбувається зменшення попиту);
- раціональні норми споживання хліба, які впливають на оптимальну структуру споживання;
- виробництво борошна, тобто зі зменшенням сировини зменшується і виробництво хліба як наслідок зменшення товарно-транспортного потоку;
- мала кількість підприємств виробників в одному регіоні призводить до збільшення маршрутів.

Найбільш вагомим фактором є зміна обсягів виробленої продукції. Нормальний розвиток підприємства може здійснюватися тільки за постійного збільшення товарно-транспортного потоку, що забезпечується регулярним надходженням продукції від підприємств-виробників до споживачів. Скорочення обсягів надходження продукції у зв'язку з погіршенням стану товарної пропозиції або у зв'язку з фінансовими труднощами підприємства призводить до зниження обсягів і структури логістичних товарно-транспортних потоків підприємства.

Модель товарно-транспортного потоку підприємства представлена на рис. 3.

Вона включає прямий матеріальний потік доставки хліба, хлібобулочних і борошняних

виробів до магазинів торговельної мережі; зворотній інформаційний потік замовлення хліба, хлібобулочних і борошняних виробів магазинами торговельної мережі; зворотній грошовий потік сплати за придбану продукцію; двосторонній інформаційний потік обміну інформацією (переговори), підготовки та передачі документів (договори, повідомлення, заявки тощо) та двосторонній фінансовий потік підготовки, передачі та обміну фінансових документів, інформації, пропозицій.

Висновки з цього дослідження. Аналіз руху матеріального потоку в логістичній системі підприємства дав змогу виділити товарний і транспортний потоки в системі розподілу готової продукції. Запропоновано поняття товарно-транспортного потоку як єдиної системи доставки товарної продукції до споживача. Визначено особливості руху товарно-транспортних потоків у системі еколого-економічних критеріїв.

Розроблена модель товарно-транспортного потоку для підприємства певної галузі дає змогу визначити особливості кожного елементу цього потоку, розробити необхідні інструменти для управління цим потоком, оптимізувати рух потоку за визначеними критеріями еколого-економічної ефективності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сток Д.Р. Стратегическое управление логистикой / Д.Р. Сток, Д.М. Ламберт. – М. : Инфра-М, 2005. – 797 с.
2. Ваховська М.Ю. Логістичні потоки: визначення, особливості, параметри / М.Ю. Ваховська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – 2008. – № 623. – С. 22–28.
3. Гаджинский А.М. Основы логистики : [учеб. пособие.] / А.М. Гаджинский. – М. : Маркетинг, 1995. – 124 с.
4. Логистика / В. Дыбская, Е. Зайцев, В. Сергеев, А. Стерлигова. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.
5. Хвищун Н.В. Логістичні потоки регіону: сутність та класифікація / Н.В. Хвищун // Економічний форум. – 2013. – № 1. – С. 169–179.
6. Аникина Б.А. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики / Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М. : Проспект, 2013. – 344 с.
7. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы. Логистикоориентированное проектирование бизнеса : [монография] / А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко. – М. : МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 599 с.
8. Загорна Т.О. Управління реалізацією продукції в логістичній системі підприємства / Т.О. Загорна, А.В. Полднева // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2008. – № 628. – С. 512–518.
9. Матейчик В.П. Оценка эффективности программы экологической логистики предприятия / В. Матейчик, В. Хрутьба, В. Зюзюн // ZarzNedzanie i Marketing. – 2012. – № 285. – Р. 99–110.
10. Колодка Я.В. Особливості та оптимізація логістичних систем підприємств сільськогосподарської галузі / Я.В. Колодка // Інноваційна економіка. – 2014. – № 2. – С. 131–136.
11. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу : [навч. посіб.] / О.А. Біловодська. – К. : Знання, 2011. – 495 с.
12. Шкварчук Л.О. Оцінювання товаропотоків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств / Л.О. Шкварчук, К.С. Коваленко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 54–57.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : kyivhlib.com.ua/ukr/home.

УДК 316.6:42

Необхідність упровадження механізму діагностики елементів економічної безпеки підприємства під час антикризового управління

Юр'єва І.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто проблему розробки механізму діагностики елементів економічної безпеки підприємства під час антикризового управління, необхідність упровадження напрямів діагностики. Зроблено класифікацію видів економічної діагностики підприємства. Визначено та ідентифіковано етапи впровадження елементів діагностики системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: структура, економічна безпека, підприємство, механізм, діагностика, елементи, система, етап, рівень, внутрішня погроза, зовнішня погроза, антикризове управління, напрям, криза.

Юрьева И.А. НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМА ДИАГНОСТИКИ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

В статье рассмотрены проблема разработки механизма диагностики элементов экономической безопасности предприятия при антикризисном управлении, необходимость внедрения направлений диагностики. Проведена классификация видов экономической диагностики предприятия. Определены и идентифицированы этапы внедрения элементов диагностики системы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: структура, экономическая безопасность, предприятие, механизм, диагностика, элементы, система, этап, уровень, внутренняя угроза, внешняя угроза, антикризисное управление, направление, кризис.

Yuryeva I.A. NECESSITY FOR IMPLEMENTATION OF DIAGNOSTIC MECHANISM OF ECONOMICAL SAFETY ELEMENTS AT AN ENTERPRISE UNDER ANTIRECESSION MANAGEMENT

The problem of implementation of diagnostic mechanism of economical safety elements at an enterprise under antirecession management has been considered, as well as the necessity for implementing diagnostics directions. Classification of types of economical diagnostics at an enterprise has been carried out. Stages of implementation of diagnostic mechanism of economical safety elements at an enterprise have been defined and identified.

Keywords: structure, economical safety, enterprise, mechanism, diagnostics, elements, system, stage, level, inner threat, outer threat, antirecession-management, direction, crisis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Впровадження механізму діагностики елементів економічної безпеки підприємств розглядається як необхідний етап дослідження проблем, що мають місце у процесі життєдіяльності системи забезпечення антикризового управління на підприємстві, який відбувається після виявлення проблеми у результаті контролю над станом системи. Дуже важливо за короткий проміжок часу діагностувати проблеми, виявити невідповідності між фактичним та цільовим (нормативним) станом системи економічної безпеки, між її внутрішніми та зовнішніми чинниками, між окремими складниками підсистемами, проаналізувати розміри відхилень та їх впливу на процес функціонування та розвитку системи економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанням проблем із втілення механізму забезпечення економічної безпеки на підприємствах висвітлено в роботах багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних учених. Значну їх кількість присвячено питанням економічної безпеки на різних рівнях. Теоретичні та практичні питання моделювання механізму діагностики економічних процесів та економічної безпеки підприємства знайшли відображення в роботах М.Н. Ільашенка, А. Одинцова, В. Волошина, О. Ареф'єва, Д. Ковальова, С. Покропівного, Т. Васильцева та ін. Внесок у дослідження економічної безпеки підприємства зробили відомі вчені-економісти: Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко, В. Тамбовцев, Р. Дацків, І.Л. Плетникова, В. Шликов, А.В. Кірієнко.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У спеціалізованій літературі також проводилось дослідження поняття «економічна діагностика», де було визначено, що економічна діагностика спрямована насамперед на оцінку стану економічних об'єктів за умов неповної інформації для виявлення проблем розвитку та перспективних шляхів їх розв'язання.

Із аналітичних завдань, які потребують подальшого дослідження з точки зору впровадження механізму економічної діагностики є такі: оцінка стану господарської системи (підприємства) за умови обмеженої інформації; оцінка режиму функціонування, його ефективності і на цій підставі – стабільності роботи підприємства; визначення можливих варіантів економічної динаміки, що склалася, виходячи із структури зв'язків між показниками, які характеризують діяльність підприємства; оцінка можливих наслідків управлінських рішень з огляду на ефективність діяльності підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для втілення механізму діагностики елементів економічної безпеки підприємства під час антикризового управління необхідно розглянути напрями діагностики, класифікувати види економічної діагностики підприємства, визначити та ідентифікувати етапи впровадження елементів діагностики системи економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діагностика елементів механізму економічної безпеки підприємства під час антикризового управління полягає насамперед в ідентифікації кризових явищ, виявленні проблем, які виникли в процесі функціонування підприємства та можуть зумовити негативні наслідки для його життєдіяльності, генерувати загрозу виникнення ситуації банкрутства та припинення діяльності. Створити необхідне аналітичне підґрунтя для розв'язання цих проблеми – основне завдання впровадження механізму діагностики елементів економічної безпеки підприємства.

Термін «діагностика» дослівно перекладається як розпізнавання стану об'єкта за другорядними ознаками. Інший можливий переклад цього терміну – вивчення стану об'єкта, у тому числі з точки зору економічної безпеки.

Існують різні підходи до визначення сутності діагностики економічної безпеки підприємства. Об'єктом діагностування можуть бути структура економічної безпеки підприємства в цілому, стан життєздатності та розвитку підприємства, ресурсне забезпечення, окремий бізнес-процес або напрям діяльності, досягнуті результати, стан управління тощо.

Під час діагностування необхідно виділити ознаки та причини кризового стану на підприємстві. Серед ознак найбільш типовими є:

- підвищення частки дебіторської заборгованості в активах підприємства;
- збільшення запасів сировини, матеріалів, готової продукції;
- збільшення кредиторської заборгованості, старіння кредиторських рахунків, заміна дебіторської заборгованості кредиторської, превалювання кредиторської над дебіторською;
- зниження обсягів продажу, прибутку;
- недовлік власних оборотних коштів;
- неефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю,

Серед причин:

- банкрутство покупців; скорочення ринку; неефективне управління дебіторською заборгованістю;
- неритмічність, нерівномірність виробництва і постачання; невиконання зобов'язань;
- порушення фінансової рівноваги; фінансовий дефіцит; несприятлива зміна політики з боку кредиторів і постачальників; неефективне управління заборгованістю;
- зниження конкурентоздатності продукції, падіння купівельної спроможності населення, зменшення частки ринку; збільшення боргових зобов'язань.

Прийнято виокремлювати оперативний та стратегічний напрями діагностики. Оперативна діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства орієнтована на обґрунтування поточних, оперативних управлінських рішень. Вона відстежує ключові сфери діяльності підприємства, насамперед фінансовий стан, беззбитковість, матеріальні та інформаційні потоки, ризики, що властиві його діяльності. Метою проведення стратегічної діагностики є оцінка ефективності вибраної стратегії діяльності, дослідження стратегічної позиції підприємства за окремими напрямами його діяльності, оцінка сильних та слабких сигналів, що отримує підприємство із зовнішнього середовища.

Таким чином, головною метою економічної діагностики є підготовка інформації для прийняття поточних та стратегічних управлінських рішень на всіх етапах життєдіяльності підприємства. Результати економічної діагностики формуються на основі поглибленого попереднього, наступного і перспективного аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємства та використовуються для прийняття програм (планів) подальшої діяльності

підприємства, корегування основних параметрів функціонування в цілому та в розрізі окремих підсистем.

Ураховуючи викладені особливості та вимоги до процесу діагностики, найдоцільнішим способом створення інформаційного забезпечення дослідження сигналів є організація сканування зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, під яким розуміють безперервне упорядковане спостереження за параметрами зовнішнього і внутрішнього середовища, які характеризують ступінь сприйнятливості внутрішніх та зовнішніх умов для досягнення стратегічних завдань підприємства та забезпечення його життєздатності.

Щоб вчасно запустити механізм економічної безпеки, необхідно ідентифікувати кризову ситуацію в різних сферах, наприклад у сфері постачання, виконати аналітичне оцінювання як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Відповідно, процес діагностики проблеми неплатоспроможності та банкрутства можна розглядати як систему досліджень, які в сукупності дають змогу сформувати необхідні висновки стосовно стану, в якому опинилося підприємство, та можливих шляхів виходу із нього. Пропонуємо схему діагностування зовнішніх причин елементів, які безпосередньо впливають на економічну безпеку підприємств:

- дослідження ринку сировини, на якому підприємство здійснює свою закупівлю, за напрямками: оцінка тенденцій ринків сировини; розподіл ринків сировини, що відповідають тенденції; кількість підприємств, які використовують аналогічні види ресурсів;
- аналіз інформації про постачальників сировини за такими параметрами: кількість, концентрація і вплив підприємств-постачальників (оцінювання залежності підприємства від кожного постачальника);
- аналіз товару, який поставляється (наприклад, сировини), за такими характеристиками: надійність, термін служби, екологічність, ціна, якість еластичність та ін.;
- аналіз внутрішніх причин: аналіз стану виробничих запасів; аналіз ресурсного потенціалу підприємства;
- аналіз контрактів: рівень рентабельності договору (контракту, угоди).

Діагностика недоліків в організації забезпечення елементів економічної безпеки запасів, напрями, пов'язані з подоланням виробничої і фінансової кризи, приводять до вдосконалення механізму антикризової діяльності цієї підсистеми підприємства, позитивно впливають на весь організаційно-економічний меха-

нізм економічної безпеки підприємства. Скориставшись наслідками спостереження за недоліками на підприємстві, необхідно запровадити механізм індикаторів діагностики спостереження елементів економічної безпеки підприємств, а саме:

- визначення сфер спостереження;
- визначення індикаторів раннього попередження, які можуть указувати на розвиток того чи іншого негативного процесу; визначення цільових показників та інтервалів їх зміни за кожним показником;
- формування завдань для центрів обробки інформації (розробка висновків щодо впливу тієї чи іншої інформації на діяльність підприємства);
- формування інформаційних каналів для забезпечення прямого та зворотного зв'язку між джерелами інформації та системою раннього реагування, між системою та її користувачами.

До групи об'єктів, які необхідно весь час спостерігати, належать показники ліквідності активів, структури використовуваного капіталу, терміновості фінансових зобов'язань, а також показники формування чистого грошового потоку з операційної (виробничо-комерційної), інвестиційної та фінансової діяльності. Тобто механізм діагностики елементів економічної безпеки повинен передбачати постійний нагляд за зміною певної системи фінансових показників діяльності підприємства, які запропоновано включати до складу системи моніторингу поточної фінансової діяльності підприємства.

Класифікація видів діагностики економічної безпеки підприємств спостерігається за періодичністю – одночасна, періодична; за змістом – тематична, комплексна; за призначенням – аналіз фінансового стану, менеджменту, прийняття управлінських рішень.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, економічна діагностика розглядається як комплексне дослідження, різноманітне за своїми завданнями та місцем у системі управління. Існують різні підходи до визначення сутності діагностики елементів економічної безпеки підприємств. Об'єктом діагностування може бути сама система економічної безпеки, а також її елементи: ресурсне забезпечення, окремий бізнес-процес або напрям діяльності, досягнуті результати, стан управління тощо.

Безумовно, одним із заходів щодо впровадження механізму діагностики елементів економічної безпеки підприємств є запро-

вадження дій, які сприяють вирішенню таких завдань, як:

- визначення перспективних потреб підприємства в ресурсах усіх застосовуваних видів;
 - розрахунок припустимих ресурсних обмежень і формування прогресивних норм витрат ресурсів різних типів;
 - визначення «зон стратегічних ресурсів», можливостей їхнього використання балансуванням обсягів і складу;
 - розробка заходів щодо раціонального транспортування, зберігання й використання.
- До організаційних заходів із точки зору антикризового управління на підприємстві можна віднести:
- організацію «антикризового структурного підрозділу швидкого реагування» у

межах структурних підрозділів, який візьме на себе відповідальність за ліквідацію кризи і стабілізацію системи;

- удосконалення організації і функціонування відділів, служб і структури у цілому;
- підвищення якості контролю на підприємстві;
- перехід на ефективні технології.

При цьому чим більше різних обмежників і регуляторів господарської діяльності, тим складніше підприємству здійснити структурну перебудову свого виробництва, адаптувати його до вимог ринку й умов господарювання, запустити механізм внутрішньої самоорганізації впровадження діагностики елементів економічної безпеки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кириченко О.С. Сутність управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання / О.С. Кириченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. – Мариуполь, 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 265–270.
2. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства : [навч. посіб.] / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – С.134–135.
3. Іващенко О.В., Гельман В.М. Фінансово-економічна безпека держави / О.В. Іващенко, В.М. Гельман // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(1). – С. 121–131 Електронний ресурс. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(1)_16.pdf).
4. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркачук ; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів : Видавництво, 2012. – 386 с.
5. Подольчак Н.Ю. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки : [навч. посіб.] / Н.Ю. Подольчак, В.Я. Карковська. – Львів : Львівська політехніка, 2014. – 268 с.
6. Столбов В.Ф., Шаповал Г.М. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В.Ф. Столбов, Г.М. Шаповал // Комунальне господарство міст. – 2013. – № 111. – С. 103–108.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.17.017

Управління рекреаційними ресурсами Полтавського регіону

Бакало Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та адміністрування
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Рекреаційна індустрія визначається ресурсними можливостями, що безпосередньо впливають на отримання нових наукових результатів і нових технологій, про що свідчить її поступовий розвиток у Полтавському регіоні, одним зі стратегічних напрямів якого є розвиток його рекреаційного потенціалу.

Ключові слова: рекреація, ресурси, регіон, стратегічний напрям, потенціал.

Бакало Н.В. УПРАВЛЕНИЕ РЕКРЕАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ ПОЛТАВСКОГО РЕГИОНА

Рекреационная индустрия определяется ресурсными возможностями, непосредственно влияющими на получение новых научных результатов и новых технологий, о чем свидетельствует ее постепенное развитие в Полтавском регионе, одним из стратегических направлений которого является развитие его рекреационного потенциала.

Ключевые слова: рекреация, ресурсы, регион, стратегическое направление, потенциал.

Bakalo N.V. MANAGEMENT OF RECREATIONAL RESOURCES OF POLTAVA REGION

Recreation industry defined resource capabilities that directly affect the receipt of new research results and new technologies, as evidenced by its gradual development in Poltava region, one of the strategic directions of which is the development of its recreational potential.

Keywords: recreation, resources, region, strategic direction, potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Туристичний бізнес, що ефективно функціонує, передусім має бути спрямований на потенційних споживачів. Реалізація даного принципу можлива за рахунок короткострокового та довгострокового планування та прогнозування потреб клієнтів, стратегія підприємства туристичної, зокрема рекреаційної, сфери має повністю задовольняти потреби споживачів. Важливу роль відіграє функція управління інформацією, яка розподіляється в організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у теорію дослідження туристично-рекреаційного комплексу, методику оцінки рекреаційно-туристичного потенціалу та визначення соціально-економічної ефективності його використання зробили відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: О. Адаменко, О. Балацький, В. Беренс, І. Бланк, Е. Брігхем, М. Герасимчук, Л. Гітман, Б. Губський, В. Дергачов, Д. Джонк, О. Кузьмін, Л. Лазебник, А. Махмудов, Й. Петрович, І. Продіус, М. Прокопенко, П. Рогожин, М. Тараканов та ін.

Розвиток туристичної індустрії вказує на регіональну неоднорідність інвестиційної привабливості українських рекреаційних зон. Оскільки всі регіони України розвинені, варто дослідити їх інвестиційну привабливість та визначити слабкі сторони, що заважають отриманню інвестицій. Ця ж проблема стосується і Полтавського регіону, який багатий на природні рекреаційні ресурси, що не завжди ефективно та раціонально використовуються.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Тенденції розвитку туристичної галузі України свідчать про необхідність оптимізації використання недостатньо розроблених ресурсів. Так, до даного належить управління рекреаційними ресурсами. Детальніше зупинимось на управлінні рекреаційними ресурсами Полтавського регіону. За мету статті ми ставимо особливості управління рекреаційними ресурсами Полтавського регіону для збагачення та розширення туристичної галузі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині весь світ потерпає від фінансової кризи, яка торкнулася всіх галузей економіки. Проте вплив кризових явищ у різних сферах господарської діяльності в різних країнах різний. А отже, очікування фахівців щодо перспектив туристичної галузі в Україні та за кордоном відрізняються [1].

Рекреація – вид діяльності, який має чітко виражену природно-ресурсну орієнтацію. Природні ресурси є провідним фактором, який визначає рекреаційне використання території. Від того, яким набором природних ресурсів володіє територія, залежить організація видів і форм рекреаційної діяльності.

Рекреаційна індустрія визначається ресурсними можливостями, що безпосередньо впливають на отримання нових наукових результатів і нових технологій, реалізацію оздоровчих процедур та організацію належного сервісу, підготовку і перепідготовку кадрів, курортного виробництва. Рекреацію слід розглядати, з одного боку, як сукупність природних ресурсів і технологій, а з іншого – як здатність до розробки, впровадження та передачі нових наукових та технологічних досягнень у лікуванні, обслуговуванні та відпочинку. Організаційно-економічний зміст рекреації полягає в його ресурсних та організаційних можливостях, спрямованих на забезпечення населення ефективними оздоровчими послугами. Рівень розвитку рекреаційної індустрії та організаційна структура визначаються всією сукупністю ресурсів, за допомогою яких будуть розв'язані проблеми оптимізації оздоровлення [5].

На Полтавщині розпочала свою дію обласна Програма розвитку туризму і курортів на 2016–2020 рр. [6].

Програма розроблена відповідно до чинного законодавства України і враховує основні вимоги законів України «Про туризм», «Про курорти» та спрямована на реалізацію положень Стратегії розвитку туризму і курортів, затвердженої Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2008 р. № 1088-р.

Дана Програма спрямована на розв'язання істотних проблем розвитку туризму і діяльності курортів, таких як:

- нераціональне використання туристичних ресурсів області, зокрема природно-рекреаційних ресурсів та об'єктів історико-культурної спадщини;

- невідповідність об'єктів туристичної інфраструктури та туристичних послуг сучасним вимогам щодо технічної та функціональної якості;

- недосконалість системи державного управління туризмом і діяльністю курортів, низька ефективність взаємодії центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, приватного сектору та громадськості в управлінні розвитком туризму і діяльності курортів тощо;

- підвищення професійного рівня кадрів щодо забезпечення діяльності туристичної галузі.

Мета Програми – забезпечення охорони туристичних ресурсів області, їх раціональне використання, збереження та відновлення, забезпечення безпеки туризму, конституційних прав громадян на відпочинок та інших прав громадян, патріотичного виховання населення, вдосконалення державної політики у сфері туризму і діяльності курортів, формування обласного туристичного продукту, конкурентоспроможного на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках, промоція, формування позитивного туристичного іміджу області, забезпечення зростання надходжень до бюджетів усіх рівнів, сприяння соціально-економічному розвитку області та зростанню якості життя населення.

Проблема, що розглядається, стосується розвитку Полтавської області, яка займає територію 28,8 тис. кв. км, за розміром вона посідає сьоме місце серед областей України [7].

Сприятливий клімат, мальовничі природні ландшафти (річки, ліси), багата історико-культурна спадщина сприяють створенню сучасної туристичної індустрії в краї.

Не менш важливим є те, що вигідний геополітичний фактор надасть можливість активізувати інтеграцію рекреаційної системи регіону в європейський рекреаційний простір.

Природні рекреаційні ресурси повинні використовуватись бережно й економно, охоронятися і примножуватись. Для цього необхідно проводити їх облік, кількісну й якісну оцінку, визначити придатність і альтернативність їх використання в тій чи іншій галузі народного господарства. Облік стану природних ресурсів і визначення їх народногосподарського значення повинні базуватися на системі природно-ресурсних кадастрів. Вони містять сукупність відомостей про кількісний і якісний стан природних ресурсів, їх економічну оцінку. Законодавством України передбачається ведення земельного, водного, лісового і надрового кадастрів.

Необхідно зазначити, що рекреаційні ресурси вбирають у себе сукупність тих об'єктів та явищ, які необхідні для задово-

лення людських потреб, їх відпочинку та оздоровлення. Цей факт зумовив зростання значення туризму та рекреації в усьому світі протягом останніх десяти років.

Полтавщина не стала винятком, адже протягом багатьох століть та навіть тисячоліть вона вбирала в себе те, що зараз ми називаємо історією, а також лишила неабияку історичну спадщину, цікаву передусім для розвитку туристичної індустрії регіону. Полтава розташована по обидва береги р. Ворскли. У письмових джерелах поселення вперше згадується в 1174 р. під назвою Лтава. Після монголо-татарської навали поселення прийшло в занепад. Перша згадка про нього після тривалої відсутності будь-яких відомостей відноситься до першої половини XV ст., коли документи наводять уже назву Полтава. У 1430 р. Полтава була передана великим литовським князем Вітовтом у володіння Лексади Мансурксановича, Лекси – татарського мурзи, що після прийняття православ'я отримав титул князя і родове ім'я Олександра Глинського. Він побудував полтавську фортецю. У 1482 р. її дерев'яні укріплення і земляні вали були зруйновані Менглі-Гиреєм.

Із 1802 р. Полтава – губернський центр. За проектом архітектора М.А. Амвросімова місто передбачалося перетворити на «малий Петербург». Було закладено новий центр – Круглу площу, ансамбль якої вважається найбільш значним в Україні серед архітектурних комплексів, побудованих у стилі класицизму. Із 1805 по 1811 р. споруджено сім адміністративних будинків за проектами відомих архітекторів А. Захарова, М. Казакова, Л. Руска, Е. Соколова та ін. У будинку Малоросійського поштамту деякий час містилась губернська канцелярія. У 1822 р. у цьому приміщенні функціонували міська гімназія і притулок для дітей збіднілих дворян, де працював вихователем І.П. Котляревський. Пізніше тут була Маріїнська жіноча гімназія, а в радянський період – середня школа, міськомком Компартії [3].

Область надзвичайно багата на природні та лікувальні ресурси, має сприятливу для розвитку туризму розгалужену транспортну мережу. Дзеркалом душі та творчої сили нашого народу є різноманітне декоративно-ужиткове мистецтво Полтавщини.

Полтавський регіон щедро обдарований піснями і легендами, регіон письменників і художників, мислителів і вчених, чиї імена відомі в усьому світі. Полтавщина – регіон зі стійкими традиціями та багатою культурною

спадщиною; це регіон землеробів і науковців, розвиненої промисловості і традиційних видів побутового мистецтва.

Одним зі стратегічних напрямів розвитку Полтавського регіону є пріоритетне освоєння його рекреаційного потенціалу. Полтавська область має значний потенціал для розвитку туризму та рекреації. Для підтвердження обґрунтованості цього вибору можна навести такі основні аргументи.

Вигідне географічне положення. Туристично-рекреаційному напрямку діяльності в регіоні сприяє географічне положення, чисельні водоймища у поєднанні з мальовничими краєвидами, джерела мінеральних вод відомих курортів м. Миргорода і с. Ліщинівки тощо. В області функціонують 12 курортно-санаторних закладів серед яких: «Миргород-курорт», санаторій імені М.В. Гоголя (Миргород), «Псел» (Велика Багачка), «Сосновий Бір» (Зіньків), санаторій імені М.В. Гоголя, санаторій «Радужний», санаторій-профілаторій «Антей» (Нові Санжари), пансіонат «Кротенківський» (Кротенки) та ін.; також налічується 169 територій та об'єктів природно-заповідного фонду, у тому числі дендропарк у с. Устимівка, Хомутецький парк у садибі Муравйових-Апостолів, полтавський міський сад (парк «Перемога»).

Економічна доцільність. Означає прибутковість діяльності рекреаційних об'єктів і соціально-економічну вигоду для регіону. Цей критерій потрібно розглядати і з точки зору національних наслідків розвитку рекреації. Йдеться про розширення зайнятості населення, особливо в сільській місцевості, залучення приватного сектора до рекреаційного бізнесу, створення ринків збуту продукції, розвиток народних промислів. Полтавщина відома своїми виробами декоративно-прикладного мистецтва, вишиванками, килимами та іншими шедеврами ручного виготовлення, художньою керамікою, виробами з дерева та лози [5].

Культурна. У 26 державних музеях зберігається понад 380 тис. пам'яток Музейного фонду України. В області працюють 242 музеї на громадських засадах, в яких нараховується 250 тис. експонатів.

Медично-біологічна. Особливо важливим є значення туризму та рекреації в процесах забезпечення повноцінного відпочинку, відновлення функціональних якостей організму, зняття психоемоційного та стресового навантаження. У районах джерел мінеральних вод діє багато санаторіїв, будинків відпочинку,

туристичних баз. Лишилися цікаві види флори і фауни.

Соціальна. Туризм і рекреація є проявом реалізації соціальних гарантій населення передусім у забезпеченні прав на відпочинок, відновленні психофізіологічного стану людини. Зберігаючи ці характеристики для споживачів туристсько-рекреаційних послуг, індустрія туризму перетворилась у міцний засіб соціально-економічного розвитку: створення нових робочих місць та збільшення зайнятості населення, залучення до процесів розвитку віддалених від традиційних центрів територій (сільських районів), підвищення добробуту людей, які прямо чи опосередковано зайняті у сфері туризму.

Висновки з цього дослідження. Посилаючись на вищезгадані дані щодо рекреаційних ресурсів у Полтавській області, можна сказати

що даний регіон є дуже вдалим та туристично привабливим для розвитку туризму, зокрема більш направленим на зелений сільський туризм. Деякі райони вже зробили певні кроки в організації туристичної індустрії та скористалися тими рекреаційними можливостями, що дає Полтавський регіон.

Для вдалого управління рекреаційними ресурсами Полтавського регіону необхідно більш детально вивчити його особливості, стан розвитку минулих років та порівняти із сьогоденням. Задля виконання таких завдань буде доцільно скористатись сучасними інформаційними системами та комп'ютерними технологіями, які дадуть змогу вирішувати різні завдання, пов'язані з моніторингом територій, а також прийняттям рішень на основі наявної просторово-часової інформації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бакало Н.В. Стан туристичного та рекреаційного бізнесу під впливом світової економічної ситуації / Н.В. Бакало, А.В. Куценко, І.В. Черниш // *Економіка Крима*. – 2010. – № 2(31). – С. 235–238.
2. Микитюк М.В. Інвестиційна привабливість туристичної галузі регіону / М.В. Микитюк // *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. – 2013. – Вип. 3. – С. 206–208.
3. Оніщук Л.М. Туристичний довідник / Л.М. Оніщук, В.В. Павлов, Л.М. Патенко. – Полтава : АСМІ, 2006. – 236 с.
4. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н.В. Фоменко. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 165 с.
5. Тягунова Н.М. Перспективні напрями розвитку туристично-рекреаційного потенціалу в Полтавському регіоні / Н.М. Тягунова, О.А. Спориш // *Вісник ДІТБ. Серія «Економіка, організація і управління підприємствами (у туристичній сфері)»*. – 2007. – № 11. – С. 216–220.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poltava-tour.gov.ua/page/oblasna-programa-rozvitku-turizmu-i-urortiv-na-2016-2020-rr>.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.menr.gov.ua/protection/protection1/poltavska>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 338.33:332

Регіон як категорія просторового розвитку

Прокопюк А.

кандидат економічних наук, ректор
Вищої Економічної Школи в Бялимстоку, Польща

У статті визначено концептуальні засади дослідження регіону як категорії просторового розвитку. Систематизовано зарубіжні теорії регіонального розвитку, що враховують просторовий фактор. Досліджено сутність регіонального економічного простору в еволюційному та сучасному аспектах. З'ясовано співвідношення понять «регіон» та «економічний простір».

Ключові слова: регіон, економіка регіону, економічний простір, теорії регіонального розвитку, просторовий фактор.

Прокопюк А. РЕГИОН КАК КАТЕГОРИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

В статье определены концептуальные основы исследования региона как категории пространственного развития. Систематизированы зарубежные теории регионального развития, учитывающие пространственный фактор. Исследована сущность регионального экономического пространства в эволюционном и современном аспектах. Выяснено соотношение понятий «регион» и «экономическое пространство».

Ключевые слова: регион, экономика региона, экономическое пространство, теории регионального развития, пространственный фактор.

Prokopiuk A. THE REGION AS A CATEGORY OF SPATIAL DEVELOPMENT

The article defines the conceptual bases of research in the region as a category of spatial development. Foreign theories of regional development, taking into account the spatial factor, are systematized. The essence of regional economic area in evolutionary and contemporary aspects is explored. It was shown relationship between the concepts and region economy.

Keywords: region, regional economy, economic space, theories of regional development, spatial factor.

Постановка проблеми. Вивченню ролі просторового фактора в регіоналістиці присвячена ціла низка досліджень, яка вилилась у самостійний науковий напрям «просторова економіка». Становлення цього нового вектора наукового знання зумовило появу низки робіт, спрямованих на пошук і оформлення парадигмальних засад просторової економіки як самостійного об'єкта вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжна школа широко представлена динамічними теоріями просторового розвитку, зокрема такими, як теорія міжнародного територіального поділу праці на основі торгівлі та теорія формування абсолютних і відносних переваг А. Сміта і Д. Ріккардо, теорія Е. Хекшера – Б. Оліна, моделі В. Леонтьєва та М. Портера. Однак слід визнати, що всі зазначені теорії базувалися на сприйнятті простору як фізико-метричної конструкції без урахування його «наповнення».

Сучасна вітчизняна просторова економіка органічно включає в себе різнопланові школи, представлені дослідженнями економіко-географічного характеру (М. Фащевський, О. Сонько, О. Ольшанська, Л. Шевчук,

М. Габрель), працями, присвяченими питанням функціонування місцевого самоврядування і федералізму (А. Мельник, Г. Монастирський), закономірностям просторового розвитку (З. Герасимчук, С. Шульц, Л. Чернюк, Н. Павліха, Т. Пепа), регіональним особливостям розвитку (Б. Данилишин, М. Долішній, І. Сторонянська, О. Ткач, В. Чужиков).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас широкий потік публікацій з означених проблем не дає змогу дати чіткі відповіді на питання щодо співвідношення понять «регіон» та «економічний простір регіону», а також щодо чіткого визначення місця регіону в системі просторового розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на це метою статті є розкриття концептуальних положень дослідження регіону як категорії просторового розвитку, що дасть змогу сформулювати відповіді на зазначені питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зауважити, що у вітчизняних дослідників практично сформувалася єдність думок щодо наукового статусу просторової еко-

номіки та її позиції в системі сучасної економічної науки. У роботах економістів простежується вектор теоретико-методологічного оформлення теорії економічного простору як інтегративної конструкції, що увібрала в себе велику кількість напрямів і компонентів (табл. 1).

Радянська школа також мала багато напрацювань у сфері формування концептуальних основ розвитку економічного простору. Істотний внесок в розвиток теорії внесли такі вчені, як М. Баранський, М. Некрасов, М. Колосовський, які обґрунтували ключову роль просторового чинника у розміщенні виробництва. Особливо слід відзначити таких вчених, як М. Колосовський (обґрунтував теорію створення територіальних виробничих комплексів), О. Гранберг і А. Аганбегян, чії праці сприяли розвитку просторової економіки як нового наукового напрямку.

У зарубіжній літературі просторова економіка (spatial economy) одержала активний розвиток з 1950-х рр., коли У. Айзард зазначив, що відхід від простору стискає все в економіці до точки, перетворюючи економічну теорію на «країну чудес без просторових розмірів» [1]. Однак, якщо формування просторової економіки як науки можна датувати саме цими часовими межами, то просторовий фактор увійшов в поле зору зарубіжних економістів значно раніше – з XIX століття (поряд з теорі-

ями розміщення). Як приклад можна навести теорію про закономірності розміщення сільськогосподарського виробництва І. Тюнена, теорії розміщення промислових підприємств В. Лаунхардта, А. Вебера, загальні теорії розміщення В. Кристаллера і А. Льоша. У систематизованому вигляді названі теорії представлені на рис. 1.

Сучасна просторова економіка більшою мірою орієнтована на вивчення економічного простору. Проведений аналіз наукової літератури в ретроспективі дає змогу констатувати, що економічний простір розглядається сучасними дослідниками найчастіше в двох аспектах. В першому (спрощеному) підході під економічним простором розуміється виділена в межах національного господарства територія, що характеризується спільністю умов реалізації економічних процесів і явищ. Більш широкий підхід дає змогу визначити економічний простір як форму існування матерії багатопараметричного типу. Наприклад, О. Гранберг економічний простір розглядає як «наповнену територію, що вміщає безліч об'єктів і зв'язків між ними: населені пункти, промислові підприємства, економічно освоєні та рекреаційні площі, транспортні і інженерні мережі тощо» [2; 3].

Також досить широке трактування економічного простору запропоноване О. Біяковим, на думку якого під економічним простором

Таблиця 1

Компоненти теорії економічного простору: еволюційний аспект

Представники напряму	Внесок в розвиток теорії економічного простору
Аристотель, Платон, Демокріт, Епікур	Сутність, зміст і структура простору
Т. Мор, Т. Кампанелла, Ш. Фур'є, Р. Оуен	Соціальні утопії, що розкривали «еталонну» державу
Р. Кантильон, Дж. Стюарт, А. Сміт, Д. Рікардо, Д.С. Миль, Ж.Б. Сей	Закономірності просторового розвитку
С. Харріс, Е. Хекшер, Б. Олін, П. Самуельсон, С. Ліндер, В. Леонтьєв, М. Портер, Ф. Перу, Г. Мюрдаль	Зв'язок принципів формування єдиного економічного простору з міжнародним поділом праці та глобалізацією
А. Вебер, В. Лаунхардт, Ф. Ратцель, Х. Макиндер, І. Тюнен, В. Лаунхардт, В. Кристаллер, А. Леш, А.Г. Гранберг, Р.Челлен	Теорії розміщення виробництва, так звані штандортні теорії, що ґрунтуються на однорідності економічного простору
У. Айзард, П. Нійкемп, Дж. Паелінк, Т. Райнер, Р. Хартшорн, В. Бунге, Е. Гувер	Теорії просторової економіки (spatial economy)
А. Аганбегян, С. Артоболовський, М. Баранський, М. Бандман, М. Некрасов, М. Колосовський, Ю. Саушкін, Р. Шніпер та ін.	Теорія формування територіально-виробничих комплексів
Л. Вальрас, В. Парето	Неокласичні теорії загальної рівноваги
П. Кругман	Теорія «сукупної причинної обумовленості»
М. Портер	Концепція промислових кластерів

Систематизовано автором на основі дослідження відповідних теорій.

слід розуміти «відносини між економічними процесами суб'єктів господарювання і сукупним економічним процесом (V-процесом) з формування можливих результатів економічної діяльності» [4, с. 104].

Синонімічні трактування простежуються під час розгляду простору через призму реалізації економічних процесів, а основні відмінності в дослідницьких позиціях виявляються в ході розкриття сутності економічного процесу. Найчастіше воно розглядається як «правила гри», середовище господарювання або підприємницький клімат. З огляду на це не можна не погодитися з А. Поляковою, яка зазначає: «Виходячи з багатомірності розуміння простору, просторова економіка повинна бути націлена не лише на вивчення процесів розміщення продуктивних сил у географічній площині (двовірний простір), але й на дослідження процесів і явищ, що розгортаються в просторі. Економічний простір являє собою не топологічне місце буття особистості, а поле взаємодій» [5, с. 28].

Отже, економічний простір слід розглядати не лише як місце концентрації економічних суб'єктів та їх інтересів, але й як сферу реалізації економічних відносин, яка надає економічним взаємодіям певної форми. Зазначене дає змогу трактувати простір як сукупність відносин між суб'єктами економічної діяльності по відношенню до об'єктів, які формують економічний процес.

Лауреат Нобелівської премії з економіки П. Кругман трактує економічний простір як «абстрактний економічний ландшафт динамічного розподілу ресурсів залежно від кон'юнктури та їхнього місця розташування» [6]. А от український вчений О. Бавико, зауважуючи, що визначення регіонального економічного простору потрібно здійснювати, спираючись на філософське категоріальне співвідношення «загальне – особливе», наголошує на необхідності «проекції властивостей абстрактного економічного простору в його конкретні характеристики на регіональному рівні» [7]. На думку цього дослідника, для періоду розбудови постіндустріальної цивілізації та мережевої економіки доцільним з методологічної точки зору є визначення економічного простору як «середовища взаємодії між суб'єктами економічної діяльності, що існує у межах процесу трансакційного обміну інформацією та входження у єдину мережеву систему взаємовідносин» [7].

Вагомий внесок у дослідження теоретичних засад і практичних аспектів модернізації економічного простору України зробили З. Варналій, С. Вовканич, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, М. Долішній, Я. Жаліло, Е. Лібанова, А. Мокій, А. Чухно та інші вчені, в роботах яких систематизовано основні принципи та механізми модернізації з врахуванням специфічних характеристик розвитку національної економіки загалом, а також

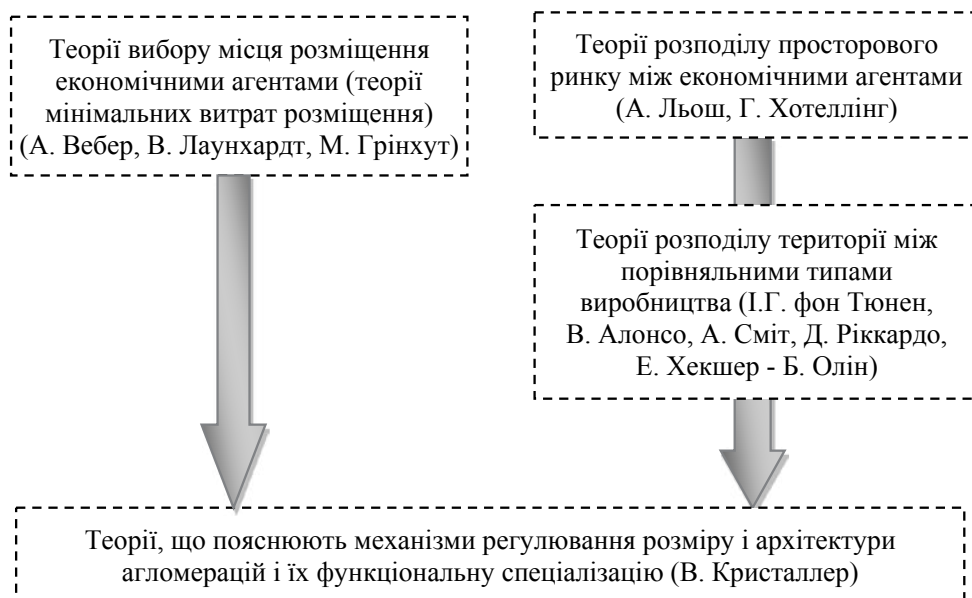


Рис. 1. Систематизація зарубіжних теорій регіонального розвитку, що враховують просторовий фактор

Систематизовано на підставі вивчення відповідних теорій

її окремих галузей і регіонів. Загальною конструктивною основою модернізації економічного простору України та її регіонів виступає визнання об'єктивної зумовленості модернізаційних процесів, їх комплексності, переважної екзогенності детермінант, констатація недостатньої ефективності діючих механізмів управління розвитком економіки та необхідності їхнього удосконалення.

На тлі формування постіндустріальної цивілізаційної доктрини базовим положенням сучасної просторової економіки можна вважати трактування економічного простору як силового поля, детермінуючими елементами в якому виступають полюси зростання, а процесами – дифузія нововведень. Рушійною силою, що забезпечує постійний розвиток і відтворення економічного простору, при цьому вважається перманентна якісна трансформація його центрів (ядер) за рахунок генерування, впровадження та дифузії нововведень.

Тому все популярнішою сьогодні стає поляризаційно-дифузійна модель регіонального розвитку [8], у рамках якої процес модернізації у просторовій проекції трактується як процес формування просторового каркасу спеціальних зон (ареалів) активізації розвитку, здатних транслювати інновації на периферію, у тісному поєднанні з ефективною політикою пом'якшення регіональної неоднорідності. При цьому більшість експертів сходиться на думці про те, що основні імпульси модернізації способу життя транслюються в просторі двома шляхами [9]: 1) через ієрархічну систему міст (від найбільших – до менших); 2) з великих міст – у найближчі передмістя, тобто від центру агломерації до її периферії.

Провідні вітчизняні фахівці зазначають, що проектування інституційних трансформацій, необхідних для забезпечення прискореної модернізації, є складним завданням, попри наявність зразків, які довели свою ефективність в інших суспільствах. Незважаючи на те, що такі зразки важливі і як джерело натхнення, і як орієнтир при вирішенні подібних проблем у нашій країні, необхідною є їх адаптація до конкретної ситуації, що склалася в Україні, її культури, викликів, що існують, обсягу наявних ресурсів тощо [10].

Дослідження економічного простору в регіональній економіці є неможливим у відриві від такого поняття, як «регіон». У сучасних дослідженнях все частіше простежується злиття цих термінів та інтерпретація регіону через категорію «економічний простір». Досліджуючи цей взаємозв'язок еволюційно і

багатоаспектно, можна зробити висновок, що він формується в ході перетворення поглядів на регіон як адміністративно-територіальну одиницю, виділення якої необхідне для забезпечення керованості [11; 12]. Розширення і ускладнення економічних відносин приводить до розгляду регіону (як підсистеми національної економіки) в таких концептуальних межах:

- адміністративно-територіальні кордони (найпоширеніше трактування);

- території, що виділяються в управлінських цілях з огляду на спільність соціально-економічних, екологічних, геополітичних проблем (особливостей розвитку); наприклад, прикордонні чи транскордонні регіони, макро-регіони, гірські території;

- території, що виділяються в результаті надзвичайних ситуацій, зокрема військових, природно-стихійних та екологічних;

- межі, що формуються, виходячи з наявних потреб у фіксації територіально опосередкованих інтересів, зокрема дослідницького, політичного, бізнес-експансивного характеру; наприклад, подібний підхід застосовуємо для реалізації рішень щодо формування нових ринків, корпоративного просування брендів, проведення політичних кампаній;

- території, які виокремлено для реалізації соціально-значущих або адміністративних завдань (шкільні, медичні округи, культурні центри тощо).

Через необхідність реалізації державних завдань у сфері управління регіональним розвитком найбільш часто зустрічається позиція, відповідно до якої регіон розглядається як географічно обмежена територія, в ареалі якої реалізується діяльність адміністративно-територіальних органів. Такий науковий підхід активно розвивається з 1990-х рр. і досі, виступаючи як конструкція. Цей же підхід закладений і в нормативній базі: згідно з Законом України «Про засади державної регіональної політики» від 5 лютого 2015 р. № 156-VIII регіон – це територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя, а регіональний розвиток – процес соціальних, економічних, екологічних, гуманітарних та інших позитивних змін у регіонах [13]. Тобто фактично поняття регіону прирівняне до поняття адміністративної області, а їх межі – до меж адміністративних областей та міст Києва та Севастополя, виокремлених в адміністративно-територіальному устрої України.

Водночас в цьому ж Законі задекларовані поняття «макрорегіон» «як частина території України у складі декількох регіонів чи їх

частин, об'єднаних за спільними ознаками, яким притаманні спільні проблеми розвитку, в межах якої реалізуються спеціальні для цієї території програми регіонального розвитку» та «мікрорегіон» «як частина території регіону, що характеризується територіальною цілісністю та особливостями розвитку, в межах якої реалізуються спеціальні для цієї території проекти регіонального розвитку». Отже, макрорегіон та мікрорегіон не обмежуються обов'язково кордонами адміністративних областей, а радше виокремлюються за особливостями чи проблемами соціально-економічного розвитку.

Останнє дає змогу говорити про помилковість методологічного підходу, який полягає у виключному ототожненні економічного простору регіону з адміністративною областю, обмеженою її географічними кордонами. На неправомірності такого підходу наголошено і у

працях П. Мінакіра, який говорить про неприпустимість ототожнення економічного регіону та «адміністративно-територіальної одиниці», незважаючи на можливий збіг їх географічних кордонів [14]. Водночас вченим констатується існування еволюційного руху в бік зближення економічних регіонів та адміністративних одиниць. На нашу думку, економічний простір регіону має досліджуватися через імпульси, що формуються в центрах концентрації економічної активності, і ступінь їх впливу на навколишнє середовище, отже, економічний простір може виходити за межі адміністративного регіону, так само як і бути меншим, ніж територія усього регіону.

Висновки з цього дослідження. Отже, дослідження регіональних процесів має розгортатися радше в площині вивчення економічного простору регіону, ніж його географічних ареалів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Айзард У. Некоторые исследования в области регионального развития и сотрудничества и некоторые вопросы региональной науки, не имеющие ответов / У. Айзард // Региональное сотрудничество. – 1998. – Вып. 1–2.
2. Гранберг А. Основы региональной экономики / А. Гранберг. – М. : ГУВШЭ, 2000. – 495 с.
3. Гранберг А. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации / А. Гранберг // Вопросы экономики. – 2001. – № 9. – С. 15–27.
4. Бияков О. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты : [монография] / О. Бияков. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2004. – 152 с.
5. Полякова А. Оценка качества социально-экономического пространства региона / А. Полякова // Вестник ЧелГУ. – 2011. – № 6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-kachestva-sotsialno-ekonomicheskogo-prostranstva-regiona>.
6. Krugman P. Complex landscapes in economic geography / P. Krugman // American Economic Association, Papers and Proceedings. – 1994. – Vol. 84, Issue 2. – P. 412–416.
7. Бавико О. Просторово-мережевий розвиток економіки регіону: теоретико-методологічний аспект / О. Бавико. – Херсон : Айлант, 2012. – 336 с.
8. Churski P. Model polaryzacyjno-dyfuzyjny w przemianach polityki spójności – konsekwencje dla kierunków i polityki rozwoju / P. Churski // Rozwój regionalny i polityka regionalna. – Poznań, 2014. – Nr. 25. – S. 13–27.
9. Модернизация: зарубежный опыт и Россия / [В. Красильщиков (рук. авторского коллектива), А. Белоусов, В. Гутник, А. Клепач, В. Кузнецов]. – М. : Инфомарт, 1994. – 254 с.
10. Паламарчук М. Виклики модернізації в Україні: політичні аспекти : [монографія] / М. Паламарчук ; за ред. О. Литвиненка. – К. : НІСД, 2014. – 152 с.
11. Сторонянська І. Регіональний розвиток України: проблеми інтеграції та конвергенції / І. Сторонянська. – Львів : ІРД НАН України, 2010. – 324 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
12. Сторонянська І. Регіони України: пошук моделі конвергентного розвитку : [монографія] / І. Сторонянська. – Львів : ІРД НАНУ, 2008. – 144 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
13. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 5 лютого 2015 р. № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
14. Минакир П. Региональная экономическая динамика : [монография] / П. Минакир. – Хабаровск : ДВО РАН, 2010. – 304 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 334.025

Інституціоналізація системи державного адміністрування землекористування

Курильців Р.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри земельного кадастру
Львівського національного аграрного університету

Стаття присвячена дослідженню процесів інституціоналізації системи державного адміністрування землекористування. Визначено основні методи контролю в системі адміністрування землекористування. Обґрунтовано взаємозв'язок контролюючого та регулюючого впливу системи адміністрування землекористування на суб'єктів земельних відносин.

Ключові слова: інституалізація, адміністрування землекористування, контроль, регулюючий вплив, економічне стимулювання.

Курыльцев Р.М. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию процессов институционализации системы государственного администрирования землепользования. Определены основные методы контроля в системе администрирования землепользования. Обоснована взаимосвязь контролирующего и регулирующего воздействия системы администрирования землепользования на субъектов земельных отношений.

Ключевые слова: институализация, администрирование землепользования, контроль, регулирующее влияние, экономическое стимулирование.

Kuryltsiv R.M. THE INSTITUTIONALIZATION OF STATE SYSTEM OF LAND ADMINISTRATION

The article is devoted to the research of process of institutionalization of state system of land administration. It is defined the basic controlling methods of land administration system. The relationship of controlling and regulating influence of land administration system on subjects of land relations is justified.

Keywords: institutionalization, land administration, control, regulating influence, economic stimulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах реформування земельних відносин в Україні значний інтерес для дослідження представляє проблема науково обґрунтованого підходу до ефективного вирішення питань інституціонального забезпечення економічного розвитку.

Адже відставання інституціональних змін в Україні від радикальних ринкових реформ призвело до виникнення та поглиблення суперечностей між застарілими принципами формування системи державного управління, що тяжіли до радянських догм, і лібералізації економічних відносин [1, с. 6].

Інституціональні реформи повинні бути безпосередньо пов'язані зі зміною загальної парадигми економічної політики щодо розвитку національно орієнтованої системи землекористування, а відповідно, і щодо державного його адміністрування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання інституалізації системи адміністрування землекористування знайшло своє відображення у спільних наукових працях П. Дейла та Д. Маклафліна [2], С. Енемарка, А. Раджабіфарда, Я. Вільямсона, Д. Воласа [3], Я. Зевенберга Р. Бенета [4] та інших авторів. Однак значна увага у їхніх роботах приділена проблематиці формування інформаційної інфраструктури системи адміністрування землекористування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні система адміністрування землекористування проходить етап становлення. Через те, що в роботах українських вчених цей науковий напрям розкритий досить фрагментарно, сьогодні вкрай важливим є обґрунтування напрямів інституалізації її системи для підвищення ефективності прийняття управлінських

рішень щодо використання та охорони земель в Україні.

При цьому спеціальної уваги потребує дослідження способів непрямого регулюючого впливу на власників земельних ділянок та землекористувачів, що пов'язані з економічним стимулювання землеохоронної діяльності та фінансовим покаранням за неправомірну господарську діяльність на землі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є комплексне дослідження процесів інституціоналізації системи державного адміністрування землекористування, що пов'язані з контролюючим та регулюючим впливом на суб'єктів земельних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельний кодекс України виділяє такі основні види контролю у сфері земельних відносин, як державний, самоврядний і громадський [5]. Відзначаючи важливе значення самоврядного та громадського контролю, перш за все зупинимось на державному контролі за використанням та охороною земель, адже його об'єктом є всі землі в межах території України.

До повноважень Міністерства аграрної політики та продовольства України у сфері державного контролю за використанням та охороною земель належить проведення моніторингу родючості ґрунтів та агрохімічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення. В свою чергу, державний контроль (нагляд) за використанням та охороною земель усіх категорій та форм власності здійснює Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру, яка підпорядковується Мінагрополітики. До її повноважень належать:

- здійснення державного геодезичного нагляду за топографо-геодезичною і картографічною діяльністю;
- організація та здійснення державного нагляду (контролю) за дотриманням земельного законодавства, використанням та охороною земель усіх категорій і форм власності;
- організація та здійснення державного нагляду (контролю) в частині родючості ґрунтів;
- обстеження земельних ділянок, які підлягають рекультивації, та видання спеціальних дозволів на зняття та перенесення ґрунтового покриву земельних ділянок відповідно до проектів, затверджених у встановленому порядку, а також обстеження земельних ділянок, яким заподіяна шкода внаслідок їх самовільного зайняття, використання не за

цільовим призначенням, зняття ґрунтового покриву (родючого шару ґрунту) без спеціального дозволу;

- участь у роботі комісій під час прийняття в експлуатацію меліоративних систем і рекультивованих земель, захисних лісонасаджень, протиерозійних гідротехнічних споруд та інших об'єктів, які споруджуються з метою підвищення родючості ґрунтів та забезпечення охорони земель;

- видача висновку про поліпшення екологічного стану земель і підвищення родючості ґрунтів сільськогосподарського призначення;

- складання протоколу про адміністративні правопорушення та розгляд справи про адміністративні правопорушення, накладення адміністративних стягнень;

- розрахунок розміру шкоди, заподіяної внаслідок самовільного зайняття земельних ділянок, використання їх не за цільовим призначенням, зняття ґрунтового покриву без спеціального дозволу та вжиття заходів до її відшкодування в установленому законодавством порядку;

- вжиття відповідно до закону заходів щодо повернення самовільно зайнятих земельних ділянок їх власникам або користувачам;

- здійснення землеустрою, у тому числі забезпечення проведення державної інвентаризації земель;

- здійснення державного нагляду у сфері землеустрою;

- проведення відповідно до законодавства моніторингу земель та охорони земель;

- проведення в установленому законодавством порядку державної експертизи програм і проектів з питань землеустрою, програм з питань топографо-геодезичної і картографічної діяльності, проектів топографо-геодезичних і картографічних робіт та їх результатів [6].

До сфери Міністерства екології та природних ресурсів України відноситься проведення державної екологічної експертизи, а здійснення державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення і охорони природних ресурсів здійснює Державна екологічна інспекція України, до завдань якої належать:

- здійснення державного контролю за дотриманням вимог законодавства України про охорону земель у частині додержання органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, фізичними та юри-

дичними особами вимог законодавства України про охорону земель;

- здійснення державного контролю за дотриманням вимог законодавства про використання та охорону земель;

- здійснення державного контролю за дотриманням вимог законодавства про охорону і раціональне використання вод та відтворення водних ресурсів;

- здійснення державного контролю за дотриманням вимог законодавства про охорону атмосферного повітря;

- здійснення державного контролю за дотриманням вимог законодавства про охорону, захист, використання та відтворення лісів;

- здійснення державного контролю за дотриманням вимог законодавства щодо охорони, утримання і використання зелених насаджень;

- здійснення державного контролю за дотриманням вимог законодавства про додержання режиму територій та об'єктів природно-заповідного фонду [7].

Також чинним законодавством передбачено здійснення державної санітарно-гігієнічної експертизи, яку проводить Міністерство охорони здоров'я України.

Як бачимо, адміністративний вплив державних органів влади на землевласників та землекористувачів здійснюється шляхом застосування певної сукупності контролюючих методів, які можуть ототожнюватися із способами його проведення. Серед них можна виділити нагляд, моніторинг, експертизу, інвентаризацію та паспортизацію (рис. 1).

Варто зазначити, що кожен з розглянутих методів державного контролю має свої особливості здійснення, але у своїй сукупності всі вони направлені на здійснення ефективного адміністрування землекористування.

У свою чергу, самоврядний контроль за використанням та охороною земель, відповідно до ст. 189 Земельного кодексу України та ст. 20 Закону України «Про охорону земель», здійснюється сільськими, селищними, міськими, районними та обласними радами.

Однак варто погодитись із думкою С. Хом'яченко, яка відзначає, що основна різниця між державним та самоврядним контролем полягає у характері суспільних інтересів, які реалізуються через зазначені види контролю за використанням та охороною земель. Якщо державний контроль за використанням та охороною земель виражає державні інтереси, тобто інтереси всього народу нашої кра-

їни, то самоврядний контроль покликаний захищати інтереси конкретних територіальних громад у сфері раціонального використання та охорони земель [8, с. 168].

Отже, сьогодні, в умовах проведення децентралізації управління щодо використання та охорони земель, виникає риторичне питання, чи достатньо сьогодні повноважень у територіальних органах влади щодо контролю за використанням та охороною земель.

Часткову відповідь на це запитання дає проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо делегування повноважень органам місцевого самоврядування з розпорядження землями державної власності і посилення державного контролю за використанням та охороною земель», розроблений Державною службою України з питань геодезії, картографії та кадастру. В ньому, зокрема, пропонується передати повноваження щодо проведення моніторингу земель сільським, селищним та міським радам [9].

Однак слід сказати, що цим же законопроектом пропонується виключити ст. 190 Земельного кодексу України, що пов'язана з проведенням громадського контролю за використанням та охороною земель.

Окрім того, що громадський контроль за використанням та охороною земель за своєю суттю не відповідає його характеристикам, він здійснюється громадськими інспекторами, які призначаються відповідними центральними органами виконавчої влади, що реалізують державну політику у сфері здійснення державного нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі та у сфері охорони навколишнього природного середовища. Отже, виходить так, що всі суб'єкти контролю за використанням та охороною земель виступають від імені держави. Хто ж тоді захищатиме інтереси громадянськості, хто контролюватиме діяльність державних інспекторів у сфері використання та охорони земель та відомств, яким вони підпорядковуються, окрім державного апарату? Ось в цьому, на нашу думку, криється основна проблема неефективного адміністрування землекористування в нашій державі.

Для її вирішення повинен запрацювати механізм взаємоконтролю, за яким влада повинна контролювати виконання взятих на себе землевласниками та землекористувачами обов'язків щодо дозволеного використання та охорони земель, а громадськість (громадські об'єднання) мають здійснювати експертизу за прийнятими органами виконавчої влади рішеннями у земельній сфері.

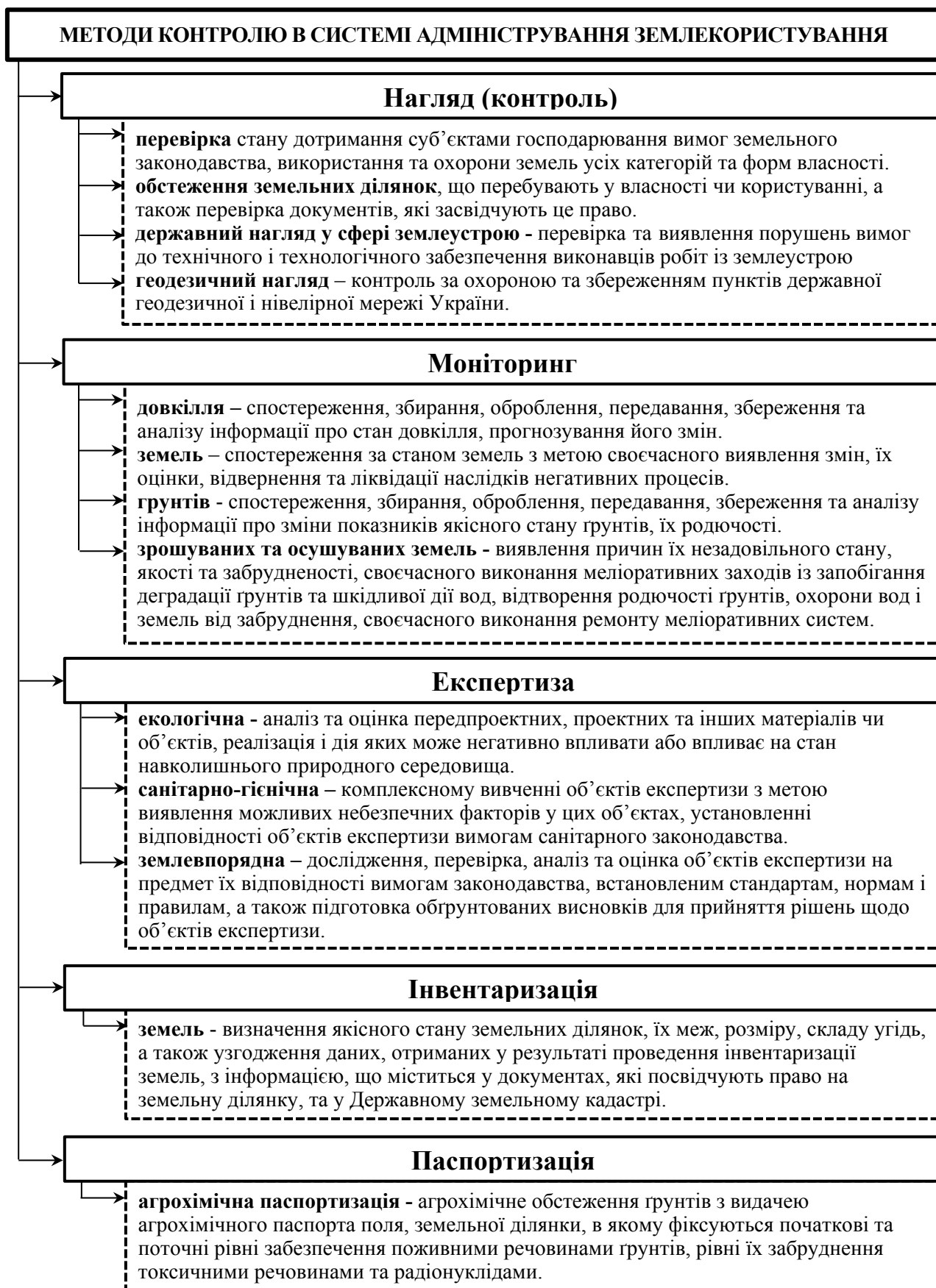


Рис. 1. Методи контролю в системі адміністрування землекористування

Адже громадська експертиза діяльності органів виконавчої влади є складовою механізмом демократичного управління державою, який передбачає проведення інститутами громадянського суспільства, громадськими радами оцінки діяльності органів виконавчої влади, ефективності прийняття і виконання такими органами рішень, підготовку пропозицій щодо розв'язання суспільно значущих проблем для їх врахування органами виконавчої влади у своїй роботі [10].

Для цього держава повинна активно залучити громадян до участі в процесі адміністрування землекористування забезпечувати ефективну співпрацю об'єднань громадян, громадських організацій зі спеціально уповноваженими органами виконавчої влади, сприяти забезпеченню публічності, прозорості, інформованості громадськості щодо результатів здійснення своєї діяльності.

Отже, основним завданням громадського контролю за використанням та охороною земель повинно бути не стільки надання допомоги органам державного контролю в забезпеченні додержання вимог земельного та природоохоронного законодавства підприємствами, установами, організаціями та громадянами, скільки перевірка додержання органами державної влади та органами місцевого самоврядування вимог земельного зако-

нодавства у процесі регулювання земельних відносин.

А громадські інспектори повинні призначатися не головними державними інспекторами, а органами місцевого самоврядування за поданням громадських організацій та за погодженням з відповідними органами виконавчої влади, що здійснюють державний контроль за використанням та охороною земель.

Отже, контроль є ефективним інструментом забезпечення реалізації правових актів держави та основним засобом забезпечення дієвості законодавства, його реалізації всіма суб'єктами земельних відносин.

Державний контроль – вид діяльності держави, що полягає у здійсненні нею відповідними засобами та способами специфічного контрольно-владного впливу на стан суспільних відносин. Метою контрольно-владного впливу держави є «відновлення», «формування» і «спрямування» суспільних процесів відповідно до легітимних критеріїв щодо ефективності державного управління, зокрема здійснення державної влади. А це означає, що метою контролю є вирішення питань як щодо «ефективності», так і щодо «законності» діянь суб'єктів суспільних відносин [11, с. 12]. Його важливість полягає в тому, що він виконує роль засобу підвищення ефективності функціонування системи адміністру-

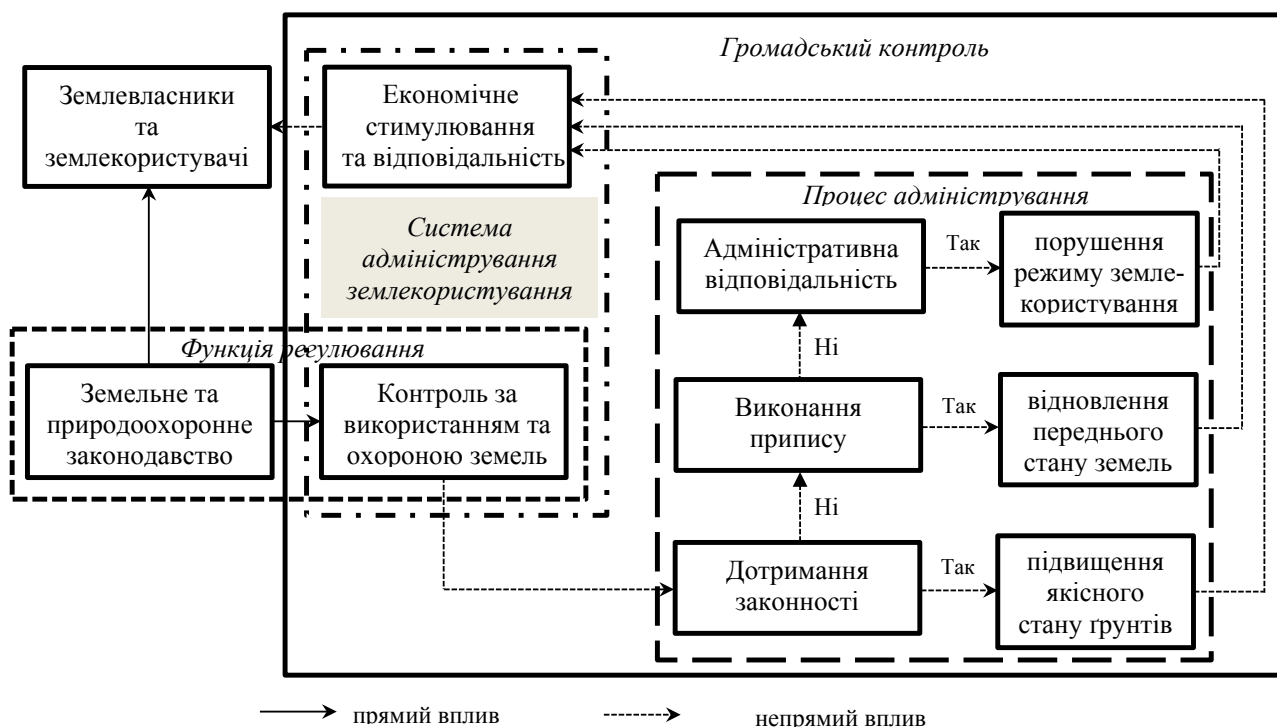


Рис. 2. Модель процесу контролю як регулюючої функції адміністрування землекористування

вання землекористування шляхом економіко-правового регулювання через стимулювання чи покарання землевласників та землекористувачів.

Однак тут потрібно чітко розділяти функцію регулювання системи інтегрованого управління землекористування, адже вона носить двійстий характер. З одного боку, регулювання є прямим впливом держави на різні сторони соціально-економічного розвитку та діяльності землевласників і землекористувачів через нормативно-правові акти земельного, екологічного та іншого законодавства. З іншого боку, функція регулювання системи адміністрування землекористування має не прямий характер впливу, що полягає у контролюючому впливі держави на економічні інтереси суб'єктів земельних відносин через поєднання заходів економічного стимулювання і відповідальності у сфері використання та охорони земель (рис. 2).

Отже, поняття «контроль в адмініструванні» необхідно розглядати у трьох основних аспектах:

- як систематичний аналіз та перевірку додержання органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування вимог земельного законодавства у процесі регулювання земельних відносин;
- як підсумковий етап процесу управління, основою якого є зворотній зв'язок впливу на землевласників та землекористувачів;
- як складова процесу розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень землевласниками та землекористувачами, оцінки та аналізу результатів їх діяльності, оперативного втручання в їх господарську діяльність для прийняття коригуючих чи стимулюючих заходів.

Він як невід'ємна складова системи адміністрування землекористування, він виступає як економічна категорія узгодження еколого-економічних інтересів держави та суспільства.

Як бачимо, контроль є необхідним в матеріальному стимулюванні землекористування, адже він є обов'язковим елементом стимулюючої ситуації. Зрештою, стимулюють не самі податкові пільги, пільгове кредитування чи надбавка до цін, а ймовірність їх отримання, яка і визначається в процесі адміністрування землекористування.

Застосування економічних важелів впливу на поведінку юридичних та фізичних осіб як суб'єктів земельних правовідносин спрямоване насамперед на позитивне виконання

ними обов'язків власників землі й землекористувачів щодо підвищення родючості ґрунтів та збереження корисних властивостей землі. Водночас органи державної влади та місцевого самоврядування зобов'язані створювати такі економіко-правові умови, які б спонукали власників землі і землекористувачів добровільно, без будь-яких засобів примусового впливу на їх діяльність, брати безпосередню участь у виконанні заходів, пов'язаних з раціональним використанням та охороною земель за ринкових умов [12, с. 212–213].

Відповідно до ст. 205 Земельного кодексу до таких стимулів законодавець відносить:

- надання податкових і кредитних пільг громадянам та юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені загальнодержавними та регіональними програмами використання і охорони земель;
- виділення коштів державного або місцевого бюджету громадянам та юридичним особам для відновлення попереднього стану земель, порушених не з їх вини;
- звільнення від плати за земельні ділянки, що перебувають у стадії сільськогосподарського освоєння або поліпшення їх стану згідно з державними та регіональними програмами;
- компенсацію з бюджетних коштів зниження доходу власників землі та землекористувачів внаслідок тимчасової консервації деградованих та малопродуктивних земель, що стали такими не з їх вини.

Ці заходи, хоч і визначені законодавчо, порядок їх застосування поки що не встановлено, що породжує низький рівень їх застосування. Для вирішення цього питання Міністерством аграрної політики та продовольства України в кінці 2012 року було розроблено проект Постанови КМУ «Про затвердження Порядку економічного стимулювання використання та охорони земель і підвищення родючості ґрунтів».

В ній, зокрема, визначаються організаційні засади, умови, підстави та механізм економічного стимулювання використання та охорони земель і підвищення родючості ґрунтів землевласниками і землекористувачами, у тому числі орендарями.

Підставою для економічного стимулювання землевласників та землекористувачів, у тому числі орендарів, є:

- нормативна грошова оцінка земель;
- здійснення комплексу протиерозійних заходів, передбачених в проектах землеустрою або в планах ґрунтозахисних заходів;

- створення і додержання контурно-меліоративної організації території;
- дотримання проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь і передбачають заходи з охорони земель;
- охорона, збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів, що підтверджується результатами агрохімічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення;
- консервація деградованих не з вини власників землі і землекористувачів, в тому числі орендарів, сільськогосподарських угідь;
- належне утримання захисних лісових смуг, своєчасне здійснення ремонту протиерозійних споруд та проведення рубок догляду в лісосмугах;
- поліпшення культуртехнічного стану земель;
- зменшення забруднення земель агрохімікатами, відходами виробництва, радіоактивними речовинами, що підтверджується результатами агрохімічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення [13].

Підставою для розгляду питання про економічне стимулювання є заява (клопотання) землевласника або землекористувача до місцевих органів влади, які здійснюють регулювання у сфері охорони земель, за місцем знаходження земельної ділянки. Також заявник повинен надати копію документа, що посвідчує право власності або право користування земельною ділянкою (в тому числі, на умовах оренди затверджену в установленому порядку документацію із землеустрою (еколого-економічного обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь; будівництва протиерозійних гідротехнічних споруд; рекультивації порушених земель; консервації земель; землювання малопродуктивних угідь; захисту земель від підтоплення, заболочення, вторинного засолення, висушування, ущільнення, закислення; створення захисних лісових насаджень), в якій визначено розрахунки затрат на впровадження зазначених заходів.

Важливим аспектом є також надання проекту договору з підрядною організацією на виконання заходів щодо реалізації проекту або довідка про можливість здійснити його реалізацію власними силами.

По завершенню робіт заявнику потрібно надати висновок про покращення екологічного стану земель і підвищення родючості

ґрунтів згідно з даними агрохімічного паспорта земельної ділянки.

В свою чергу, обсяг компенсування землевласникам і землекористувачам недоодержаної частки доходу внаслідок консервації деградованих і малопродуктивних земель, господарське використання яких є екологічно та економічно неефективним, а також техногенно забруднених земельних ділянок, на яких неможливо одержувати продукцію, що відповідає обов'язковим параметрам безпечності, а перебування людей на цих земельних ділянках є небезпечним для їх здоров'я, пропонується визначати за формулою:

$K_t = G_{oz} / T_k$, де:

K_t – розмір щорічної компенсації сільськогосподарським товаровиробникам недоодержаної частки доходу внаслідок консервації деградованих, малопродуктивних, а також техногенно забруднених земель, грн/рік;

G_{oz} – нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь;

T_k – термін капіталізації рентного доходу (у роках), який встановлюється на рівні 33 років.

Для цього розпорядник бюджетних коштів, який здійснює компенсування недоодержаного доходу, укладає із землевласниками та землекористувачами договір про компенсування та виділення бюджетних коштів для компенсування недоодержаної частки доходу, строк якого визначається проектом землеустрою.

Як бачимо, проведення нормативної грошової оцінки, розробка відповідної проектної документації із землеустрою та здійснення робіт з агрохімічної паспортизації земельних ділянок повинні стати ключовими заходами для практичного застосування механізму економічного стимулювання використання та охорони земель, а також підвищення родючості ґрунтів. Усі ці заходи передбачають проведення контролюючих дій, пов'язаних із визначенням показників якісного стану ґрунту, їх зміни внаслідок господарської діяльності, експертизи документації із землеустрою та документації з оцінки земель, а також їх погодження.

Висновки з цього дослідження. Отже, контроль як складова системи державного адміністрування виступатиме як спосіб непрямого регулюючого впливу на власників земельних ділянок та землекористувачів, що пов'язаний з економічним стимулювання землеохоронної діяльності чи фінансовим покаранням за неправомірну господарську діяльність на землі. Він також матиме регулюючий

влив і на посадових осіб – вищих управляючих системи державного адміністрування землекористування, через систему заходів, які здійснюються громадянською і спрямо-

вані на запобігання порушень органами державної влади та місцевого самоврядування вимог земельного та природоохоронного законодавства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : [монографія] / [О. Алимов, А. Даниленко, В. Трегубчук]. – К. : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.
2. Dale P.F. Land Administration / P.F. Dale, J.D. McLaughlin. – Oxford : Oxford University Press, 1999. – 184 p.
3. Enemark S. Sustainable land governance: Spatially enabled, fit for purpose, and supporting the global agenda / S. Enemark [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.landandpoverty.com/agenda/pdfs/paper/enemark_full_paper.pdf.
4. Advances in responsible land administration / [J.A. Zevenbergen, W.T. de Vries, R.M. Bennett]. – Boca Raton : CRC Press, 2015. – 305 p.
5. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 року № 2768 зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
6. Про Державну службу України з питань геодезії, картографії та кадастру : Постанова КМУ від 14 січня 2015 року № 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/15-2015-%D0%BF>.
7. Про Положення про Державну екологічну інспекцію України : Указ Президента України від 13 квітня 2011 року № 454/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/454/2011>.
8. Хом'яченко С. Правове забезпечення контролю за використанням та охороною земель в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.06 «Земельне право; аграрне право; екологічне право; природоресурсне право» / С. Хом'яченко ; НАН України. Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького. – К., 2004. – 207 с.
9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо делегування повноважень органам місцевого самоврядування з розпорядження землями державної власності і посилення державного контролю за використанням та охороною земель : Проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/info>.
10. Про затвердження Порядку сприяння проведенню громадської експертизи діяльності органів виконавчої влади : Постанова КМУ від 5 листопада 2008 року № 976 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/976-2008-%D0%BF>.
11. Сушинський О. Контроль у сфері публічної влади: теоретико-методологічні та організаційно-правові аспекти : [монографія] / О. Сушинський. – Л. : ЛРІДУ УАДУ, 2002. – 468 с.
12. Третяк А. Управління земельними ресурсами : [навч. посіб.] / А. Третяк, О. Дорош ; за заг. ред. А. Третяка. – К. : ТОВ «ЦЗРУ», 2006. – 462 с.
13. Про затвердження Порядку економічного стимулювання використання та охорони земель і підвищення родючості ґрунтів : Проект постанови КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/regulatory?nid=2493>.

Методологические основы государственного стимулирования природопользования

Никола С.О.

аспирант кафедры менеджмента
и математического моделирования рыночных процессов
Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы стимулирования охраны и рационального использования природных ресурсов. Выделены основные стимулы экологической мотивации, которые должны учитываться в комплексе для каждого хозяйствующего субъекта при стимулировании природопользования. Предложена система стимулирования взаимодействия государства и предприятия в рамках эколого-экономических инструментов поощрительных мер реструктуризации производственного процесса и диверсификации производства.

Ключевые слова: стимулирование, стимулирование охраны природных ресурсов, экологизация, мотивация, потребности, природопользование, социо-эколого-экономические факторы, диверсификация.

Никола С.О. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

У статті розглядаються теоретико-методологічні основи стимулювання охорони та раціонального використання природних ресурсів. Виділено основні стимули екологічної мотивації, які повинні враховуватися в комплексі для кожного господарюючого суб'єкта при стимулюванні природокористування. Запропоновано систему стимулювання взаємодії держави і підприємства в рамках еколого-економічних інструментів заохочувальних заходів реструктуризації виробничого процесу і диверсифікації виробництва.

Ключові слова: стимулювання, стимулювання охорони природних ресурсів, екологізація, мотивація, потреби, природокористування, соціо-еколого-економічні чинники, диверсифікація.

Nikola S.O. METHODOLOGICAL BASES OF THE STATE TO PROMOTE RATIONAL NATURE RESOURCES USAGE

The article discusses theoretical and methodological foundations of stimulating protection and rational use of natural resources. The key drivers of environmental motivation, which should be considered in the complex for each business entity in stimulating environmental management, are highlighted. The system of stimulating interaction between the state and businesses within the ecological and economic instruments of incentives restructuring of the production process and production diversification is suggested.

Keywords: stimulation, stimulation of natural resources protection, greening, motivation, needs, nature, environmental and socio-economic factors, diversification.

Постановка проблемы в общем виде.

Стимулирование охраны и использования природных ресурсов представляет собой систему экономических и организационных отношений, побуждающих субъектов хозяйственной деятельности к осуществлению рационального природопользования и экономико-экологической безопасности, в возникновении материальной и моральной заинтересованности в результатах сбалансированного использования природно-ресурсного потенциала территории (региона, страны). В основе системы экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности используется подход к охране природы как неотъемлемой составной части основной производственно-хозяйственной деятельности предприятия, учреждения, организации. Поэтому стимули-

рование должно рассматриваться как система объективных условий развития основной деятельности и ее неотъемлемой части – рационального использования и охраны природных ресурсов.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению теоретико-методологических основ стимулирования охраны и рационального использования природных ресурсов посвятили свои труды такие ученые, как, в частности, О.В. Прокопенко, С.Н. Ильяшенко, Е.В. Мишенин, Р.П. Косодий, С.Н. Бобылев, А.А. Аверченков, Н.Н. Андреева, С.В. Соловьев, П.А. Кирюшин, А.И. Мартиенко, Д.В. Дудник, И.А. Сарабский, К.П. Колотырин, Е.В. Садченко.

Формулирование цели статьи (постановка задания). Основной целью статьи является определение теоретических основ

государственного стимулирования природопользования. А целью материального и финансового стимулирования природопользования является создание экономических и организационных условий для реализации общественных, коллективных и личных интересов в развитии бизнеса и природопользования, а основной задачей – способствование высокоэффективной производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий для достижения поставленных стратегических и тактических целей.

Изложение основного материала исследования. Обеспечение гибкости системы экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности необходимо применять во многих сферах национальной экономики, непосредственно или опосредованно связанных с природопользованием. Конечные результаты производственно-экономической деятельности должны диктоваться получением максимальной прибыли с учетом результатов природопользования. Например, нарушение и несоблюдение экологических показателей производственно-хозяйственной деятельности, а также экологических показателей производимого и реализуемого товара должны вычитаться (по шкале нанесенного вреда природе и здоровью человека) из прибыли. На сегодняшний день все экологические платежи относятся к себестоимости продукции, в конечном итоге за все платит потребитель. Новая система налогообложения и экологических платежей должна учитывать стимулирующий эффект природопользования. В данный момент предприятию выгоднее получить большую прибыль и заплатить экологические налоги, поэтому необходимо разработать адекватную экологическому ущербу систему стимулирования, которая обеспечит максимум прибыли при минимуме антропогенного воздействия на природную среду. Существуют стимулы в кредитовании, налогообложении и т. д., однако они не носят системного характера для экономики страны в целом, поэтому необходима разработка механизмов, инструментов на принципах системности и единства экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности. Для того чтобы экономические и экологические интересы составляли единое целое и имели конкретные конечные результаты, необходима система государственного стимулирования,

которая будет воздействовать на объектно-субъектно-объектные связи и отношения экологизации предприятий, организаций и учреждений.

Государственное регулирование экономической и экологической деятельности субъектов хозяйствования с помощью разработанной системы стимулирования (внешних побудителей) только тогда оказывается успешным, когда ее механизмы и инструменты соответствуют актуальному состоянию мотивационной среды, то есть адекватны мотиву поведения субъекта хозяйствования в данной конкретной ситуации.

У предприятия есть явно выраженная доминанта: основным мотивом производственно-хозяйственной деятельности является получение прибыли. Охрана окружающей природной среды является более слабой формой мотива, ведь она финансируется по остаточному принципу, а у предприятий отсутствует заинтересованность выделять дополнительные средства на мероприятия по экологии, поэтому решения принимаются на основе преобладающего мотива. На уровне предприятия должна функционировать система государственных стимулов, которые заставят предприятия поменять свое отношение и выстроить свою систему стимулов, которые станут составной частью его собственных интересов, что будет побуждением к природоохранным действиям экономических субъектов.

У предприятия должна быть потребность и заинтересованность в реализации системы экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности, которая может быть осуществлена только на основе государственного стимулирования. Одним из направлений государственного стимулирования является компенсация затрат предприятия, которые были направлены на охрану природы, либо штрафные санкции за превышение допустимых объемов выбросов, сбросов и т. д. При этом следует отметить разную реакцию предприятий на конкретные стимулы: выделенные государством предприятию компенсационные средства на охрану природы могут быть использованы не полностью по назначению; предприятию выгоднее заплатить штраф, чем осуществлять превентивные природоохранные мероприятия. Исходя из вышеизложенного, можем сказать, что в системе мотивации должны быть разработаны определенные механизмы и инстру-

менты стимулирования каждого конкретного субъекта экономической деятельности. Существуют два вида стимулов экологизации деятельности экономических субъектов: «вознаграждение», которое ведет к улучшению экономических показателей деятельности за счет экологических показателей, и «репрессия», которая ведет к ухудшению данных показателей за счет увеличения экологических платежей и штрафных санкций. Как показывает опыт экономического развития, не всегда меры и стимулы запретного характера и штрафы оказывали положительное влияние на решение вопросов охраны окружающей природной среды. В государственной системе стимулирования экологизации деятельности предприятия должны сочетаться эти направления, и в каждом конкретном случае государство должно решать:

- при каких условиях ему необходимо поддержать предприятие любой формы собственности на техногенные факторы производства и дать ему дотацию, субсидию, беспроцентный кредит, вернуть затраты, вложенные в охрану природы;

- при каких условиях необходимо воспользоваться штрафными санкциями, взиманием сверхнормативных платежей за загрязнение в пятикратном размере из прибыли предприятия.

Данное решение о методе применяемого стимулирования зависит от стратегических целей, задач государства в области экономики и экологии и результатов воздействия на окружающую природную среду каждого предприятия и его целей и задач развития.

Нами выделены следующие основные стимулы экологической мотивации, которые должны учитываться в комплексе для каждого хозяйствующего субъекта: экономические («вознаграждение», «репрессия»), экономико-экологические, социальные, моральные и административные. Каждый вышеперечисленный стимул предполагает наличие другого, но их соотношение у разных видов субъектов хозяйственной деятельности различно. Разные соотношения данных стимулов приводят к различным результатам, и появляется эффект синергии, который усиливает или ослабляет систему стимулирования природопользования. Системный подход к проблемам государственного стимулирования позволит устранить главный недостаток существующих методов и подходов, который заключается в том, что они сосредоточивают внимание на каком-то одном важном элементе, например,

экономическом. В настоящее время говорится о системе социо-экономико-экологических факторах, а в реальности оцениваются результаты либо по экономической, либо по социальной, либо по экологической составляющей. В системе государственного стимулирования экологизации предпринимательской деятельности очень важно выделить влияние каждого компонента друг на друга и систему в целом, то есть выяснить, как один из компонентов повлияет на изменения других компонентов [1; 2].

Основной недостаток существующей системы стимулирования природопользования состоит в том, что у предприятия отсутствует экономическая мотивация осуществлять природоохранные действия, так как экологические мероприятия не связаны с конечными результатами деятельности субъекта хозяйствования. При этом наблюдается следующее противоречие: экономические интересы не совпадают с экологическими. Преодоление этого противоречия состоит в изменении самой системы государственного стимулирования природопользования.

Соотношение экономики производственно-хозяйственной деятельности и осуществление экологических мероприятий должны выражаться в формах и системах стимулирования экономического и экологического развития. Оно должно являться конкретным способом распределения в системе экономических и экологических стимулов в определенных условиях производства и государственных приоритетов.

В большинстве случаев применяются две формы стимулирования проведения экономических и экологических мероприятий, а именно «вознаграждение» и «репрессии», каждая из которых имеет свои разновидности. Выбор форм и разновидностей стимулирования определяется условиями производства и загрязнения окружающей природной среды, характером и объемами экологических платежей, а также соотношением размера прибыли и экологических платежей в различных сферах хозяйственной деятельности. В данном случае их выбор определяется спецификой деятельности, состоянием окружающей природной среды и влиянием субъекта на ее изменение.

В условиях нестабильности рынка и непредсказуемости производственно-хозяйственной деятельности усиливается экономико-экологическая стимулирующая функция государства.

Государство должно стимулировать научно-технический прогресс по всей цепочке воздействия на окружающую природную среду от производства товаров, их эксплуатации до переработки отходов и способов их захоронения (размещения) в окружающей природной среде. Государственное стимулирование природопользования заключается в фундаментальных и прикладных разработках малоотходных технологий (на основе госзаказа научным подразделениям) и создании условий (специальное стимулирование) для их внедрения на предприятиях.

Наше государство выделяет недостаточно средств на охрану природы из государственного и местных бюджетов, в Украине стимулирование природоохраны не является действенной составной частью экономического механизма природопользования. Факторами стимулирования природоохранной деятельности выступают формирование рынка экологических услуг, система экологической сертификации, лицензирования и аудита, использование лизинга в природоохранной деятельности, система государственной поддержки экологического предпринимательства.

В свете интеграции Украины в Европейское сообщество необходимы координации усилий по формированию системы государственного стимулирования природоохранных мероприятий и согласования экологических параметров производственно-хозяйственной деятельности с зарубежными странами в рамках единого экономико-экологического пространства. Так, например, в зарубежных

странах государство стимулирует охрану природы и выделяет на нее средства, представленные в таблице 1 [3].

Как видно из таблицы 1, наибольшее количество средств на охрану природной среды выделяют США (80 446 млн. дол.), Япония (26 035 млн. дол.) и Германия (1 4424 млн. дол.), однако относительно валового внутреннего продукта на первом месте стоит Дания, ведь ее затраты на охрану природы составляют 1,9% в ВВП, а США и Япония соответственно занимают 3 и 8 места в удельных затратах на окружающую природную среду в ВВП.

Как показывает анализ экологического законодательства Украины, вопросу экономического стимулирования природопользования уделяется не достаточно внимания, все сводится к системе установления налоговых льгот, которые на практике не действуют, так как не расписаны критерии их распределения и экологические платежи за использование природных ресурсов, стимулирующая роль которых до конца не определена.

По нашему мнению, экономическое стимулирование природопользования – это составная часть экономического механизма стимулирования развития экономики, направленного на увеличение ВВП страны, при этом создаются условия для сочетания экономических и экологических интересов на уровне государства, предприятия, индивидуума. То есть должны внедряться не отдельные механизмы стимулирования природоохранной деятельности, а единая система стимулирования экономики и экологии, при которой выгодно предпринимателям осуществлять природоохранные мероприятия, ведь от их осуществления они получают экономико-экологический эффект, и выгодно государству, ведь происходит увеличение бюджета в результате увеличения ВВП и экологически чистой продукции [4].

В настоящее время при рассмотрении взаимодействия «государство-предприятие» можно увидеть, что фактически государству выгодно получать больше поступлений в виде экологических платежей от предприятия (чем больше загрязнение, тем больше платежей) и это не является действенной системой государственного стимулирования внедрения природоохранных мероприятий на предприятии.

Предприятия смогли бы усовершенствовать свои технологии, провести инжиниринг или реинжиниринг с учетом экологической составляющей и при этом снизить экологические платежи – это выгодно для предприятия

Таблица 1
**Затраты на охрану окружающей
природной среды в зарубежных странах
и в Украине**

№ п/п	Страна	Сумма (млн. дол.)	% к ВВП
1.	Дания	1 237	1,9
2.	Германия	14 424	1,7
3.	США	80 446	1,6
4.	Швеция	1 948	1,5
5.	Швейцария	1 891	1,5
6.	Великобритания	8 837	1,4
7.	Польша	960	1,4
8.	Япония	26 035	1,3
9.	Нидерланды	2 254	1,3
10.	Австрия	1 130	1,3
11.	Франция	7 746	1,1
12.	Украина	824	0,5

и выгодно государству, так как растет выпуск продукции и при этом снижается загрязнение окружающей природной среды. Это позволит в то же время, увеличить выпускаемую продукцию (экологически чистую), а государство получит увеличение поступлений от налога на прибыль, НДС и т. д. Происходят взаимовыгодные операции, и это является стимулом для государства и предприятий: сочетание экономических и экологических интересов государства и предприятия.

В общей системе экономического стимулирования природопользования на уровне государства осуществляются взаимовыгодные расчеты, что и послужит стимулом продвижения экологоориентированного бизнеса в системе экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности. Так, внедрение в систему экологических платежей за загрязнение окружающей природной среды «регулирующих платежей за выбросы» будет способствовать заинтересованности предприятий, так как они возвращаются предприятию в форме субсидий для усовершенствования экотехнологий, модернизации оборудования для предотвращения загрязнений, для внедрения новых эколого-инновационных технологий.

В системе стимулирования природопользования могут рассматриваться различные комбинации функций источника финансирования и стимулирования. Все предприятия определенного вида экономической деятельности получают пропорционально их доле в суммарном объеме выработки продукции определенные льготы (или стимулы) к минимизации выбросов на единицу вырабатываемой продукции и тем самым к максимальному увеличению национального дохода, получаемого государством от данного платежа.

В качестве поощрительных мер следует рассмотреть налогообложение – льготное налогообложение, кредитование – льготное кредитование, выплаты из бюджета – дотации предприятиям на осуществление природоохранных мероприятий. Для государства эти инструменты регулирования позволяют получить косвенную выгоду за счет различных комбинаций функций источника финансирования. Каждый вид экономической деятельности в той или иной мере ощутит непосредственный (косвенный) эффект от улучшения состояния природной среды. Внешние отраслевые экстерналии при их интернализации позволят получить дополнительный эконо-

мико-экологический эффект другим предприятиям, что положительно отразится на основных производственно-хозяйственных результатах (росте дохода, прибыли, производительности труда) и в целом на макроэкономических показателях государства [5]. Для предприятий прямая выгода состоит в получении дополнительных средств на осуществление природоохранных мероприятий, что в результате приведет к снижению экологических платежей и улучшению имиджа предприятия. За счет полученных от государства средств предприятие может осуществлять:

- модернизацию очистных сооружений;
- внедрение новых методов и технологий очистки сточных вод;
- утилизацию отходов, улавливание вредных веществ из атмосферы и сокращение выбросов в атмосферу;
- приобретение нового природоохранного оборудования, позволяющего снизить экологическую емкость производства;
- строительство кооперированных очистных сооружений, что особенно выгодно при организации и функционировании экологических кластеров.

Уменьшение экологических платежей способствует высвобождению финансовых средств на предприятии, увеличению фонда развития производства и выделению ресурсов на увеличение выпуска продукции за счет инновационных технологий с учетом экологического фактора, реструктуризации производственного процесса, диверсификации производства.

Снижение платежей за загрязнение природных ресурсов также может позволить предприятию осуществить увеличение выпуска экологически чистой продукции за счет диверсификации выпуска продукции, замены части или всей продукции на экологически чистую, дополнительного выпуска продукции в результате вторичного использования отходов.

При рассмотрении части системы стимулирования «государство –поощрительные меры – предприятие» в общей системе экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности видим совпадение экономических и экологических интересов государства и предприятия.

Выводы из этого исследования. Предложенная система стимулирования природопользования состоит в том, что ее эффект определяется не только как экономико-эко-

логический, но и как сугубо экономический, также происходит эффект синергии, который объединяет интересы экологические и экономические на уровне государства, предприятия и общества. В предложенном подходе имеет место эффект системы экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности.

Ранее рассматривались прямые одинарные взаимоотношения: государство-предприятие, предприятие-предприятие, предприятие-общество, государство-общество. Предложенная система стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности, включает поощрительные, принудительные и компенсационные меры в их взаимосвязи между собой.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Nikola S.O. Motivational preconditions of environmental and economic stimulation / S.O. Nikola // Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. – Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China, 2016. – P. 318–322.
2. Никола С.О. Формирование системы экономического стимулирования природопользования в условиях экологизации предпринимательской деятельности / С.О. Никола, Е.В. Садченко // Устойчивое развитие : сб. науч. тр. – № 20. – Болгария, София, 2014. – С. 62–70.
3. Васюкова Г.Т. Екологія / Г.Т. Васюкова, О.І. Грошева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pidruchniki.com/12991010/ekologiya/sistema_ekologichnogo_upravlinnya_kontrolyu.
4. Никола С.О. Мотивация как основа экономико-экологического механизма природопользования / С.О. Никола // Економічні інновації : збірник наукових праць / за наук. ред. Б.В. Буркинського. – № 60. – Кн. III. – О., 2015. – С. 168–175.
5. Садченко О.В. Економіко-екологічні ризики в господарській діяльності : [монографія] / О.В. Садченко, М.М. Барчан. – О. : ІПРЕЕД НАН України, 2016. – 222 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5[334+316.35]

Соціальне підприємництво в контексті викликів довготривалого безробіття в Україні

Звонар В.П.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

У статті на основі міжнародного досвіду та із застосуванням кейс-методу виокремлено й обґрунтовано основні напрями, за якими соціальне підприємництво в Україні може використовуватися як інструмент реагування на виклики, пов'язані із довготривалим безробіттям. Додатково сформульовано економіко-організаційні засади активізації соціального підприємництва у цьому контексті.

Ключові слова: соціальне підприємство, довготривале безробіття, ініціатива, профілактика, подолання, заходи.

Звонарь В.П. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНТЕКСТЕ ВЫЗОВОВ ДОЛГОСРОЧНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ

В статье на основе международного опыта и с применением кейс-метода сформулированы и обоснованы основные направления потенциального использования социального предпринимательства в качестве инструмента реагирования на вызовы, связанные с долгосрочной безработицей в Украине. Также определены экономико-организационные основы активизации социального предпринимательства в этом контексте.

Ключевые слова: социальное предприятие, долгосрочная безработица, инициатива, профилактика, преодоление, мероприятия.

Zvonar V.P. SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A TOOL TO RESPOND TO CHALLENGES OF LONG-TERM UNEMPLOYMENT IN UKRAINE

The relevant international experience being duly considered, the paper puts forward and reasons the main directions of the potential use of social entrepreneurship as a tool for responding to the challenges of long-term unemployment in Ukraine. The case-method are exploit as principal herein. The necessary economic and organizational measures for enhancing of social entrepreneurship in this respect are identified as well.

Keywords: social enterprise, long-term unemployment, initiative, prevention, overcoming, measures.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Згідно з методологією Міжнародної організації праці, довготривалим вважається безробіття, період якого становить дванадцять місяців або довше. Відомо, що на індивідуальному рівні таке безробіття стає причиною послаблення мотивації до активного життя, втрати професійних умінь і навичок, навіть деградації особистості. Спостерігається руйнування життєвих звичок, інтересів та цілей. У фаховому дискурсі нерідко висловлюються застереження, що вже піврічна тривалість безробіття стає причиною деструктивних змін не тільки фінансового стану людини, але й її психічного, фізичного і соціального здоров'я. На рівні суспільства довготривале безробіття є небезпечним через імовірне зростання соці-

альної нерівності, ризику масової маргіналізації населення, збільшення обсягів соціальних трансфертів. Отже, визначальним наслідком цього виду безробіття виявляється комплекс індивідуальних і суспільних проявів проблеми соціальної вразливості населення, що потребує зусиль не лише інститутів регулювання ринку праці, а й інших суб'єктів соціальної політики, у тому числі недержавних. Водночас відповідні заходи впливу в Україні нині зазвичай обмежуються традиційними підходами, які передбачають безпосередню організаційну і фінансову участь держави у вирішенні соціальних проблем загалом і проблем функціонування ринку праці зокрема. А громадська і приватно-підприємницька ініціативи все ще задіяні не повною мірою. У цьому аспекті

актуальним і необхідним видається розвиток соціального підприємництва, яке базується на посиленні ролі громадської самоорганізації стосовно підтримки соціально вразливих верств населення, у тому числі тривало безробітних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальні проблеми розвитку ринку праці України та можливості подолання довгострокового безробіття перебувають у сфері дослідницьких інтересів багатьох авторитетних українських учених, серед яких: С.І. Бандур, О.А. Грішнова, Т.А. Заяць, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, Ю.М. Маршавін, І.Л. Петрова тощо. Тематика функціонування соціальних підприємств видається доволі новою та перспективною у вітчизняній науковій економічній спільноті. Окремі аспекти цієї тематики відображено у працях таких дослідників, як О.Б. Кіреєва, Т.І. Лункіна, Н.М. Сіренко, О.В. Сотула, де соціальне підприємництво розглядається, серед іншого, й як інноваційний інструмент соціальної політики та засіб протидії деструктивним соціальним явищам. Водночас цей вид та спосіб підприємницької діяльності нині виявляється слабко інтегрованим у контекст соціальних викликів довготривалого безробіття в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – сформулювати й аргументувати напрями можливого впливу соціального підприємництва стосовно проблеми довготривалого безробіття в Україні, а також визначити комплекс першочергових економіко-організаційних заходів, необхідних для реалізації цього впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із фахових джерел нині добре знайомі стали два основних підходи до розуміння та сприйняття соціального підприємництва. Перший – європейський (континентальний). Соціальне підприємництво тут – це діяльність класичної бізнес-структури, яка ставить певні соціальні цілі. Значна (якщо не переважна) частина прибутку такої структури використовується не для збагачення власників чи учасників підприємства, а для вирішення соціальних завдань. А сама ця структура іменується соціальним підприємством. Другий – американський (атлантичний) підхід, де соціальне підприємництво позиціонується як підприємницька діяльність громадської організації, прибуток від якої спрямовується на реалізацію місії чи статутних цілей організації. Відповідно, соціальним підприємством іменується громадська організація [1]. Слід визнати, що

в сучасному світі цей поділ став досить умовним, оскільки достатнє поширення отримали і соціально орієнтована бізнес-діяльність, і підприємницькі ініціативи громадського сектору. Спільним в обох підходах є те, що соціальні підприємства – це своєрідні організаційні гібриди, які поєднують соціальні цінності та завдання з комерційною практикою.

Вирішення соціальних завдань функціонування ринку праці через соціальні підприємства активно впроваджується та діє у низці зарубіжних країн. Уже перші приклади соціальних підприємств асоціювалися з проблематикою зайнятості вразливих груп населення. Зокрема, ініціатива Grameen Bank, заснована в 1976 р. у Бангладеш, ставила за мету створення умов для працевлаштування або самозайнятості безробітних жінок. Було налагоджено механізм надання мікрокредитів «солідарним групам» (невеликим неформальним групам, які гарантували повернення позики, ґрунтуючись на господарській взаємодопомозі). Після повернення кредиту одним позичальником фінансування могли отримати інші учасники групи [2].

Однією з перших європейських країн, яка масштабно запровадила соціальне підприємництво, стала Італія. У 1991 р. у країні було затверджено окрему організаційно-правову форму для соціального підприємства – соціальний кооператив. Примітно, що створення таких кооперативів пов'язувалося саме з необхідністю трудової інтеграції вразливих груп населення. На відміну від традиційних кооперативів, спрямованих на задоволення потреб їхніх членів, соціальний кооператив був зорієнтований на інтереси широкого кола осіб. Соціальні кооперативи як соціальні підприємства поділялись на дві групи. До першої групи було віднесено організації, що надавали соціальні послуги (у сфері охорони здоров'я, освіти, соціального догляду). Другу групу становили кооперативи, які, власне, і приймали на роботу незахищені верстви населення [3].

Нині роботу соціальних підприємств також налагоджено в багатьох постсоціалістичних країнах Європи: в Угорщині, Чехії, Словаччині, Словенії, Литві та Польщі. У деяких таких країнах на законодавчому рівні пріоритетом функціонування соціальних підприємств визначено підтримку довготривало безробітних. Про це, зокрема, йдеться в окремій статті національного закону (акту) про соціальне підприємництво Словенії [4].

Слід зазначити, що в Україні теж існують певні успішні започаткування у сфері соці-

ального підприємництва. Хоча на відміну від європейських країн законодавчого статусу такі ініціативи не отримали. Результати зусиль вітчизняних законотворців у цьому напрямі відображає офіційний веб-портал Верховної Ради України (URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc2>). Так, проект Закону України «Про соціальні підприємства» було напрацьовано ще в 2012 р. На заміну відхиленій тоді редакції законопроекту в 2015 р. з'явилася нова редакція, котра нині опрацьовується профільним комітетом. Відповідно до цього законопроекту, соціальним підприємством в Україні визначається суб'єкт господарювання, утворений юридичними та/або фізичними особами, пріоритетом діяльності якого є досягнення соціальних результатів, передусім, у сфері охорони здоров'я, освіти, науки, культури, навколишнього середовища, надання соціальних послуг та підтримки соціально вразливих груп населення (безробітних, малозабезпечених, інвалідів тощо). Для набуття статусу соціального підприємства організація повинна відповідати визначеному критерію забезпечення робочим місцем таких осіб, а їх частка має становити не менше половини загальної кількості працівників на підприємстві. Отже, і в українській законотворчій практиці використання потенціалу соціальних підприємств у боротьбі з довготривалим безробіттям визнано пріоритетним завданням.

Незважаючи на відсутність чинного рамкового закону, соціальні підприємства вже тепер в Україні залучають до економічної активності бездомних, узалежнених, інших маргіналізованих осіб тощо. Вони дають можливість здобути перший досвід роботи молодим працівникам. Ці організації також готові забезпечити заробіток, нові знання і трудові навички людям, які стали безробітними у передпенсійному віці, через хворобу, інші соціальні обставини. «Поглинаючи» цю категорію працівників, соціальні підприємства попереджують їх подальшу соціальну деградацію і повертають до лав робочої сили.

На основі аналізу конкретних прикладів з української практики соціального підприємництва можна сформулювати принаймні два напрями конструктивного впливу соціальних підприємств на дестабілізаційні виклики, пов'язані з довготривалим безробіттям. По-перше, цей вид підприємництва здатен справляти *превентивний ефект* стосовно довготривалого безробіття. По-друге, він може бути корисним безпосередньо в контексті *подолання вказаного деструктивного*

явища та низки його соціально-економічних наслідків. *Превентивний ефект* покликаний забезпечити ініціативи, спрямовані як на об'єктивні причини (невідповідність рівня фахової компетенції шукачів роботи сучасним ринковим вимогам, їх недостатній досвід роботи тощо), так і на причини особистого характеру (недостатню мотивацію до праці, низьку життєву активність, дефіцит проактивних настанов тощо).

У цьому зв'язку привертає увагу діяльність громадської ініціативи «Центр Зайнятості Вільних Людей», покликаної сприяти працевлаштуванню та соціальній реабілітації вимушених переселенців із Криму та сходу України, учасників АТО. Центр надає професійні консультації на всіх етапах працевлаштування, організовує допомогу в пошуку вакансій, навчання, інформування про можливості отримання допомоги з інших джерел. Центр об'єднує понад 100 волонтерів, а також понад 1 000 лояльних роботодавців, готових розглянути питання працевлаштування переселених осіб. У базі Центру – майже 5 000 осіб, які скористалися допомогою чи отримують необхідний супровід [5]. Зусиллями Центру влітку 2015 р. у Києві з'явилися безкоштовні курси англійської мови для переселенців та бійців АТО з метою підвищення шансів цих людей на працевлаштування на столичному ринку праці.

Іншим прикладом слугує «Житомирська обласна асоціація бізнес-консультантів», яка впроваджує мотиваційні та професійні тренінги, консультації для розвитку підприємницької ініціативи старшокласників, безробітної та студентської молоді. Власними силами та за рахунок грантів асоціацією було реалізовано декілька соціальних програм трудового напрямку. Серед них: соціальна програма для молоді «Іноземна мова для успіху в бізнесі»; проект «Сприяння створенню та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у пілотних районах Житомирської області» (для соціально незахищеної сільської молоді) тощо [6].

Як свідчення потенціалу соціальних підприємств стосовно *боротьби з довготривалим безробіттям* та його наслідками (маргіналізацією населення) можна навести такі приклади. Спільнота взаємодопомоги «Оселя» – громадська організація, яка одна з перших в Україні почала всіляко підтримувати бездомних громадян і в 2003 р. у Львові сформувала унікальну громаду, де разом живуть і працюють, ведуть спільне господарство та допомагають іншим ті, хто опинився в скрутній

ситуації. В «Оселі» функціонують навчально-виробнича та мистецька майстерні. Протягом року у виробничій майстерні навчається і працює близько двадцяти бездомних та тривалобезробітних осіб. Вони мають можливість набути навички з меблевого ремонту та шиття. Крім мешканців спільноти, у майстерні працюють люди, які приходять в «Оселю» лише вдень. У мистецькій майстерні учасники спільноти декорують посуд, який до них приносять львів'яни. Відреставровані речі – одяг, предмети побуту – спільнота реалізовує через Благодійну крамничку за пожертви [7].

Легендою стала львівська соціальна пекарня «Горіховий дім», де випікають печиво за італійськими і німецькими рецептами з натуральних продуктів. Пекарню було засновано громадською організацією «Народна допомога – Львів» у 2010 р. Тут працюють безробітні жінки та жінки-безхатченки [8]. Печиво «Горіхового дому» стало візитівкою Львова та користується неймовірним попитом у місцевих ресторанах і кав'ярнях.

Незважаючи на потенціал соціальних підприємств, про який свідчать наведені приклади, повномасштабна реалізація цього потенціалу в нашій державі залишається поки що лише бажаним ідеалом. Очевидно, декілька успішних кейсів не зможуть суттєво вплинути на проблематику довгострокового безробіття в Україні. Ініціативний почин має отримати розвиток у масштабній і щоденній роботі всіх зацікавлених сторін. На нашу думку, з метою поширення практики соціального підприємництва в Україні необхідно виконати комплекс певних кроків, передусім, самим приватно-громадським сектором. При цьому не слід ігнорувати важливість участі й власне держави у цих процесах. Отже, бізнесу та громадським активістам слід: 1) проводити постійну активну інформаційну роботу, оскільки суспільство поки не сприймає повною мірою соціально-економічних переваг соціального підприємництва; 2) налагодити внутрішню комунікацію, об'єднуватися та самоорганізовуватися з метою обміну досвідом і впливу на формування прихильної державної політики; 3) постійно вивчати доцільні напрями реалізації соціального підприємництва у конкретних громадах (сільське господарство, екологічний туризм, транспортні послуги тощо); 4) заручатися всебічною підтримкою місцевої влади, а також методично «входити в контекст» децентралізаційних процесів на місцях; 5) ініціювати створення інформаційних, науково-методич-

них, навчальних та консалтингових осередків на рівні регіонів; 6) шукати можливості активізації обміну досвідом між зарубіжними та вітчизняними соціальними підприємцями.

На рівні державного управління важливі такі послідовні заходи: 1) подальша дерегуляція підприємницької діяльності, створення інституційних умов для появи інноваційних підприємств (стартапів); 2) прийняття рамкового закону про соціальні підприємства; 3) вироблення національної стратегії розвитку соціального підприємництва, яка дала б змогу скоординувати зусилля підприємців, громадських організацій, донорських структур і держави; 4) розроблення дієвих механізмів пошуку партнерів та фінансування соціального підприємництва із залученням соціально орієнтованих приватних компаній, кредитних та інших фінансових установ, міжнародних благодійних фондів тощо; 5) забезпечення фінансової підтримки соціальних підприємств із державного бюджету (у формі цільових кредитів, наданих на конкурсній основі); 6) встановлення податкових пільг для соціальних підприємств відповідно до вироблених заздалегідь державних пріоритетів; 7) забезпечення підготовки фахівців у сфері соціального підприємництва шляхом запровадження відповідних спецкурсів та навчальних програм у межах підготовки спеціалістів економічного, управлінського, фінансового напрямів; 8) підтримка науково-дослідних робіт із тематики соціального підприємництва, у тому числі в розрізі соціальних викликів довгострокового безробіття.

Урахування зазначених аспектів, імовірно, сприятиме тому, що соціальне підприємництво в Україні, за прикладом європейських країн, посяде належне місце у переліку інструментів боротьби з наслідками довготривалого безробіття та засобів запобігання цьому деструктивному явищу.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, аналіз описаних практичних прикладів функціонування соціальних підприємств в Україні дає змогу сформулювати два основні напрями, за якими цей вид та спосіб підприємницької діяльності може використовуватися як інструмент реагування на виклики, пов'язані із затяжною тривалістю безробіття та спровокованою нею маргіналізацією і люмпенізацією населення. По-перше, соціальні підприємства у свій спосіб здатні попереджувати довготривале безробіття. По-друге, вони здійснюють конкретні кроки для подолання різноманітних соціально-

економічних наслідків цього деструктивного явища. Хоча свідчень прояву громадської ініціативи за кожним із цих напрямів в Україні достатньо, соціальне підприємництво залишається недооціненим ресурсом соціально-економічного розвитку. Для його активізації необхідно видається реалізація комплексу визначених економіко-організаційних заходів як із боку підприємницької

і громадської спільноти, так і з боку державних інституцій у рамках публічної соціальної політики. Подальші дослідження доцільно скерувати в напрямі вивчення можливостей використання інструментарію соціальних підприємств для потреб соціально-економічного розвитку з огляду на реформу децентралізації владних повноважень в Україні, зокрема в соціальній сфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Салій І. Американський та європейський шляхи соціального підприємництва / І. Салій // Каталог соціальних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/109-amerykanskyi-ta-ievropeyskyi-shliakhy-sotsialnoho-pidpriemnytstva>.
2. Grameen Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grameen-bank.net/>.
3. Ігнатович Н.І., Гура В.Л. Зарубіжний досвід розвитку соціального підприємництва / Н.І. Ігнатович, В.Л. Гура // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – № 12. – С. 22–25.
4. Social Entrepreneur Act No. 300-01/10-53/162 No. 300-01/10-53/162 as of March 7, 2011 / National Assembly of the Republic of Slovenia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mddsz.gov.si/fileadmin/mddsz.gov.si/pageuploads/dokumenti__pdf/zaposlovanje/Act_SE_rev_clear.pdf.
5. Центр Зайнятості Вільних Людей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://czvl.org.ua/>.
6. Житомирська обласна асоціація бізнес-консультантів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ngo-asbc.edukit.zt.ua/>.
7. Спільнота взаємодопомоги «Емаус – Оселя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://emaus-oselya.org/ua/>.
8. Соціальна пекарня «Горіховий дім» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gorihoviydim.com.ua/>.

УДК 685.34.013.2

Економічні особливості проектування раціональної внутрішньої форми спортивного взуття

Петрус Б.Б.старший викладач кафедри легкої промисловості і професійної освіти
Мукачівського державного університету**Козарь О.П.**доктор технічних наук, доцент, професор,
завідувач кафедри легкої промисловості і професійної освіти
Мукачівського державного університету**Маргітич Р.Я.**магістр
Мукачівського державного університету

У статті розглянуто економічні особливості методів проектування раціональної внутрішньої форми та конструкцій спортивного взуття з метою подальшої розробки конструкцій взуття для дітей-легкоатлетів із покращеними функціонально-експлуатаційними властивостями. Розглянуто два незалежних напрями досліджень щодо переходу від параметрів стопи до параметрів колодки.

Ключові слова: взуття, раціональна внутрішня форма, метод, проектування, конструкція, ефективність.

Петрус Б.Б., Козарь О.П., Маргітич Р.Я. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОЙ ВНУТРЕННЕЙ ФОРМЫ СПОРТИВНОЙ ОБУВИ

В статье рассмотрены экономические особенности методов проектирования рациональной внутренней формы и конструкций спортивной обуви с целью дальнейшей разработки конструкций обуви для детей-легкоатлетов с улучшенными функционально-эксплуатационными свойствами. Рассмотрены два независимых направления исследований по переходу от параметров стопы к параметрам колодки.

Ключевые слова: обувь, рациональная внутренняя форма, метод, проектирование, конструкция, эффективность.

Petrus B.B., Kozar O.P., Marhitych R.Y. ECONOMIC FEATURES OF RATIONAL INTERNAL SHAPE DESIGN OF SPORTS SHOES

Analytical review of the methods of rational design of internal shape of sports shoes has been carried out in this article with the definition of the economic features of the process for developing efficient design of shoes for children athletes with improved functional and performance properties. The most famous systems of three-plane analysis of movements and bio-energy function of athletes' feet as the main factor for the development of science-based rational design of sports shoes have been considered.

Keywords: shoes, rational internal form, method, design, construction, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з умов розвитку легкої промисловості є створення високопродуктивних та економічно ефективних технологічних процесів виробництва конкурентоздатної продукції.

Відновлення та нарощення потенціалу взуттєвої галузі передбачає розширення асортименту виробів, до складу якого неодмінно входить і широкий спектр спортивного взуття та забезпечення функціональності, високої міцності, комфортності та високих естетичних показників [1; 5; 8].

Взуття будь-якого спортсмена – це, з одного боку, спеціальне спортивне знаряддя, при-

зване сприяти підвищенню спортивних досягнень, якості та ефективності тренувального процесу, а з іншого – це пристосування, яке повинне захищати нижню кінцівку спортсмена від несприятливих дій навколишнього середовища, можливих зіткнень, ударів тощо. Відповідність спортивного взуття стопі та гомілці спортсмена значною мірою визначає позитивний результат виконання спортивних завдань.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній технічній літературі є достатньо інформації щодо методів проектування окремих видів спортивного взуття для різних видів спорту. Проте досліджень, які стосуються впливу навантажень на

стопу спортсмена в процесі виконання спортивних рухів у біомеханічній системі «стопа – взуття – опора», не виявлено. Відсутні також антропометричні дані про нижні кінцівки спортсменів-легкоатлетів вікової категорії 12–16 років та розрахунки розмірно-повнотних характеристик асортименту спортивного взуття.

У доступній технічній літературі не виявлено робіт щодо дослідження динаміки пристосування до різних фізичних та спеціальних навантажень на нижні кінцівки спортсменів-легкоатлетів. Фізіологічні особливості впливу довготривалих занять легкою атлетикою на організм спортсмена-дитини досліджено також недостатньо. Не виявлено також робіт, пов'язаних із дослідженням нижніх кінцівок із метою проектування раціональної внутрішньої форми спеціального взуття для дітей-легкоатлетів. Морфологічний тип тіла спортсменів-легкоатлетів відрізняється від спортсменів інших видів спорту. Поряд з особливостями морфологічної структури пропорції тіла різних груп спортсменів низка дослідників [3; 4; 6] під час вивчення кістково-суглобного апарату тіла спортсменів зазначили, що систематичне заняття окремим видом спорту сприяє цілеспрямованій перебудові кісткової системи і в більш напруженій частині тіла – стопі взагалі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналітичний огляд методів проектування раціональної внутрішньої форми спортивного взуття для подальшої розробки економічно ефективних конструкцій взуття для дітей-легкоатлетів із покращеними функціонально-експлуатаційними властивостями.

Об'єкт дослідження – методи проектування раціональної внутрішньої форми і конструкції спортивного легкоатлетичного взуття.

Предмет дослідження – розробка раціональної конструкції та економічно ефективної технології виготовлення спортивного взуття для легкоатлетів вікової категорії 12–16 років.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфікою процесу проектування раціональних конструкцій взуття є те, що для його здійснення потрібна значна і різноманітна інформація. Відомості, які безпосередньо зв'язані із динамічною зміною форми, морфологією, функціональним станом і роботою стопи, належать до біомеханічних передумов побудови раціонального взуття [84 9].

Одним із головних завдань біомеханіки є вивчення різних аспектів руху людини. Для опису цих рухів використовуються такі поняття, як положення системи точок, пере-

міщення, траєкторія, швидкість, прискорення, реакція опори, сила відштовхування тощо. Рух тіла людини можна виміряти тільки порівнюючи положення його матеріальних точок чи біоланок із положенням обраного для порівняння об'єкту або обумовленою попередньо системою координат [9].

Для отримання інформації про характеристики рухів спортсменів нині використовуються інструментальні та безконтактні оптичні та оптико-електронні методи.

Інструментальні методи вимірювань у біомеханіці є найбільш об'єктивними. За їх допомогою визначають кількісну оцінку характеристик та показників рухових дій спортсмена, а також можливих змін (функціональних, силових, морфологічних), що відбуваються в його організмі під час рухової діяльності. Однак інструментальні вимірювання передбачають наявність і контакт із тілом спортсмена датчиків, що зчитують ту чи іншу фізичну величину, а також шлейфів, блоків живлення, перетворювачів, реєструючої апаратури тощо. Однак більш доцільним є використання безконтактних методів вимірювань характеристик рухів.

Оптичні методи ґрунтуються на застосуванні фотоапаратів та кінокамер. Точність фото- і кінозйомки пропорційна формату кадру на плівці. Збільшення формату веде до подорожчання апаратури. Крім того, швидкісні можливості кінокамер обмежені. А обробка фото- і кіноматеріалів надзвичайно трудомістка.

Більш оперативною і швидкісною є оптико-електронна відеоапаратура. Запис кадрів здійснюється на чіп-карту, що значно спрощує процес отримання готових кадрів, дає змогу оцифровувати отриману відеоінформацію та активно використовувати комп'ютерну техніку для обробки та аналізу характеристик рухів спортсмена, накладати і порівнювати декілька кадрів. Максимальна швидкість відеозйомки сучасними відеокамерами сягає 5 000 кадрів за секунду, що забезпечує високу точність побудови біокінематичних схем, хронограм, силових діаграм.

На основі відеотехніки в розвинених країнах розроблені і застосовуються в спортивній практиці системи трьохплощинного аналізу рухів. Розглянемо найбільш відомі із цих систем.

Система «ТАКЕБ» (Японія) дає можливість зчитувати та аналізувати рухи частин тіла людини по кольорових маркерах, наклеєних на суглобах [5]. Максимальна швидкісна спроможність системи – 60 кадрів за секунду в реальному часі. Уся проаналізована інформація записується на диск комп'ютера. Дані

координат, переміщень, швидкостей, прискорень, кутів, кутових швидкостей графічно представляються на дисплеї, а числові дані можна роздруковувати.

Система «УІСОІЧ-370» (Велика Британія) складається зі станції-сервера бази даних, з'єднаних високошвидкісною мережею з однією або більше робочих станцій [5]. У системі встановлюється від чотирьох до семи відеокамер. Станція даних синхронізує відеокамери та оцифровує в реальному часі зображення маркерів, прикріплених на суглоби спортсмена. Число необхідних камер залежить від природи та складності руху, що вивчається. Камери обладнані інфрачервоними стробоскопічними джерелами світла. Вони не відволікають уваги спортсмена та дають змогу використовувати систему в нормальних умовах освітлення всередині приміщення.

До «УІСОІЧ-370» за допомогою додаткового аналогового блока можуть бути приєднані динамоплатформи, електроміографи та інші аналогові пристрої. Велика кількість рухів людини успішно вимірюється камерами, котрі працюють зі швидкістю від 50 до 60 кадрів за секунду, що відповідає більшості європейських або американських відеостандартів. А для вимірювання високошвидкісних рухів або ударних взаємодій у системі «УІССЖ-370» є можливість використовувати камери зі швидкістю до 240 кадрів за секунду.

Модульні аналізатори рухів «РЕАК-30» та «01ІАІІ8У5» (Канада – США – Німеччина) дають змогу виконати безконтактні вимірювання у сагітальній, поперечній та похилій площинах на базі використання трьох професіональних відеокамер та відеокomp'ютерного інтерфейса, що фіксують траєкторії переміщення біологів за допомогою спеціальних світловідбивачів-маркерів, закріплених на суглобах тіла людини [5]. Ці системи «РЕАК-3Ц» працюють у комплексі з тензоплатформами, електроміографами, електрокардіографами, акселерометрами, електроенцефалографами, лічильниками деформації, електрогоніометрами, датчиками тиску. Швидкість зйомки – до 1 000 кадрів за секунду.

Вітчизняна автоматизована система обробки відеограм «АСОВ» (НУФВСУ, кафедра кінезіології) дає змогу не тільки відстежувати та оцифровувати переміщення біологів тіла людини в одноплосинній дії як у розглянутих зарубіжних аналогах, але й виконувати на базі спеціальних програмних продуктів широкий спектр математико-статистичних процедур.

Для кількісного біомеханічного аналізу сьогодні використовується відеокomp'ютерний комплекс «КШЕХ» [5], в якому стандартний відеоблок, що дає змогу відтворювати відеозображення з частотою 50 напівкадрів за секунду, сполучений із системою аналого-цифрового перетворення у комп'ютері. Зчитування координат точок об'єкта, котрий викликав інтерес, здійснюється зі стоп-кадру відеофільму, відтворюваного на відеомоніторі. Як модель опорно-рухового апарату людини використовується розгалужений кінематичний ланцюг, ланки якого за геометричними характеристиками відповідають великим сегментам тіла людини, а точки відліку координат – основним суглобам (усього 18 точок).

Головними недоліками всіх розглянутих систем та їх аналогів є висока вартість, низька мобільність, можливість використання лише у стаціонарних умовах, тому очевидно, що для вивчення характеристик рухів під час тренування доцільно використати спрощений варіант системи «АСОВ» (НУФВСУ) у вигляді відеокамери, сполученої з відеомагнітофоном для запису кадрів та одного-двох комп'ютерів для оцифровування й обробки відеоінформації.

Найскладнішим завданням вважається визначення енергетичних характеристик рухів, які виступають критерієм оцінки досконалості фізичної підготовки та можливостей у досягненні найкращих спортивних результатів [5; 8]. Оскільки в роботі переслідується мета покращання функціонально-експлуатаційних властивостей спортивного взуття для дітей-легкоатлетів, то слід уважати за доцільне здійснення комплексних досліджень енергетичних характеристик роботи стопи і гомілки спортсмена в екстремальних умовах стрибків та бігу.

Вирішенню завдань вивчення характеристик механічної роботи та енергії стосовно функціонування опорно-рухового апарату спортсменів присвячено широке коло наукових праць. Наприклад, у роботі [5] визначено шляхи підвищення енергетичної ефективності роботи опорно-рухового апарату спортсмена шляхом моделювання управління рухами багатоланкового ланцюга як біомеханічної системи.

У Мінському державному інституті фізичної культури В.Т. Назаровим здійснено дослідження та проведено аналіз внутрішньої структури фізичної вправи, розглянуті загальні принципи управління рухом тіла спортсмена, проаналізовані суглобні рухи за синтезу фізичних вправ. А.А. Вайном запропонована методика діагностики ступеню роз-

витку функціональних можливостей нервово-м'язового й опорно-рухового апарату людини.

Стосовно процесу проектування раціонального взуття, то в біомеханіці велике значення мають дослідження взаємодії з опорною поверхнею, де різні частини стопи в різні фази контакту відчують різне навантаження.

Дослідженням навантажень на різні частини стопи у статичній та динамічній, розподілу тиску у взутті присвячено роботи Ю.П. Зибіна, Т.С. Кочеткової, І.П. Шуляк, В.В. Литвиненкової, Ф.Р. Богданова, О.В. Фарнієвої, В.П. Либи, А.Б. Домбровського та ін.

Метод дослідження розподілу навантаження по опорній поверхні та по сліду взуття за допомогою пододинамографії [1] можливо застосувати і для дослідження стоп спортсменів. Але більш об'єктивні показники отримують за допомогою електродинамометричного методу [4], який дає змогу встановити залежність між характеристиками рухів та руховими властивостями м'язової системи людини.

Основою досліджень із визначення силової взаємодії між стопою та верхом взуття різних конструкцій є застосування тензометричної установки, в якій використовується малогабаритний датчик контактної опори, виконаний у вигляді пакета електропровідного перфорованого паперу з двома обкладинками із металевий фольги, які розміщені в ізолюванні оболонці. Невеликі габарити датчика дають можливість кріпити його між стопою і внутрішньою поверхнею взуття (на підкладці), фіксувати навантаження у вибраних точках. При цьому є можливість визначати не тільки максимальні (пікові) значення тиску, а й отримувати діаграми залежності його величини у часі.

Відомо багато методів оцінки рушійної (у русі «поштовх») функції нижніх кінцівок, які засновані на вимірюванні сили навантаження на опору за допомогою тензометричних площадок та оптичних методів реєстрації характеристики рухів. Цікавим є спосіб оцінки рушійної функції стопи і гомілки шляхом реєстрації механічних рухів за допомогою датчиків лінійного прискорення та гіроскопів. Недоліком даного методу є низька точність, що не дає змоги діагностувати незначні відхилення рушійної функції ніг від норми.

Дослідження локомоторної функції організму під час бігу показують, що навантаження відбуваються переважно за скорочення м'язів гомілки [6]. Функціонуючі м'язи керуються електроімпульсами периферійної нервової

системи організму. Нині є можливість дослідження характеристик електроімпульсів за допомогою електроміографії.

Біомеханічні дослідження стоп у зв'язку з удосконаленням конструкції взуття і колодок проводяться і за кордоном. Так, польськими вченими розроблений електроконтактний метод дослідження рухових дій стопи в динамічних умовах. Деякі дослідники підкреслюють важливість взаємодії між спортивним взуттям та опорною поверхнею, роллю матеріалів та показниками раціональності взуття, і ця точка зору зараз прийнята багатьма вченими, які працюють у напрямі біомеханіки спортивних рухів.

Багато авторів стверджують, що всебічний аналіз навантаження на рухому систему повинен включати такі дослідження швидкості контакту, як геометрія стопи під час контакту, а також тип рухів.

Як бачимо, дослідження біоенергетичної функції стоп спортсменів як головного фактора для розробки науково обґрунтованого конструювання раціонального спортивного взуття, які започатковані у 70-х роках минулого століття, продовжуються та розвиваються і в наш час.

Максимальна відповідність взуття стопам спортсменів формується в процесі проектування нової моделі шляхом задоволення антропометричних, фізіологічних та функціональних вимог, що в підсумку відображається у формі і розмірах затяжної колодки, конструкції виробу, властивостях матеріалів верху та низу, технології виготовлення. При цьому проектувальник повинен мати точні відомості про формо-розміри стопи конкретної людини (під час індивідуального виготовлення взуття) або середньо-типової стопи (під час масово-поточного виробництва). Водночас не можна ігнорувати ті психологічні, соціально-естетичні й економічні вимоги, якими керується сам споживач у процесі підбору, примірки і придбання взуття, тому що нехтування ними здатне перекреслити зусилля великої армії розробників та промисловців, призвести не тільки до матеріальних збитків, але й до захворювань і навіть травм стоп, погіршення загального самопочуття людини [3; 4]. Вирішенню цієї важливої проблеми присвячено дослідження вітчизняних і закордонних учених: Ю.П. Зибіна, Б.П. Хохлова, Х.Х. Лікумовича, Е.О. Дубинського, А.А. Риндіча, К.І. Ченцової, В.О. Фукіна, О.В. Фарнієвої, І. Мали, В. Дибшлага й ін. Сучасний підхід до вдосконалення існуючих і створення нових систем

проектування раціонального взуття закладений у працях наукових шкіл В.П. Коновала, Т.Т. Фоміної, Ю.О. Карагезяна, В.В. Костилевої, В.П. Либи, С.П. Александрова.

В основу створення раціональної внутрішньої форми взуття покладено перетворення формо-розмірів стопи у параметри взуттєвої колодки [2; 9]. Цей процес здійснюється розрахунковим або емпіричним шляхом. Відповідно, будемо розглядати два незалежних напрями досліджень щодо переходу від параметрів стопи до параметрів колодки.

Емпіричний напрям ґрунтується на накопиченні, вдосконалюванні і наступному узгодженні практичних та евристичних прийомів коректування елементів форми вже існуючих колодок, а також методів макетування їхніх еталонів. Незважаючи на значну трудомісткість, ці методи становлять інтерес, оскільки дають змогу одержувати бажаний результат безпосередньо в процесі розробки. Вони доцільні в тих дослідженнях, де потрібна негайна перевірка яких-небудь наукових положень стосовно внутрішньої форми взуття й являють собою поки що єдиний шлях у дрібносерійному виробництві взуття, а також під час його виготовлення за індивідуальними замовленнями.

Розрахунковий напрям поєднує аналітичні методи обчислення параметрів взуттєвої колодки для раціональної внутрішньої

форми взуття з використанням цифрових, аналітичних і геометричних моделей умовно-середніх стоп (УСС) та критеріїв оцінки раціональності взуття. Перетворення формо-розмірів стоп у геометричні параметри взуттєвої колодки відповідає сучасному рівню взуттєвого виробництва [2; 8]. Бурхливий розвиток продуктивних сил, зростаючі потреби населення в різноманітному взутті, часта зміна і розширення його асортименту спонукають до необхідності вдосконалювати форми і розширювати асортимент взуттєвих колодок.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, проведено аналітичний огляд методів проектування раціональної внутрішньої форми та конструкцій спортивного взуття для подальшої розробки економічно ефективних конструкцій взуття для дітей-легкоатлетів із покращеними функціонально-експлуатаційними властивостями. В основу створення раціональної внутрішньої форми взуття покладено перетворення формо-розмірів стопи у параметри взуттєвої колодки.

Розглянуто найбільш відомі системи трьохплощинного аналізу рухів, за допомогою яких на базі спеціальних програмних продуктів можна виконувати широкий спектр математико-статистичних процедур, відстежувати та оцифровувати переміщення біологів тіла людини.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Озолина Н.Г., Маркова Д.П. Легкая атлетика : [учебник для институтов физической культуры] / Н.Г. Озолина, Д.П. Маркова ; 2-е изд. – М., 2002.
2. Половников И.И. Проектирование низа спортивной обуви / И.И. Половников. – К. : Знание, 2001. – 132 с.
3. Лимаря П.Л. Легкая атлетика для юношей / П.Л. Лимаря. – М., 1999.
4. Коробова А.В. Школа легкой атлетики / А.В. Коробова ; 2-е изд. – М., 1998.
5. Хоменкова Л.С. Учебник тренера по легкой атлетике / Л.С. Хоменкова. – М., 2002.
6. ГОСТ 4.78-82 Система показателей качества продукции «ОБУВЬ СПОРТИВНАЯ» Номенклатура показателей.
7. Взуття. Номенклатура показників якості спеціального взуття. ДСТУ 3485-96.
8. ГОСТ 12.4.127-83 Обувь специальная. Номенклатура показателей качества
9. Половников И.И. Биомеханические особенности проектирования спортивной обуви / И.И. Половников. – К. : Знание, 2000. – 144 с.

Фактори впливу на структуру споживання продуктів харчування населенням України

Савченко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Нікопольський факультет
Запорізького національного університету

У статті досліджено динаміку та структуру споживання продуктів харчування населенням України на основі порівняння норм і рівня споживання, визначено та проаналізовано фактори впливу на структуру споживання продуктів харчування (цінові та нецінові детермінанти), запропоновано класифікацію факторів, що впливають на структуру споживання продуктів харчування.

Ключові слова: структура споживання продуктів харчування, рівень і норми споживання, домогосподарства, доходи і витрати, індекс цін, фактори впливу.

Савченко Т.В. ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА СТРУКТУРУ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ НАСЕЛЕНИЕМ УКРАИНЫ

В статье исследованы динамика и структура потребления продуктов питания населением Украины на основе сравнения норм и уровня потребления, определены и проанализированы факторы влияния на структуру потребления продуктов питания (ценовые и неценовые детерминанты), предложена классификация факторов, влияющих на структуру потребления продуктов питания.

Ключевые слова: структура потребления продуктов питания, уровень и нормы потребления, домохозяйства, доходы и расходы, индекс цен, факторы влияния.

Savchenko T.V. FACTORS INFLUENCING THE STRUCTURE OF FOOD CONSUMPTION OF THE POPULATION OF UKRAINE

The article studies the dynamics and structure of food consumption of the Ukraine population based on the comparison of standards and level of consumption, defines and analyzes the factors influencing food consumption structure (price and non-price determinants), the classification of factors influencing the structure of food consumption is suggested.

Keywords: structure of food consumption, standards and level of consumption, household, income and expenses, price index, factors of influence.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Споживання населенням безпечних та якісних продуктів харчування у необхідних обсягах є однією з нагальних потреб громадян, що забезпечує підтримку на високому рівні фізичної та розумової активності населення. Здоров'я людини визначається її харчовим статусом, тобто ступенем забезпеченості організму необхідними харчовими речовинами та енергією. Структура споживання має відповідати сучасним уявленням науки про харчування, вимоги якої слід урахувати, розробляючи стратегію розвитку харчової промисловості. Прийняття управлінських рішень щодо рівня забезпеченості та доступності для населення продуктів передбачає виявлення регіональних особливостей споживання населенням продуктів харчування, обумовлене різними соціально-економічними чинниками та звичками населення у харчуванні, а також визначенням факторів,

що впливають на обсяг та структуру споживання населенням харчових продуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню споживання населення присвячено чимало праць наукового-практичного та методологічного характеру. У працях М.М. Одінцева та І.А. Сало [1; 2] було проведено кількісне оцінювання впливу факторів, що характеризують економічну доступність продовольства, на рівень споживання вибраних груп продуктів харчування. Проте тут досліджується лише споживання окремих видів харчових продуктів, а як фактори розглядаються чинники, пов'язані з попитом та платоспроможністю населення. Оцінюванню економічної доступності продовольства за даними вибіркового обстеження домогосподарств присвячено роботу І.Б. Яціва [3]. Залежність загального рівня споживання продуктів харчування від окремих показників розглянуто в роботі А.Н. Чекавинського

[4]. Теоретичним питанням визначення основних факторів, що впливають на рівень споживання продовольства, присвячена робота Р.П. Мудрака [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас невирішеним залишається питання щодо визначення факторів не лише економічної групи, але й соціальних, демографічних та інших груп, а також групування цих факторів за класифікаційними ознаками.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення та групування факторів, які впливають на обсяги та структуру споживання харчових продуктів населенням України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, але й вагоме місце держави серед світових країн – лідерів із виробництва продуктів харчування. Доступність харчових продуктів та їх якість впливають на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами її соціальної стабільності.

Отже, питання розгляду індексів виробництва харчових продуктів, споживання основних груп харчових продуктів та індексів цін на харчові продукти набувають неабиякої актуальності, бо з їх допомогою можна проаналізувати, як саме підвищення цін впливає на споживання основних продуктів харчової промисловості, а також як обмежене споживання певних харчових продуктів впливає на обсяги виробництва харчових продуктів в Україні (табл. 1).

Як показують розрахунки таблиці 1, обсяг виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів у 2015 р. в Україні стано-

вив 390 660,9 млн. грн., що на 29,2% більше, ніж за попередній рік, питома вага харчових продуктів у загальному обсязі реалізованої промислової продукції становила 22,4%, що на 5,7% більше ніж за попередній рік. Таким чином, у грошовому еквіваленті динаміка виробництва харчових продуктів з 2013 року має позитивну динаміку, а питома вага харчової галузі за останні п'ять років у загальному обсязі реалізованої промислової продукції збільшилась з 16,6 до 22,4%.

Розглянемо структуру та динаміку споживання продуктів харчування в домогосподарствах у таблиці 2.

За період з 2011 по 2015 рр. спостерігається зменшення споживання у середньому за місяць у розрахунку на одну особу за всіма групами продуктів харчування. Щодо структури споживання, то у 2015 р. зросло споживання молока та молочних продуктів (з 33,8 до 34, 8%), картоплі (з 11,5 до 11,6%), овочів та баштанів (з 15 до 15,3%), найсуттєвіше скоротилось споживання риби (з 2,7 до 2,1%) та фруктів і ягід (6,2 до 5,5%).

Розглянемо відповідність споживання продуктів харчування раціональними нормам споживання та обсягу споживання продуктів харчування за споживчим кошиком у таблиці 3.

Результати порівняння показників раціонального споживання продуктів харчування та фактичного споживання у 2015 р. показали, що фактичне споживання продуктів харчування майже за всіма групами продуктів, окрім рослинних жирів та хліба і хлібних продуктів, не дотягують до норм споживання, рекомендованих МОЗ на рівні від 58,7% (фрукти, ягоди) до 21,4% (яйця). Щодо результатів порівняння показників споживання продуктів за споживчим кошиком та фактичного споживання ми бачимо протилежну ситуацію: за такими

Таблиця 1

Динаміка виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів в Україні за 2011–2015 рр.

Показник	2011	2012	2013	2014	2015
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, млн. грн.	216 454,0	245 869,7	253 439,0	302 391,9	390 660,9
Зміни до попереднього року, %		97,0	103,0	119,3	129,2
Питома вага у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	16,6	18,0	19,2	21,2	22,4
Зміни до попереднього року, %		108,4	106,7	110,4	105,7

Джерело: розраховано автором на підставі даних офіційного сайту Державної служби статистики України [6]

групами продуктів, як м'ясо і м'ясопродукти, молоко і молочні продукти, яйця, риба і рибопродукти, рослинні жири, фактичне споживання перевищує кількісні показники обсягів споживання за споживчим кошиком, але при цьому залишаються групи продуктів, що не дотягують до норм споживання навіть за споживчим кошиком (цукор, картопля, овочі, фрукти, хліб та хлібні продукти). Такі зміни у споживанні можуть свідчити про недоступ-

ність або недостатню доступність продуктів харчування для більшості населення України. Для підтвердження цієї думки розглянемо індекс цін на продукти харчування у таблиці 4.

Найбільше зростання цін відбулося у 2015 р. За окремими видами продуктів зростання складає від 22,8 до 72,8%, зниження ціни відбулося лише на один вид продукції – овочі (3,7%). Середнє зростання цін на продукти харчування та безалкогольні напої скла-

Таблиця 2

Структура та динаміка споживання продуктів харчування в домогосподарствах

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах (у перерахунку в первинний продукт) у середньому за місяць у розрахунку на одну особу	2011	2012	2013	2014	Структура споживання, % (2014 р.)	2015	Структура споживання, % (2015 р.)
м'ясо і м'ясопродукти, кг	5,1	5,0	5,1	4,9	8,2	4,6	8,1
молоко і молочні продукти, кг	19,1	19,6	20,3	20,3	33,8	19,8	34,8
яйця, шт.	20	20	20	20	–	19	–
риба і рибопродукти, кг	1,7	1,7	1,8	1,6	2,7	1,2	2,1
цукор, кг	3,2	3,1	3,0	3,0	5,0	2,8	4,9
олія та інші рослинні жири, кг	1,8	1,8	1,7	1,7	2,8	1,6	2,8
картопля, кг	7,9	7,8	7,1	6,9	11,5	6,6	11,6
овочі та баштанні, кг	9,9	10,1	9,4	9,0	15,0	8,7	15,3
фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	3,7	3,7	4,1	3,6	6,2	3,1	5,5
хліб і хлібні продукти, кг	9,2	9,1	9,0	9,0	15,0	8,5	14,9

Джерело: розраховано автором на підставі даних офіційного сайту Державної служби статистики України [6]

Таблиця 3

Норми і рівень споживання продуктів харчування населенням України, кг на рік

Продукти	Раціональна норма споживання	Споживчий кошик	Фактичне споживання у 2015 р.	2015 р., % до раціональної норми	2015 р., % до споживчого кошику
м'ясо і м'ясопродукти, кг	83	53,0	55,2	66,5	104,2
молоко і молочні продукти, кг	380	148,5	237,6	62,5	160
яйця, шт.	290	220	228	78,6	103,6
риба і рибопродукти, кг	20	13,0	14,4	72	110,8
цукор, кг	38	37,0	33,6	88,4	90,8
олія та інші рослинні жири, кг	13	7,1	19,2	147,7	270,4
картопля, кг	124	95,0	79,2	63,9	83,4
овочі та баштанні, кг	161	110	104,4	64,8	94,9
фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	90	64	37,2	41,3	58,1
хліб і хлібні продукти, кг	101	123,4	102	101	82,7

Джерело: розраховано автором на підставі даних офіційного сайту Державної служби статистики України [6]

дає 130,1%. Таким чином, внаслідок зростання виробництва харчових продуктів у 2015 р. на 29,2% відбулося лише зростання цін на продукцію, а збільшення питомої ваги у загальному обсязі реалізованої промислової продукції відбулося за рахунок зменшення виробництва частки інших видів продуктів промисловості.

Виявлені тенденції змін у структурі споживання продуктів харчування співпада-

ють із динамікою індексу цін на ці продукти. У 2015 р. зменшення ціни характерно лише для овочів (на 3,7%), на такі продукти харчування, як молочні продукти, м'ясо, жири, хліб, відбулося майже рівномірне зростання цін в межах від 20% до 30%, тому суттєвих змін у споживанні цих продуктів не спостерігалось. Найбільше подорожчали такі продукти харчування, як риба (на 46,8%) та фрукти (на

Таблиця 4

Динаміка індексу цін на основні продукти харчування

Індекс цін на основні продукти харчування	2013	2014	2015
Продукти харчування та безалкогольні напої	97,8	104,0	130,1
Продукти харчування	97,6	104,0	129,9
Хліб	104,0	102,8	130,1
Макаронні вироби	101,9	102,0	129,0
М'ясо та м'ясопродукти	98,1	101,7	129,4
Риба та продукти з риби	96,1	105,0	146,8
Молоко, сир та яйця	99,9	103,5	122,8
Олія та жири	99,6	103,3	124,1
Фрукти	88,0	103,0	172,8
Овочі	88,3	114,4	96,3
Цукор	92,3	97,4	123,1
Безалкогольні напої	102,2	103,4	134,4
Алкогольні напої, тютюнові вироби	108,4	101,8	130,2

*Джерело: згруповано з матеріалами офіційного сайту
Державної служби статистики України [6]*

Таблиця 5

Характеристика структури домогосподарств

Класифікаційна ознака	2011	2012	2013	2014	2015	2015 до 2014, %
Середній розмір домогосподарства, осіб	2,59	2,58	2,58	2,58	2,59	100,4
Середній розмір домогосподарства у розрахунку на умовних дорослих, осіб	2,11	2,11	2,11	2,10	2,11	100,5
Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі (%), в тому числі:	Відсотки					
одна особа	23,6	22,4	22,6	22,8	20,3	89,0
дві особи	27,9	30,0	29,1	29,6	32,5	109,8
три особи	25,8	25,0	26,9	25,3	25,9	102,4
чотири особи і більше	22,7	22,6	21,4	22,3	21,3	95,5
Частка домогосподарств із дітьми (до 18 років) (%)	38,0	38,0	38,0	38,0	38,2	100,5
Частка домогосподарств без дітей (%)	62,0	62,0	62,0	62,0	61,8	99,7
Розподіл домогосподарств із дітьми (%) за кількістю дітей у їх складі, в тому числі:	Відсотки					
одна дитина	74,9	75,6	75,4	73,6	75,7	102,9
дві дитини	22,5	21,8	22,4	23,3	21,2	91,0
три дитини і більше	2,6	2,6	2,2	3,1	3,1	100

Джерело: згруповано з матеріалами офіційного сайту Державної служби статистики України [6]

72,8%), які і зазнали найбільшого скорочення у раціоні харчування.

Вагомий вплив на рівень споживання справляє соціально-демографічна структура населення, яка характеризується комплексом відносних та середніх показників (частка домогосподарств з дітьми до 18 років,

середня кількість безробітних у розрахунку на одне домогосподарство, середній розмір домогосподарств за кількістю членів тощо). Окремі характеристики складу домогосподарств згрупуємо у таблицю 5.

Середній розмір домогосподарств з 2011 по 2015 рр. майже не змінювався і склав 2,59 осіб

Таблиця 6

Динаміка сукупних доходів і витрат домогосподарств в Україні за 2011–2015 рр.

Показник	2011	2012	2013	2014	2015
Сукупні доходи в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3 853,9	4 144,5	4 470,5	4 563,3	5 231,7
Зміни до попереднього року, %		107,5	107,9	102,1	114,6
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3 458,0	3 592,1	3 820,3	4 048,9	4 952,0
Зміни до попереднього року, %		94,0	106,3	105,9	122,3

Джерело: розраховано автором на підставі даних офіційного сайту

Державної служби статистики України [6]

Таблиця 7

Структура сукупних витрат

Стаття витрат	2011	2012	2013	2014	2015	2015 до 2014, %
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3 458,0	3 592,1	3 820,3	4 048,9	4 952,0	122,3
Структура сукупних витрат домогосподарств	Відсотки					
Споживчі сукупні витрати:	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	101,4
продукти харчування та безалкогольні напої	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	102,3
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	97,1
непродовольчі товари та послуги, в тому числі	35,4	37,2	36,36	36,3	36,5	100,6
одяг і взуття	5,7	6,1	5,9	6,0	5,7	0,95
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7	124,5
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0	87,0
охорона здоров'я	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7	102,8
транспорт	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7	86,1
зв'язок	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	85,7
відпочинок і культура	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5	83,3
освіта	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	100
ресторани та готелі	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0	87,0
різні товари і послуги	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	100
Неспоживчі сукупні витрати	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	84,5

Джерело: згруповано з матеріалами даних офіційного сайту

Державної служби статистики України [6]

на одне домогосподарство. У 2015 р. зросла частка домогосподарств, що мають дві особи, на 9,8%. Маже не змінилась протягом останніх років частка домогосподарств із дітьми – 38,2%. Але у 2015 р. змінився розподіл домогосподарств із дітьми за кількістю дітей у їх складі: на 2,9% збільшилась кількість сімей з однією дитиною, але зменшилась кількість сімей із двома дітьми – на 9%.

Відповідно до зазначених динамічних змін за останній аналізований період спостерігається тенденція до досить вагомого зростання кількості багатодітних сімей в Україні, але за останні два роки цей показник не змінився.

Характеристиками рівня споживання продуктів харчування є показники диференціації доходів населення – показники ресурсів та витрат домогосподарств (середньомісячна заробітна плата, витрати на продукти харчування тощо). Розглянемо динаміку сукупних доходів та витрат домогосподарств у таблиці 6.

Згідно з отриманими розрахунками за останні два роки темпи зростання сукупних витрат домогосподарств (5,9% та 22,3%) значно випереджають темпи зростання сукупних доходів (2,1% та 114,6%).

Рівень життя населення в сучасних умовах визначається не лише достатніми обсягами споживання продуктів харчування, але й забезпеченістю непродовольчими товарами та різноманітного роду послугами. Обсяг і динаміка споживання останніх є одними із важливих індикаторів рівня життя. Чим більше ресурсів населення може спрямовувати на задоволення своїх потреб у різноманітних

послугах, задовольнивши попередньо першочергові потреби в їжі, одязі та взутті, житлі й основних предметах тривалого користування, тим вище стає рівень його добробуту. Розглянемо структуру сукупних витрат домогосподарств у таблиці 7.

Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у 2015 р., порівняно з 2014 р., збільшились на 22,3%, а зростання частки споживчих сукупних витрат склало 1,4%.

Найбільше зросла частка витрат на комунальні послуги (житло, вода, електроенергія та інші види палива) – 24,5%, зменшилась частка витрат на алкогольні напої та тютюнові вироби – 2,9%, одяг і взуття – 0,05%, предмети домашнього вжитку, побутову техніку – 13%, транспорт – 13,9%, зв'язок – 14,3%, відпочинок та культуру – 12,7%, ресторани і готелі – 13%.

Зросла частка витрат на продукти харчування та безалкогольні напої (на 2,3%), а оскільки ці витрати у 2015 р. склали 53,1% від споживчих сукупних витрат, це підштовхнуло населення до економії на інших видах витрат.

Вагомий вплив на структуру споживання продуктів харчування чинять такі фактори, як соціально-демографічна структура домогосподарств, доходи та витрати населення, оскільки саме вони формують його купівельну спроможність. Співвідношення доходів, рівень і співвідношення цін (індекс споживчих цін на харчові продукти, показники роздрібного товарообороту, курс долара США до гривні) також справляють суттєвий вплив на рівень та структуру споживання продуктів харчування.

Таблиця 8

**Класифікація факторів,
що впливають на структуру споживання продуктів харчування**

Група	Фактори
Економічні	Рівень сукупних доходів домогосподарств
	Рівень сукупних витрат домогосподарств
	Рівень і співвідношення цін на продукти харчування
	Рівень витрат на обов'язкові платежі (комунальні послуги)
Соціально-демографічні	Статеві-віковий склад населення
	Середній розмір домогосподарств
	Кількість працюючих осіб у домогосподарстві
Медично-біологічні	Медично-біологічні норми споживання
	Стан здоров'я населення
Соціально-психологічні	Культура споживання та спосіб життя населення
	Особисті уподобання споживачів
	Психологічний вплив ЗМІ (про здоровий образ життя)

Запропоновано автором

тів харчування населенням України. Але на структуру споживання продуктів харчування чинять вплив й інші фактори, серед яких присутні як такі, що склалися історично і мають стійкий характер (культура споживання і спосіб життя), так і такі, що з'явилися не так давно (психологічний вплив ЗМІ). Розглянемо класифікацію факторів впливу на структуру споживання продуктів харчування у таблиці 8.

Таким чином, необхідно зазначити, що найбільш вплив на структуру споживання продуктів харчування населенням України чинять економічні фактори: випередження темпів росту сукупних витрат домогосподарств, рівень і співвідношення цін на продукти харчування та обов'язкові платежі примушують домогосподарства до економії і, як наслідок, покупки більш дешевих продуктів харчування. Зміни соціально-демографічних факторів обмежують можливості отримання додаткових доходів родиною внаслідок необхідності утримання непрацездатних членів родини. Медично-біологічні фактори вимагають збільшення витрат на корисні продукти харчування з метою оздоровлення, оскільки у більшості родин спостерігаються наслідки сучасної структури харчування, насамперед такі, як порушення харчового статусу. Соціально-демографічні фактори теж обумовлюють певні особливості структури харчування:

страви, притаманні українській нації, спосіб життя сучасної людини – «їжа швидкоруч». Незважаючи на психологічний вплив ЗМІ про здоровий образ життя, для населення України залишається актуальною проблема надлишкової маси тіла і ожиріння.

Висновки з цього дослідження. Аналіз структури і динаміки споживання харчових продуктів населенням України виявив значні відхилення у фактичному споживанні до раціональних норм споживання, обумовлені зниженням доступності продовольства через зменшення купівельної спроможності населення. Виявлені тенденції змін у структурі споживання продуктів харчування співпадають із динамікою індексу цін на ці продукти. Значний вплив на зміни у структурі споживання продуктів харчування зробили випередження темпів росту сукупних витрат домогосподарств над сукупним доходом, а також зростання частки витрат на обов'язкові платежі.

За результатами дослідження було класифіковано фактори впливу на структуру споживання продуктів харчування у чотири основні групи: економічні, соціально-демографічні, медично-біологічні та соціально-психологічні.

Напрямом подальших досліджень є розробка методичного забезпечення аналізу структури споживання продуктів харчування населенням України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Одінцов М.М. Формування попиту на продукти харчування / М.М. Одінцов // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 111–115.
2. Сало І.А. Прогнозування попиту на внутрішньому ринку плодів та ягід / І.А. Сало // Науковий вісник Національного університету біоресурсів природокористування України. – 2009. – Вип. 141. – С. 284–288.
3. Яців І.Б. Оцінка варіації рівня економічної доступності продовольства / І.Б.Яців, С.Ф.Яців // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Том 15. – № 1. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – С. 228–236.
4. Чекавинский А.Н. Моделирование продовольственной безопасности региона / А.Н. Чекавинский, Р.Ю. Селименков // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 4 (34). – С. 226–235.
5. Мудрак Р.П. Поведінка споживача як чинник продовольчої безпеки домогосподарства / Р.П. Мудрак // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 3–4(1). – С. 27–30.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 314.7

Інтенсифікація міграційного руху трудових ресурсів потенціалу України: передумови та можливі наслідки

Смутчак З.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградської державної академії
Національного авіаційного університету

У статті розглядаються передумови виникнення еміграційних процесів, їх причини і наслідки. Проаналізовано динаміку чисельності міжнародних емігрантів у світі за останні роки. Виявлено основні тенденції сучасної міжнародної трудової еміграції. Увага приділена як перевагам, так і значним перешкодам країнам, що приймають робочу силу з України, і країнам, які її постачають. Окреслено можливі наслідки інтенсифікації міграційного руху трудових ресурсів потенціалу в Україні.

Ключові слова: переміщення людських ресурсів, трудова еміграція, емігрант, еміграція, трудовий потенціал.

Смутчак З.В. ИНТЕНСИФИКАЦИЯ МИГРАЦИОННОГО ДВИЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

В статье рассматриваются предпосылки возникновения эмиграционных процессов, их причины и последствия. Проанализирована динамика численности международных эмигрантов в мире за последние годы. Выявлены основные тенденции современной международной трудовой эмиграции. Внимание уделено как преимуществам, так и значительным препятствиям для стран, которые принимают рабочую силу из Украины, и для стран, которые ее поставляют. Определены возможные последствия интенсификации эмиграционных процессов в Украине.

Ключевые слова: перемещение человеческих ресурсов, трудовая эмиграция, эмигрант, эмиграция, трудовой потенциал.

Smutchak Z.V. INTENSIFICATION MIGRATORY MOVEMENTS OF LABOR RESOURCE POTENTIAL OF UKRAINE: BACKGROUND AND POSSIBLE CONSEQUENCES

The preconditions of emigration processes, their causes and consequences are discussed in the article. The dynamics of the number of international emigrants in the world in recent years is analyzed. The main trends of modern international labour emigration are revealed. Attention is paid to both advantages and significant barriers to countries that adopt labour from Ukraine and in countries that supply it. The possible effects of the intensification of migratory processes in Ukraine are determined.

Keywords: human resources movements, labour emigration, emigrant, emigration, labour potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перехід України на ринковий шлях розвитку супроводжується не лише великою кількістю політичних і соціально-економічних змін, але й глибокою демографічною кризою, однією з першопричин якої є міграція населення. Дослідження цієї теми продиктоване низкою серйозних змін у соціальному, політичному та економічному житті України. Після набуття Україною незалежності одним зі здобутків демократизації суспільного життя стало усунення обмежень на перетин державного кордону, забезпечення вільного пересування громадян.

Міграційний рух на сучасному етапі розвитку глобалізації виступає своєрідним каталізатором цього процесу, адже він є одночасно причиною (консолідації культур, релігій) та наслідком («стирання кордонів» між етно-

сами, державами) глобалізації. Варто зауважити, що українська міграція не є явищем, пов'язаним лише зі світовими тенденціями. Особливістю мотивації до переміщення наших громадян на нові місця проживання та працевлаштування за кордоном є кризові економічні чинники всередині держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі української еміграції, причинам її виникнення та наслідкам, можливостям стабілізації присвячено чимало праць вітчизняних вчених, серед яких особливу увагу привертають дослідження А. Круглашова, М. Романюка, Е. Лібанової, Т. Лупула, О. Малиновської, В. Макара, І. Маркова, О. Сича, В. Трощинського, К. Чернової, А. Шевченка та інших науковців.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні передумов міграційного руху

трудоресурсного потенціалу України, їх причин і можливих наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. За роки державної незалежності, в період реформування економіки та трансформації всієї соціально-економічної системи, а також у зв'язку з демократизацією суспільного життя, економічною кризою і падінням життєвого рівня більшості населення країни характер, обсяги, склад та спрямованість внутрішніх і зовнішніх міграційних потоків зазнали суттєвих змін та набули нового значення. Ці зміни полягають у тому, що до мінімуму скоротились обсяги щоденних потоків трудової майданової міграції, практично припинився масовий відтік сільських жителів до міст, натомість має місце часткова переорієнтація міграційних потоків населення з міських поселень у сільську місцевість, в десятки разів виросли обсяги сезонної трудової міграції та зовнішніх трудових поїздок за кордон.

Актуальність проблем, пов'язаних з масовими міждержавними міграційними процесами, найбільше посилюється на тлі загальної демографічної кризи, яка охопила Україну в 1991 р. і яка значною мірою спричинила і кризу міграції, що в сучасних умовах проявляється у зменшенні інтенсивності міграцій всередині областей, значному їх збільшенні через військовий конфлікт на Донбасі на міжрегіональному рівні та інтенсивними потоками закордонних трудових мігрантів. Питання трудової еміграції громадян України за кордон є проблемою державного рівня. Тема українських заробітчан активно обговорюється в пресі та на телебаченні, привертаючи увагу всього суспільства. Мільйони трудових емігрантів з України, більшість з яких працює в Росії, країнах Західної Європи та Північної Америки, змушують державу по-новому усвідомити важливість проблеми захисту прав та свобод її громадян. Сьогодні більшість наших співвітчизників перебуває за кордоном у статусі нелегальних трудових емігрантів і належить до найбільш дискримінованої та незахищеної категорії іноземців. У зв'язку з цим зростає кількість звернень до органів державної влади України від громадян, які потрапляють у складні ситуації за кордоном, з проханням надати їм допомогу та захистити. Ця важлива проблема підкреслюється масштабами та тенденціями трудової еміграції з України [1].

Еміграційні процеси і проблеми їх регулювання знаходяться у сфері уваги зарубіжних і вітчизняних учених вже з кінця XIX століття,

хоча слід зазначити, що феномен еміграції з'явився набагато раніше, виступаючи головним чином у формах кочування та військових переселень.

Стрімкі міграційні потоки в Україні пояснюються також складним соціально-економічним становищем, бідністю, неможливістю реалізувати себе на Батьківщині. Звідси впливає, що велика кількість осіб, а в більшості жінок, неспроможні прогнати та утримати родину, надати дітям належну освіту, яка в нас теж потребує великих коштів, допомогти літнім батькам. Саме такі обставини змушують наших співвітчизників залишати свою країну, свою рідну домівку щоб заробити певні кошти, але не кожен замислюється, які труднощі очікують на чужині.

Сьогодні в умовах глобалізації та світової економічної кризи, коли еміграційні потоки стали набагато масштабнішими, загострилося багато проблем і з'явилися виклики, нові як для самих трудових емігрантів, так і для країн-донорів та країн-реципієнтів.

Проблемою українського ринку праці є надмірна трудова еміграція (за різними оцінками від 2 до 7 млн. осіб). Близько 80% трудових емігрантів працюють за кордоном нелегально, хоча із 13 країнами світу Україна підписала двосторонні міждержавні угоди щодо працевлаштування емігрантів, а з 15 ведуться переговори.

Наші емігранти мають досить високий освітній рівень, вищу чи незакінчену вищу освіту. Той факт, що за кордоном респонденти працюють, як правило, не за фахом, не є фактором, що стримує еміграцію. Тобто досить кваліфіковані фахівці з різних сфер, освічені люди, на підготовку яких витрачені значні, переважно державні, кошти, не можуть реалізуватись у власній країні, а отже, і кошти, витрачені на їх підготовку, залишаються невідпрацьованими державі [2].

До того ж значний відсоток серед емігрантів складає молодь. Серед громадян віком 15–70 років, які шукали іншу основну або додаткову роботу у 2014 р., кожен третій був молодшою людиною віком 15–29 років. Основними причинами, які спонукають молоду людину шукати іншу роботу, є низький рівень оплати праці та неповна зайнятість. Слід зазначити, що молодь, виїжджаючи за кордон або до інших регіонів у пошуках тимчасового заробітку, має більше шансів, причин та й можливостей залишитись на постійне місце проживання. Тобто, так би мовити, складає групу ризику, яка не повертається на батьків-

щину. Отже, вилучає назавжди себе як працівника та своїх майбутніх дітей як осіб, що оновлюють трудові ресурси [2].

З кожним роком міжнародна трудова еміграція набуває все більш глобального характеру. Сьогодні абсолютна більшість країн світу охоплена трудовими еміграційними процесами.

За даними Міжнародної організації праці станом на 2014 р. у всьому світі налічується близько 232 млн. міжнародних емігрантів, що становить 3,1% від загальної чисельності населення земної кулі. Для порівняння: у 1990 р. ця цифра складала 154,2 млн., що свідчить про тенденцію до збільшення кількості емігрантів у світі (рис. 1).

На сучасному етапі розвитку світового господарства найбільш привабливими центрами для емігрантів є США та Канада (станом на 2014 р. чисельність емігрантів у цих країнах складала 45,8 млн. та 7,3 млн. осіб відповідно). Конкурентами США і Канади у цьому

плані виступають країни Західної Європи, а саме Німеччина (9,8 млн. емігрантів), Великобританія (7,8 млн. емігрантів), Франція (7,4 млн. емігрантів), Швейцарія (2,3 млн. емігрантів) тощо. Виділяють такі напрями, які характерні для сучасних європейських еміграційних потоків: з менш розвинутих країн Східної і Південної Європи (Іспанія, Греція, Туреччина, Польща, Угорщина тощо) до високорозвинутих країн Північної та Західної Європи (Франція, Німеччина, Великобританія, Швеція тощо); з країн Північної Африки, Пакистану, Індії до країн Західної Європи; між високорозвинутими країнами Європи [3; 4; 5].

Австралія також є важливим центром залучення трудових ресурсів (6,5 млн. емігрантів). У кінці XX століття виділився новий центр залучення робочої сили – район Перської затоки, що представлений такими країнами: Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати.

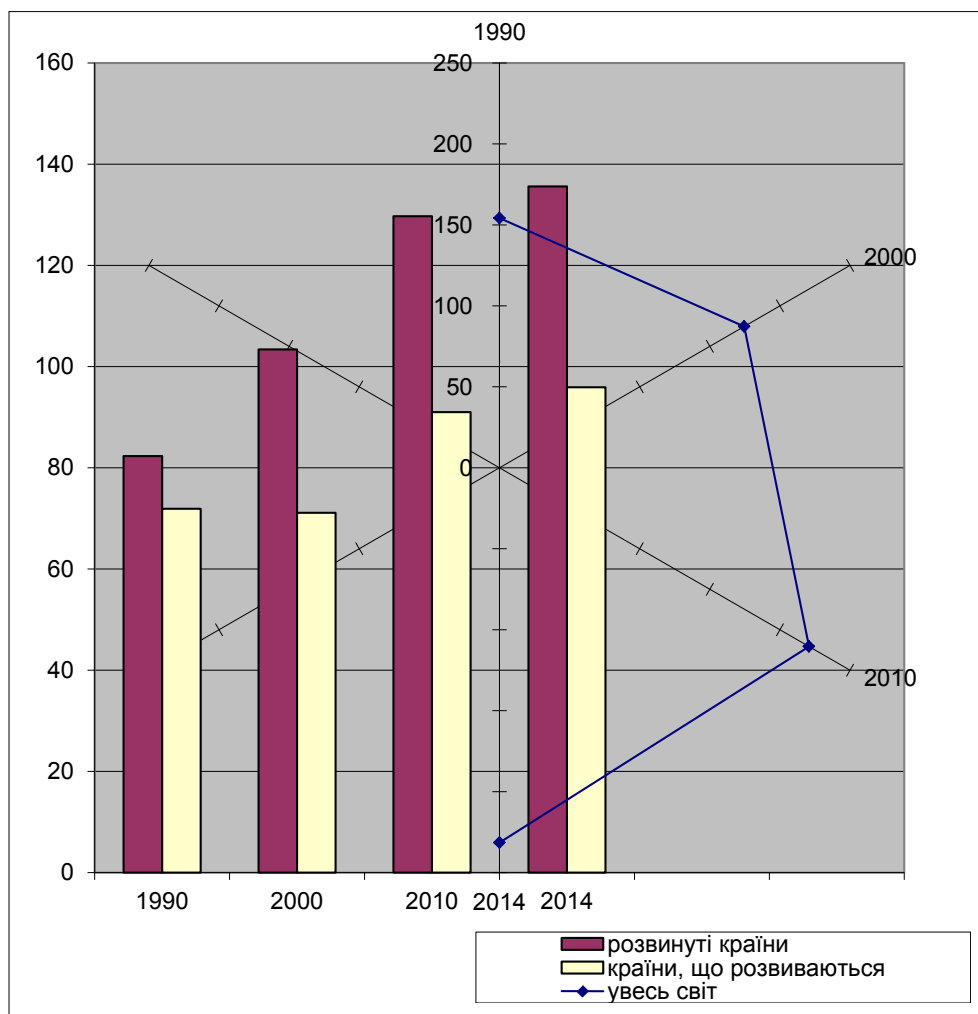


Рис. 1. Динаміка чисельності міжнародних емігрантів у світі, млн. осіб

Складено з використанням "World Migration in Figures" [3]

На Африканському континенті приваблюють країни Південної і Центральної Африки. Взагалі чисельність емігрантів у всіх країнах Африки станом на 2013 р. складає 18,6 млн. осіб [3; 4; 5].

Відносно новими в цьому сенсі є «нові індустріальні країни» Азіатсько-Тихоокеанського регіону (Сінгапур – 2,3 млн. емігрантів, Республіка Корея – 1,2 млн., Гонконг – 2,8 млн., а також Тайвань) і країни Латинської Америки (Аргентина – 1,9 млн. емігрантів, Венесуела – 1,2 млн. емігрантів та Бразилія – близько 600 тис. емігрантів) [3].

Основними тенденціями сучасної міжнародної трудової міграції є збільшення обсягів трудової міграції з кожним роком; те, що міграційні потоки складаються з двох напрямів, тобто одна й та сама країна може бути як донором трудових ресурсів, так і реципієнтом (наприклад, Великобританія та США); домінування економічних мотивів, що спонукають до еміграції, над неекономічними; розширення діапазону країн, що виступають активними учасниками міжнародних еміграційних процесів; спрямованість і концентрація міжнародних емігрантів у найбільш розвинутих регіонах світу; збільшення обсягів нелегальної еміграції; усе більш активне втручання держави в еміграційні процеси [6; 7; 8; 9].

Світовий досвід переконливо доводить, що трудова еміграція забезпечує як безперечні переваги, так і значні перешкоди як країнам, що приймають робочу силу, так і країнам, які її постачають. Водночас міжнародна еміграція робочої сили породжує гострі соціально-економічні проблеми.

Країни, що приймають робочу силу, отримують при цьому такі переваги:

- підвищення конкурентоспроможності товарів, які виробляються країною, що пов'язано з більш низькою ціною іноземної робочої сили внаслідок зменшення витрат виробництва;
- стимулювання зростання виробництва і додаткової зайнятості у країні перебування іноземних робітників через створення додаткового попиту на товари та послуги;
- економія на витратах на освіту та професійну підготовку країни, що приймає кваліфіковану робочу силу;
- іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор у випадку кризи та безробіття;
- іноземні робітники не забезпечуються пенсіями і не враховуються при реалізації різного роду соціальних програм [10].

Заробітки емігрантів, які є як мінімум в три рази вищими, ніж в Україні, мають і позитивні наслідки. По-перше, заробітчани отримують роботу, по-друге, зменшується напруга на вітчизняному ринку праці, по-третє, вони здійснюють перекази зароблених коштів своїм родичам в економіку України.

У свою чергу, імпорт робочої сили має і «протилежну сторону». Так, додаткова конкуренція на ринку праці призводить до зростання безробіття. Крім того, масову імміграцію завжди супроводжують зростання соціальної напруженості в суспільстві, конфлікти на расовому, національному та регіональному ґрунті, зростання злочинності та інших негативних явищ. Необхідно також зазначити, що працівники-іноземці, як правило, зазнають у країні – імпортері робочої сили різних форм дискримінації, починаючи з умов прийняття на роботу, оплати праці і закінчуючи сферою медичного обслуговування, страхування. Варто зауважити, що за роки незалежності України дуже активізувалися процеси трудової міграції, зокрема міждержавної. В середньому на строк від 1 місяця до 1 року за кордон виїжджають на заробітки близько 5 млн. осіб. Останнім часом виїзд відбувається не тільки з міст, але й із сільської місцевості, особливо прикордонних областей. Як правило, покидають свою домівку особи в найбільш працездатному віці – 35–40 років, більш як половина з них (60–65%) – це чоловіки. По суті, йде масштабний експорт праці. Вітчизняна наука ще не звернула належної уваги на це явище з усіма його позитивними і негативними особливостями і не виробила якихось конструктивних рекомендацій. А потреба в них є величезною [11].

На заробітки до країн СНД виїжджають переважно представники робітничих професій, а саме шахтарі, будівельники, водії, трудівники сільського господарства, до країн далекого зарубіжжя – висококваліфіковані фахівці (науковці, програмісти, перекладачі), моряки, молодь, яка має вищу освіту і розраховує на роботу в сфері послуг. Найбільше трудових емігрантів з України працює в Греції, Чехії, Словаччині, на Кіпрі, в Німеччині, Швейцарії [11].

Значна частина трудових емігрантів, перебуваючи за кордоном, підвищує свою кваліфікацію, освоює нові професії, сучасні технології і системи організації виробництва. Повернувшись додому, дехто з них поповнює прошарок підприємців та фахівців, чия праця відповідає

світовим стандартам; їм легше влаштуватися на спільні підприємства.

Слід зауважити, що неврегульованість практичних питань міждержавної трудової еміграції спричинює соціальну незахищеність українських громадян, які працюють за кордоном; вони зазнають дискримінації з боку іноземних роботодавців щодо платні, умов, охорони праці тощо. Із загальної кількості емігрантів менш як 1% (28 тис. осіб) працюють легально, проте і вони дуже слабо захищені. З 310 укладених міждержавних угод про регулювання трудової еміграції фактично виконуються лише угоди з Чехією та Словаччиною [12].

У зв'язку із запровадженням у ряді сусідніх держав візового режиму оформлення в'їзних документів може стати для громадян України нереальним, а стихійне повернення нелегалів на батьківщину збільшить напруженість на регіональних ринках праці, особливо в прикордонних районах Львівської, Волинської, Чернівецької, Закарпатської, Луганської, Харківської областей. Так, застосування візового режиму в Польщі, Словаччині, Угорщині, Російській Федерації призведе до депортації та згортання виїзду до цих країн не менш як для 2 млн. нелегальних емігрантів з України.

Висновки з цього дослідження. Становлення України як незалежної держави з власними кордонами та вільним обміном трудовими ресурсами вимагає принципово нового розуміння міграції. Перебудова в структурі економіки, конверсія оборонного комплексу, банкрутство й ліквідація підприємств видобувної й переробної промисловості, об'єктивне, а іноді й штучно викликане, припинення виробництва призвели до істотного скорочення сукупного фонду робочого часу та вивільнення різноманітної в регіонально-галузевому та якісно-професійному розрізі робочої сили.

З метою зменшення міграції робочої сили необхідне провадження системи заходів, які повинні мати чітке внутрішнє і зовнішнє спрямування. До числа перших належать заходи макроекономічної стабілізації та оздоровлення економіки: створення робочих місць, розширення іноземного інвестування тощо. Зовнішні заходи мають забезпечити цивілізовані форми виїзду працівників за кордон та можливість їх вільного повернення з-за кордону, ввезення валюти, а також гарантії нашим співвітчизникам захисту їхніх трудових прав за кордоном.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Романюк М. Міграційні загрози національній безпеці України: сучасні виклики, проблеми подолання / М. Романюк // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 3. – С. 99–111. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2015_3_9.
2. Гайдучкий А. Масштаби потоків міграційного капіталу в Україну / А. Гайдучкий // Вісник НБУ. – 2007. – № 4. – С. 11–14.
3. World Migration in Figures // United Nations. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/els/mig/World-Migration-in-Figures.pdf>.
4. Сучасний стан та шляхи врегулювання проблем у сфері захисту прав трудових мігрантів – громадян України. Інформаційно-аналітичні матеріали до комітетських слухань / Верховна Рада України, Комітет з прав людини, національних меншин і міжнаціональних відносин. – К., 2010.
5. Ткаченко Л. Проблеми соціального забезпечення українських трудових мігрантів / Л. Ткаченко // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 1. – С. 72.
6. Нестерова А. Тенденции развития международной трудовой миграции / А. Нестерова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/20072/1/nesterova_BMW_2009.pdf.
7. Гнатюк Т. Сучасні міграційні процеси: світові тенденції, європейські та українські особливості / Т. Гнатюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/politics/2007/69-56-19.pdf.
8. Краузе О. Зовнішня трудова міграція населення України / О. Краузе // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 26–34.
9. Міграція в Україні: факти і цифри / Міжнародна організація з міграції (МОМ) Представництво в Україні. – К., 2011. – 17 с.
10. Бербенець О. Проблеми міграції робочої сили та шляхи її вирішення / О. Бербенець // Ефективна економіка. – 2012. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=445>.
11. Фомін С. Глобалізація та її наслідки для міграційних процесів України / С. Фомін // Політика і час. – 2004. – № 7. – С. 62–73.
12. Лахно С. Міграція: проблеми лишаються / С. Лахно // Політика і час. – 2003. – № 7. – С. 74–77.

Здоров'я населення України та його вплив на демографічну ситуацію

Шерстюк Н.С.

студентка

Запорізького національно технічного університету

Соколов А.В.

кандидат наук з державного управління,

доцент кафедри управління персоналом та економіки праці

Запорізького національно технічного університету

У статті досліджується здоров'я як один з основних факторів впливу на демографічну ситуацію в Україні. Відображено динаміку народжуваності та смертності населення. Проаналізовано взаємозв'язок демографічної ситуації зі здоров'ям населення і розвитком медицини. На основі розглянутих матеріалів дано рекомендації щодо покращення демографічної ситуації країни.

Ключові слова: населення, здоров'я, народжуваність, смертність, демографічна ситуація.

Шерстюк Н.С., Соколов А.В. ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ

В статье исследуется здоровье как один из основных факторов влияния на демографическую ситуацию в Украине. Отражена динамика рождаемости и смертности населения. Проанализирована связь демографической ситуации со здоровьем населения и развитием медицины. На основе рассмотренных материалов даны рекомендации по улучшению демографической ситуации страны.

Ключевые слова: население, здоровье, рождаемость, смертность, демографическая ситуация.

Sherstyuk N.S., Sokolov A.V. THE HEALTH OF THE POPULATION OF UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE DEMOGRAPHIC SITUATION

This article examines health as one of the main factors influencing the demographic situation in Ukraine. Reflected the dynamics of birth and mortality. Analyzed the Association of the demographic situation with the populations health and medicine. Based on the materials put forward recommendations for the improvement of the demographic situation of the country.

Keywords: population health, fertility, mortality, demographic situation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині для гарантування стабільного й безпечного розвитку держави демографічний чинник є одним із визначальних, а проблеми оптимального демографічного розвитку є надзвичайно актуальними, тому їх потрібно розглядати як першочергові інтереси держави, як чинник і водночас як результат її функціонування. Негативним чинником поглиблення демографічної кризи, нагальною соціальною проблемою в сучасній Україні є надзвичайний рівень смертності населення. Аналоги українських показників смертності населення можна знайти лише серед слабо розвинених країн, у більшості ж європейських держав середня тривалість життя на 12–15 років довша.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Населення є об'єктом дослідження багатьох учених – демографів, економістів, географів, етнографів та істориків. Над цим питанням

працювали такі науковці, як С.Г. Стеценко, Г.М. Анісімова, Ф.Д. Заставний, І.І. Гудзеляк, М.С. Дністрянський. Дослідження рівня та причин смертності населення знаходяться у центрі досліджень українських учених: Е.М. Лібанової, А.У. Хомри, О.П. Рудницького, В.А. Таралло, І.О. Курило, І.М. Прибитко, Н.В. Рингач та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати демографічну ситуацію в Україні, розглянути загальні закономірності стану здоров'я населення, дослідити залежність чисельності населення від його здоров'я і розвитку медицини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині чисельність населення світу досягла 6,8 млрд. осіб і продовжує зростати. Однак це зростання вкрай не рівномірне в різних регіонах і країнах. У розвинених країнах спостерігаються стійкі тенденції до зни-

ження чисельності населення. До числа країн зі спадом чисельності населення належить і Україна. У цілому рівень народжуваності практично в усьому світі постійно знижується, і приріст населення планети носить інертний характер. Він буде тривати ще кілька десятиліть, після чого зміниться скороченням світового населення.

Зараз у світі налічується 86 держав, включаючи 53 країни, що розвиваються, в яких народжуваність знаходиться нижче рівня, необхідного для простого відтворення населення. Ці країни здійснили демографічний перехід від традиційного суспільства з його високою народжуваністю і високою смертністю до суспільства, для якого характерні низька народжуваність і низька смертність.

Основними причинами демографічного переходу стали поліпшення якості і доступності медичного обслуговування, поява та застосування нових лікарських препаратів, антибіотиків і вакцин, поліпшення санітарних умов, підвищення якості харчування, розвиток масової освіти. Ці фактори призвели спочатку до зниження смертності, а потім і до зниження народження до рівня простого відтворення населення [1, с. 54].

За останні роки демографічна ситуація в країні демонструє постійні показники скорочення населення.

Чисельність населення України, за оцінкою Державної служби статистики, на 1 січня 2015 р. становила 42 929,3 тис. осіб, із них 29 673,1 тис. осіб (69,1%) проживало в міських поселеннях, а 13 256,2 тис. осіб (30,9%) – у сільській місцевості [2, с. 13].

Як видно з табл. 1, найбільші темпи скорочення населення зафіксовано в 2015 р. Помітні зміни відбуваються в динаміці міського та сільського населення України. Раніше число міських жителів збільшувалося, а число сільських – скорочувалося. В останні роки міське населення також скорочується.

Україна має один із найвищих темпів скорочення населення серед європейських країн. За прогнозами ООН, до 2050 р. кількість громадян нашої держави скоротиться до 33 млн. осіб, та в Інституті демографії та соціальних досліджень НАНУ мають іншу позицію: їхній прогноз – 36 млн. осіб, який базується на скороченні темпів депопуляції (зменшення населення) в останні роки [1, с. 23].

Таблиця 1
Чисельність наявного населення України в 2011–2015 рр.

рік	Чисельність наявного населення, тис. осіб		
	все населення	міські поселення	сільські поселення
2011	45 778,5	31 441,6	14 336,9
2012	45 633,6	31 380,9	14 252,7
2013	45 553,0	31 378,6	14 174,4
2014	45 426,2	31 336,6	14 089,6
2015*	42 929,3	29 673,1	13 256,2

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь

Джерело: складено автором на основі [2, с. 13; 3]

Найпотужнішим чинником старіння населення була і залишається народжуваність. Народжуваність – процес дітородження в сукупності людей, що складають покоління, або в сукупності поколінь – населення. Народжуваність взаємодіє зі смертністю, утворює відтворення населення. Смертність – це показник, що відображає стан здоров'я суспільства. Рівень смертності характеризує економічне та соціальне зростання країни, відображає ефективність проведеної владою політики.

Низька народжуваність, незабезпечення самовідтворення населення стали характерними для багатьох європейських країн. Україна не є винятком. Проте в нашій країні велику роль у цьому відіграє погіршення здоров'я населення останніми роками, чого не спостерігається в розвинених країнах.

У 2015 р. число народжень в Україні порівняно з 2014 роком зменшилося на 9,3 тис. осіб, а відносний показник – загальний коефіцієнт народжуваності – знизився порівняно з попереднім роком на 0,1% (10,8%). Найвищим за останні п'ять років рівень народжуваності в Україні зафіксовано в 2012 р., протягом якого дітей народилося на 21,1 тис. більше, ніж у попередньому. Щороку народжується хлопчиків більше, ніж дівчат. Так, у 2012 р. від загальної кількості народжених народилось хлопчиків 51,6%, а дівчат – 48,4 % (на 100 дівчат припадало 107 хлопчиків).

Загальний показник смертності в Україні утримується на надто високому як для європейських країн рівні. Однак при цьому слід урахувати, що формування нинішнього високого рівня смертності відбувається в умовах прискореного старіння населення, яке за рахунок швидкого збільшення людей стар-

шого віку не тільки підвищує його, але й посилює темпи вимирання [2, с. 21; 6, с. 45].

В останні роки погіршення стану здоров'я населення розцінюється як загроза благополуччю, економічній безпеці країни. Здоров'я необхідно розглядати як одну зі складових частин людського капіталу, економічний ресурс, одна з умов демографічного та економічного зростання. Таким чином, здоров'я як соціально-економічна категорія виявляє себе в таких аспектах:

1. Здоров'я – економічний ресурс суспільства і головна умова відтворення трудового потенціалу.

2. Здоров'я – значний споживач економічних ресурсів.

3. Здоров'я – найбільший представницький показник образу, рівня й якості життя населення.

Нині охорона здоров'я все більш пов'язана з економікою, господарськими і фінансовими процесами. Посилюється залежність охорони здоров'я від її забезпечення матеріальними ресурсами, яких усе гостріше потребує медицина. Глобальні стратегічні інтереси Україні постійно потребують підтримки і зміцнення здоров'я населення, показники якого мають виражену тенденцію до зниження.

Головною проблемою української охорони здоров'я є невідповідність чинної моделі охорони здоров'я (моделі Семашка), призначеної для функціонування в умовах планової економіки, сучасним реаліям із жорсткими процедурами управління та фінансування. Левова частка витрат закладів охорони здоров'я становить витрати на заробітну плату. Отже, залишається дуже мало можливостей для надання послуг, тобто лікування хворих, закупівлі медикаментів та витратних матеріалів, оновлення технологічних фондів тощо. Громадянам самим доводиться оплачувати більшу частину вартості медичних послуг. Система охорони здоров'я в Україні застаріла, не орієнтована на пацієнта та не спроможна надавати якісні послуги. В Україні найбільша кількість лікарень (понад 2 200) та лікарняних ліжок (понад 400 тис.) знаходяться в державному секторі. У перерахунку на душу населення це набагато більше, ніж у країнах ЄС. Однак 75% цих лікарняних ліжок мають надзвичайно низький потенціал щодо надання послуг, оскільки вони розташовані в малих закладах міських та районних лікарень, спеціалізованих лікарнях, диспансерах та сільських лікарнях. Через відсутність інвестицій та інші обмеження дуже невелика кіль-

кість закладів здатна забезпечити сучасний комплексний догляд. Неефективна структура системи погіршує медико-демографічну ситуацію в країні.

Починаючи із середини 70-х років і до 2014 р. включно більше половини смертей в Україні були зумовлені хворобами системи кровообігу. У 2014 р. смертність від цього класу причин смерті досягла 989,8 осіб на 100 тис. населення і порівняно з 2011 р. зросла на 1,6%. Серед хвороб системи кровообігу виділяють, насамперед, ішемічні хвороби серця (68,5% від загального числа померлих у цьому класі в 2014 р.) та хвороби, що характеризуються підвищеним кров'яним тиском (0,1%).

Друге місце серед причин смерті займають новоутворення (переважно злоякісні). У 2014 р. смертність від новоутворень в Україні становила 195,1 на 100 тис. населення, а в 2011 р. – 194,6.

Третє місце серед причин смерті населення України стало отримують зовнішні причини. За даними 2011 р. смертність від зовнішніх причин становила 93,3 проти 92,7 на 100 тис. населення в 2014 р. Тенденція до скорочення частки смертей від зовнішніх причин, безумовно, сприятлива, однак утрати від них залишаються занадто високими.

До 1990 р. вагомий внесок у структурі смертності робили хвороби органів дихання, смертність від яких у 1990–2000-х роках почала знижуватися. Із 2011 р. частка померлих від хвороби органів дихання зменшилася з 39,1 до 34,4 на 100 тис. населення в 2014 р. Значну роль у смертності населення від хвороби органів дихання останніми роками відіграють пневмонії, які стали причиною смерті 27,4% померлих від хвороби органів дихання 2011 р. та 33,7% у 2014 р.

Водночас частка померлих від хвороби органів травлення поступово підвищується. Якщо до 1900-х років вона не досягала 3% від загального числа померлих, то в 2014 р. піднялась до 4%. У смертності від цього класу причин смерті найголовніший внесок роблять фіброз і цироз печінки, судинні ураження кишок, алкогольні хвороби печінки, на які припадає 70% померлих від хвороби органів травлення, причому ця частка збільшується.

Серед інфекційних та паразитарних хвороб, що зумовлюють близько 1,7% смертей в Україні, особлива роль належить туберкульозу, на який у 2014 р. припадала майже половина померлих від цього класу причин. Значною є частка померлих від хвороб, викли-

каних вірусом імунодефіциту людини, на які в 2011 р. припадало 41% померлих від хвороби цього класу, у 2014 році – 40,1% [4, с. 26; 5, с. 41].

У 2015–2016 рр. головним напрямом державної політики у сфері охорони здоров'я стало оновлення системи медичного обслуговування населення. Нова модель системи повинна забезпечити справедливий і рівний доступ усіх членів суспільства до медичних послуг, які повинні бути економічними, ефективними, результативними, високої якості й яка б у кінцевому результаті поліпшила стан громадського здоров'я, підвищила задоволеність населення діяльністю системи охорони здоров'я та усунула невідповідності у розвитку галузі.

На регіональному рівні основними завданнями стало забезпечення державної політики в галузі охорони здоров'я на даній території. Регіональні управління охороною здоров'я повинні забезпечити: виконання актів законодавства в галузі охорони здоров'я, державних стандартів, критеріїв та вимог, спрямованих на забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення, додержання нормативів професійної діяльності в галузі охорони здоров'я, стандартів медичного обслуговування, медичних технологій. А також ці управління повинні прогнозувати розвиток мережі закладів охорони здоров'я, забезпечити населення доступною медико-санітарною допомогою.

Висновки з цього дослідження. В умовах коли знизилась народжуваність, зросла смертність, погіршилося здоров'я населення,

необхідно докласти всіх зусиль для збереження народу країни. Це має бути одним з основних напрямів демографічної політики уряду сьогодні. В умовах обмеженого фінансування, занепаду системи соціального захисту основні увага і підтримка повинні бути спрямовані на вирішення проблем, що безпосередньо впливають на рівень захворюваності і смертності населення, зокрема жінок та дітей. У зв'язку із цим необхідно швидше впроваджувати реформу системи охорони здоров'я, збільшити фінансування на оновлення технологічних фондів, надання якісних медичних послуг, підвищення якості навчання медичних працівників.

Однією з головних цілей стратегії зміцнення здоров'я та продовження повноцінного життя повинно стати пропагування здорового способу життя. Воно повинно включати такі аспекти:

- розвиток мережі доступних для широких мас населення закладів для заняття різними видами спорту;

- виховання, починаючи з дитячих садків, позитивного ставлення до здорового способу життя, занять фізкультурою і спортом;

- передача знань щодо профілактики захворювань та піклування про здоров'я як населення в цілому, так і груп ризику.

Українському народу ніколи не бути процвітаючим і стабільним, якщо його населення не матиме відповідних умов життя, не відчуватиме повної безпеки для реалізації нормальної демовідтворювальної поведінки, не буде бачити для існування й розвитку кожної сім'ї та особи [1, с. 82].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Демография: современное состояние и перспективы развития : [учебное пособие] / Н.В. Зверева, А.А. Кваша, В.И. Козлов и др. ; под ред. Д.И. Валентая. – М. : Высш. шк., 2013. – 217 с.
2. Чепелевська Л.А. Аналіз демографічної ситуації в Україні / Л.А. Чепелевська, О.П. Рудницький // Щорічна доповідь про стан здоров'я населення: санітарно-епідеміологічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2014 рік ; за ред. О. Квіташвілі ; МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – Київ : Медінформ, 2015.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Чепелевська Л.А. Аналіз демографічної ситуації в Україні / Л.А. Чепелевська, О.П. Рудницький // Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідеміологічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2015 рік ; за ред. В.В. Шафранського ; МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – Київ, 2016. – 452 с.
5. Чепелевська Л.А. медико-демографічні проблеми в Україні та шляхи їх подолання / Л.А. Чепелевська, О.П. Рудницький // Україна. Здоров'я нації. – 2015. – № 3(35). – С. 39–43.
6. Стеценко С.Г. Демографічна статистика : [підручник] / С.Г. Стеценко. – К. : Вища школа, 2015. – 415 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.09.13

Особливості банківсько-страхового регулювання в процесі європейської інтеграції**Ачкасова С.А.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління фінансовим послугами
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті визначено пріоритетність завдань банківсько-страхового регулювання у процесі європейської інтеграції. Визначено умови європейської інтеграції у банківській та страховій сферах. Установлено, що значної актуальності набувають питання вдосконалення регулювання та нагляду за діяльністю банків та страхових компаній щодо реалізації діагностичного моніторингу.

Ключові слова: євроінтеграційні процеси, регулювання, нагляд, механізм адаптації, європейські стандарти.

Ачкасова С.А. ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКО-СТРАХОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье определена приоритетность задач банковско-страхового регулирования в процессе европейской интеграции. Определены условия европейской интеграции в банковской и страховой сферах. Установлено, что значительную актуальность приобретают вопросы совершенствования регулирования и надзора за деятельностью банков и страховых компаний по реализации диагностического мониторинга.

Ключевые слова: евроинтеграционные процессы, регулирование, надзор, механизм адаптации, европейские стандарты.

Achkasova S.A. FEATURES OF THE BANKING AND INSURANCE REGULATION FOR THE EUROPEAN INTEGRATION

In the article the priority tasks of banking and insurance regulation in the process of ensuring European integration is determined. The terms of European integration in banking and insurance are determined. Established that significant relevance to the issues of improvement of regulation and supervision of banks and insurance companies to implement diagnostic monitoring.

Keywords: European integration processes, management, supervision mechanism of adaptation, european standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Євроінтеграційні процеси в банківській і страховій сферах України стимулюють процес реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції передусім щодо проведення внутрішніх реформ. А отже, особливої актуальності набувають питання запровадження та забезпечення ефективного впровадження системи регулювання та нагляду за фінансовими ринками, відповідно до наявної в ЄС практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему забезпечення ефективного регулювання та нагляду за діяльністю банків та страхових компаній досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Гиляровська [1], Л. Клапків [2; 3], В. Стельмах [4], Р. Тиркало

[5], фахівці Базельського комітету [6; 7], ЕІОРА [8; 9], фахівці МВФ [10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у сучасних умовах постає питання визначення завдань банківського й страхового регулювання та нагляду у процесі європейської інтеграції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей банківсько-страхового регулювання у процесі європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський інтеграційний процес – це [11]: поєднання економічних, політичних, соціальних і гуманітарних факторів наднаціонального управління; формалізація механізму наднаціонального управління

через «спільні політики»; інституціоналізація наднаціонального (наддержавного) управління через діяльність наднаціональних міжурядових структур (Рада Міністрів, Європейська Комісія, Суд ЄС) та наддержавних представницьких структур (Європейський парламент); імператив положень договорів про Європейський Союз; верховенство європейського права, особливо з позицій забезпечення прав і свобод людини.

Автором визначено умови європейської інтеграції у банківській та страховій сферах:

- формалізація механізму адаптації європейських стандартів щодо вітчизняної практики діяльності банків та страхових компаній;
- посилення вимог національних регуляторів щодо найкращих європейських практик банківського й страхового регулювання та нагляду;
- реалізація прискореного сценарію розвитку банківського та страхового секторів.

Дослідження питань управління ліквідністю банку в умовах європейської інтеграції відповідають рекомендаціям Базель III A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems – revised version [6], що

підсилюють вимоги до капіталу банку і вводять нові нормативні вимоги до його ліквідності, головною метою рекомендацій є підвищення якості управління ризиками в банках, що, своєю чергою, має зміцнити банківську систему України в цілому. У процесі інтеграції до європейського фінансового простору в рамках регулювання та нагляду особливо актуальним є запровадження нової методики оцінки платоспроможності страхових компаній Solvency II [12].

У сучасних умовах перетворень необхідною стає адаптація регуляторної та корпоративної банківської практики до положень документів «Міжнародна конвергенція виміру капіталу і стандартів капіталу: нові підходи» (Базель II) та «Глобальні регуляторні підходи для банків та банківських систем» (Базель III) з урахуванням національних особливостей розвитку й функціонування банківської системи [6; 7; 13].

Зазначені стандарти щодо достатності капіталу та оцінювання ризику ліквідності банків потребують від урядів, центральних банків та інших державних органів країн

Таблиця 1

**Пріоритетність завдань банківського регулювання
у процесі європейської інтеграції**

Завдання	Посилення вимог до якості та розміру капіталу банків згідно з вимогами ЄС	Приведення законодавства щодо банківського регулювання відповідно до вимог ЄС	Удосконалення механізмів державного регулювання банківського сектору відповідно до кращих європейських практик	Запровадження нових стандартів оцінювання ліквідності банків за Базель III	Запровадження додаткових вимог до рівня достатності капіталу банків за Базель III	Вектор пріоритетів
Посилення вимог до якості та розміру капіталу банків згідно з вимогами ЄС	1,00	3,00	0,14	0,14	3,00	0,11
Приведення законодавства щодо банківського регулювання відповідно до вимог ЄС	0,33	1,00	0,20	0,20	2,00	0,08
Удосконалення механізмів державного регулювання банківського сектору відповідно до кращих європейських практик	7,00	5,00	1,00	0,14	3,00	0,24
Запровадження нових стандартів оцінювання ліквідності банків за Базель III	7,00	5,00	7,00	1,00	5,00	0,50
Додаткові вимоги до рівня достатності капіталу банків за Базель III	0,33	0,50	0,33	0,20	1,00	0,07

Джерело: розробка автора

ефективної роботи з питань адаптації нормативно-правової бази, вдосконалення методів контролю для визначення ефективності Базеля III, розробки графіку запровадження Базельських рекомендацій, методик оцінки тощо.

Цілком погоджуючись з І.О. Зискінд у тому, що «страхове регулювання» є системою норм, що регулює страхову діяльність, а страховий нагляд є терміном, що передбачає перевірку

з боку держави виконання страховиком чинних обов'язкових норм [14], визначено необхідність установлення обґрунтованого складу завдань банківського й страхового регулювання та нагляду у процесі забезпечення європейської інтеграції.

Ґрунтуючись на вищезазначеному, запропоновано перелік завдань банківського й страхового регулювання та нагляд: посилення вимог до якості та розміру капіталу

Таблиця 2

**Пріоритетність завдань регулювання страхового ринку
у процесі європейської інтеграції**

Завдання	Приведення у відповідність законодавства щодо регулювання діяльності страхових компаній відповідно до вимог ЄС	Удосконалення механізмів державного регулювання страхового ринку відповідно до кращих європейських практик	Посилення вимог до якості та розміру капіталу страхових компаній згідно з вимогами ЄС	Запровадження механізмів захисту прав споживачів страхових послуг згідно з вимогами ЄС	Запровадження механізмів державного оцінювання якості страхових послуг згідно з вимогами ЄС	Запровадження нової системи регулювання платоспроможності страховиків за Директивою ЄС Solvency II	Вектор пріоритетів
Приведення у відповідність законодавства щодо регулювання діяльності страхових компаній відповідно до вимог ЄС	1,00	3,00	5,00	5,00	3,00	0,33	0,25
Удосконалення механізмів державного регулювання страхового ринку відповідно до кращих європейських практик	0,33	1,00	3,00	3,00	0,33	0,20	0,10
Посилення вимог до якості та розміру капіталу страхових компаній згідно з вимогами ЄС	0,20	0,33	1,00	0,33	0,33	0,14	0,04
Запровадження механізмів захисту прав споживачів страхових послуг згідно з вимогами ЄС	0,20	0,33	3,00	1,00	0,33	0,33	0,07
Запровадження механізмів державного оцінювання якості страхових послуг згідно з вимогами ЄС	0,33	3,00	3,00	3,00	1,00	0,33	0,15
Запровадження нової системи регулювання платоспроможності страховиків за Директивою ЄС Solvency II	3,00	5,00	7,00	3,00	3,00	1,00	0,39

Джерело: розробка автора

банків згідно з вимогами ЄС; приведення законодавства щодо банківського регулювання відповідно до вимог ЄС; удосконалення механізмів державного регулювання банківського сектору відповідно до кращих європейських практик; запровадження нових стандартів оцінювання ліквідності банків за Базель III; запровадження додаткових вимог до рівня достатності капіталу банків за Базель III; приведення у відповідність законодавства щодо регулювання діяльності страхових компаній з вимогами ЄС; удосконалення механізмів державного регулювання страхового ринку відповідно до кращих європейських практик; посилення вимог до якості та розміру капіталу страхових компаній згідно з вимогами ЄС; запровадження механізмів захисту прав споживачів страхових послуг згідно з вимогами ЄС; запровадження механізмів державного оцінювання якості страхових послуг згідно з вимогами ЄС; запровадження нової системи регулювання платоспроможності страховиків за Директивою ЄС Solvency II.

Із використанням методу аналізу ієрархій Т. Сааті визначено пріоритетність їх упровадження в Україні. Експертами виступили науковці, керівники, працівники банків та страхових компаній України.

Використання методу аналізу ієрархій є інструментом альтернативного підходу, оскільки дає змогу здійснювати вибір альтернатив у сукупній системі.

З огляду на напрями змін, виокремлено завдання банківського регулювання та нагляду в Україні. Із використанням методу аналізу ієрархій Т. Сааті [15] отримано результуючий вектор пріоритетів альтернатив.

Пріоритетність завдань банківського регулювання в Україні у процесі європейської

інтеграції представлено в табл. 1, а страхового – у табл. 2 відповідно.

Із табл. 1 видно, що найбільш значимими для обґрунтування вибору завдань для забезпечення європейської інтеграції банківського сектору до умов ЄС є запровадження нових стандартів оцінювання ліквідності банків (коефіцієнт вагомості – 0,5), на другому місці знаходиться збільшення вимог до капіталу на покриття ризиків – 0,24, на третьому – посилення вимог до якості та розміру капіталу – 0,11.

Із табл. 2 видно, що найбільш значимими для обґрунтування вибору завдань регулювання у процесі забезпечення європейської інтеграції страхового ринку України до умов ЄС є запровадження нової системи регулювання платоспроможності страховиків за Директивою ЄС Solvency II (коефіцієнт вагомості – 0,39), на другому місці знаходиться приведення у відповідність законодавства щодо регулювання діяльності страхових компаній згідно з вимогами ЄС – 0,25, на третьому – запровадження механізмів державного оцінювання якості страхових послуг згідно з вимогами ЄС – 0,15.

Висновки з цього дослідження. Отже, встановлено, що значної актуальності набувають питання вдосконалення регулювання та нагляду за діяльністю банків та страхових компаній щодо реалізації діагностичного моніторингу, особливо з питань запровадження Базель III щодо оцінювання ризику ліквідності банків та Solvency II щодо оцінки платоспроможності страховиків, з урахуванням європейських стандартів регулювання та нагляду. Однак обґрунтування підходів до запровадження у банківській та страховій сферах ефективного пруденційного нагляду відповідно до європейських стандартів потребує подальшого дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гиляровская Л.Т. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов / Л.Т. Гиляровская, С.Н. Паневина. – СПб. : Питер, 2003. – 240 с.
2. Клапків Л.М. Вплив макроекономічних факторів на рівень фінансових ризиків в діяльності страховиків / Л.М. Клапків // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 3. – С. 139–143.
3. Клапків Л.М. Модель капіталу страхової компанії, зваженого на фінансові ризики / Т.А. Ротова, Л.М. Клапків // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 76–83.
4. Стельмах В.С. Енциклопедія банківської справи України / В.С. Стельмах. – К. : Молодь, ІнЮре, 2001. – 680 с.
5. Тиркало Р. Регулятивний капітал банків: сутність, порядок визначення та проблеми достатності / Р. Тиркало, Н. Ткачук // Світ фінансів. – 2008. – № 4. – С. 93–103.
6. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems – revised version June 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>.
7. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, BCBS, Dec 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs165.pdf>.

8. CEIOPS Preparatory Field Study for Life Insurance Firms Summary Report [Electronic source]. – Mode of access : http://www.stress-testing.net/Stress_Testing_Solvency_ii_1.html.
9. CEIOPS' Advice for Level 2 Implementing Measures on Solvency II: SCR Standard Formula Calibration of Non-life Underwriting Risk [Electronic source]. – Mode of access : https://eiopa.europa.eu/fileadmin/tx_dam/-files/consultations/consultationpapers/CP71/CEIOPS-DOC-67-10_L2_Advice_-Non_Life_Underwriting_Risk.pdf.
10. The IMF's Experience with Macro Stress-Testing [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.ecb.int/events/pdf/conferences/sfi/Swinburne.pdf>.
11. Баштанник В. Концептуалізація механізмів трансформації наддержавних інтеграційних процесів (на прикладі ЄС) / В. Баштанник // Демократичне врядування. – 2012. – Вип. 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lvivacademy.com/visnik10/fail/Bashtannyk.pdf>.
12. Solvency II: a new framework for prudential regulation of insurance in the EU: A discussion paper, February, 2006 // Financial Services Authority: official website [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.fsa.gov.uk/pubs/international/solvency2_discussion.pdf.
13. Proposal to ensure the loss absorbency of regulatory capital at the point of non-viability – consultative document, BCBS, Aug 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs174.pdf>.
14. Зискінд І.О. Сутність державного нагляду та регулювання за страховиками / І. О. Зискінд // Вісник Академії адвокатури України. – К. : Академія адвокатури України, 2009. – № 2(15). – С. 37 – 42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/vaau_2009_2_7.pdf.
15. Лямец В.И. Системный анализ: Вводный курс / В.И. Лямец, А.Д. Тевяшев ; 2-е изд. – Х. : ХНУРЕ, 2004. – 448 с.

УДК 336.717.3

Основні засади функціонування фонду гарантування вкладів фізичних осіб у системі банківської безпеки

Бучко І.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано основні засади функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у системі банківської безпеки. Охарактеризовано основні підходи до гарантування вкладів фізичних осіб. Розкрито основне завдання та функції Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Проаналізовано систему гарантування вкладів фізичних осіб в Україні та запропоновано систему заходів для ефективної діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб для забезпечення банківської безпеки. Подальші дослідження повинні бути орієнтовані на розробку механізмів захисту заощаджень населення в Україні.

Ключові слова: банки, банківські вклади, банківська безпека, сума відшкодування, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Бучко И.Е. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОНДА ГАРАНТИРОВАНИЯ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье обоснованы основные принципы функционирования Фонда гарантирования вкладов физических лиц в системе банковской безопасности. Охарактеризованы главные подходы к гарантированию вкладов физических лиц. Раскрыты главная задача и функции Фонда гарантирования вкладов физических лиц. Проанализирована система гарантирования вкладов физических лиц в Украине и предложена система мер для эффективной деятельности Фонда гарантирования вкладов физических лиц с целью обеспечения банковской безопасности. Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку механизмов защиты сбережений населения в Украине.

Ключевые слова: банки, банковские вклады, банковская безопасность, сумма возмещения, Фонд гарантирования вкладов физических лиц.

Buchko I.Y. BASIC PRINCIPLES OF FUND DEPOSIT GUARANTEE FUND IN THE BANKING SECURITY

The article substantiates the role of Deposit Guarantee to provide banking security. Characterize the main approaches to the Deposit Guarantee. The main criteria of efficiency and safety of banks. The basic objectives and mission of the Fund Deposit Guarantee. Done predictive calculation DGF financial stability for the future. The system of guaranteeing deposits of individuals in Ukraine and proposed comprehensive system of measures for the effective operation of the Fund Deposit Guarantee to ensure banking security. Further research should focus on developing mechanisms to protect savings in Ukraine.

Keywords: banks, bank deposits, bank security, the amount of compensation, Deposit Guarantee Fund of individuals.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головним критерієм ефективності та безпеки банку є стабільність його фінансового й економічного розвитку відповідно до планів і завдань незалежно від зміни ситуації [3]. Банківська безпека характеризується стійкою життєдіяльністю, за якої забезпечується реалізація основних інтересів і пріоритетних цілей банку, захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування. Функціонування системи гарантування банківських вкладів повинне закріпити позитивну тенденцію зростання вкладів населення, працюючи на підвищення прибутків банків за рахунок зростання ресурсної бази і строків розміщення залучених ресурсів. Гаран-

тування вкладів фізичних осіб є надзвичайно важливою функцією кожної держави, адже за останні роки істотно збільшилася недовіра до банків із боку населення через неповернення вкладів. В Україні функцію захисту заощаджень населення виконує Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі питання захисту депозитних вкладів населення в банківських установах перебувають у центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців. Наукові основи гарантування банківських вкладів закладено у працях таких учених, як В. Бобиль, Н. Галапун, А. Єрмошенко, С. Козьменко, О. Іщенко, М. Малік [4–9] та ін. Водночас проблеми

діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у контексті забезпечення банківської безпеки потребують постійного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проаналізувати діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні та запропонувати систему заходів для ефективної діяльності Фонду з метою забезпечення банківської безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним завданням ФГВФО є забезпечення функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків із ринку. Основними функціями Фонду гарантування є: ведення реєстру учасників Фонду; акумулювання коштів та здійснення контролю над повнотою і своєчасністю перерахування зборів кожним учасником Фонду; інвестування коштів Фонду в державні цінні папери України; розміщення облігацій у порядку та за напрямками залучення коштів, здійснення заходів щодо організації виплат відшкодувань за вкладами в разі прийняття рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку; здійснення регулювання участі банків у системі гарантування вкладів фізичних осіб; участь в інспекційних перевірках проблемних банків за пропозицією Національного банку України; виведення неплатоспроможних банків із ринку, у тому числі шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації банків, організація відчуження всіх або частини активів і зобов'язань неплатоспроможного банку, продаж неплатоспроможного банку або створення та продаж перехідного банку; здійснення аналізу фінансового стану банків із метою виявлення ризиків у їхній діяльності та прогнозування потенційних витрат Фонду на виведення неплатоспроможних банків із ринку та відшкодування коштів вкладникам; здійснення заходів щодо інформування громадськості про функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб, захисту прав та охоронюваних законом інтересів вкладників, підвищення рівня фінансової грамотності населення; аналіз тенденції розвитку ринку ресурсів, залучених від вкладників учасниками Фонду [1].

Важливим інструментом у зміцненні довіри вкладників до банківської системи є гарантована сума відшкодування. Розуміючи це, ФГВФО збільшував її розмір 11 разів (із 500 до 200 000 грн.) [1]. Зазначений розмір гарантованої суми відшкодування перевищує початковий (500 грн.) у 400 разів та захищає інтер-

еси 98,7% вкладників. На початку 2015 р. за підтримки Програми розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II) було проведено загальнонаціональне репрезентативне опитування з метою дослідження рівня поінформованості та знань українських споживачів фінансових послуг про систему гарантування вкладів. Для цього було проведено телефонне опитування серед жителів міст України з населенням від 50 тис. ос. Загалом було опитано 1 000 респондентів. Результати опитування показали, що рівень обізнаності досить високий. Про систему гарантування за результатами опитування обізнані 67% респондентів (37% оцінюють свою обізнаність як достатню, ще 29% – як недостатню). Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб обізнані 49% цільової аудиторії. Для виправлення такої ситуації і підвищення обізнаності громадян про систему гарантування вкладів фізичних осіб, її переваги та обмеження Фонд у поточному році реалізував низку просвітніх кампаній. За підтримки Програми розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II) було розроблено три просвітницькі аудіоролики, які містять інформацію про існування системи гарантування вкладів, розмір гарантованої суми, адресу веб-сайту та номер телефонної «гарячої лінії» Фонду.

Станом на 01.01.2016 в управлінні Фонду знаходилося 67 банків, із них у стадії тимчасової адміністрації перебували три банки: ПАТ «КБ «ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА», ПАТ «БАНК «СОФІЙСЬКИЙ», ПАТ «УКРІНБАНК»; 64 банки перебували у стадії ліквідації, у т. ч. у 26 банках процедуру ліквідації було розпочато в 2015 р., у 38 банках – протягом попередніх років. Загалом у 2015 р. Національним банком України було віднесено до категорії неплатоспроможних 33 банки, із них у 29 банках Фондом було введено тимчасову адміністрацію та в чотирьох – одразу розпочато ліквідацію [11]. Серед 29 банків (в які було введено тимчасову адміністрацію) у 26 випадках остаточним способом виведення банку з ринку стала «ліквідація банку з відшкодуванням із боку Фонду коштів за вкладами фізичних осіб». Один банк (ПАТ «АКБ «КІІВ») було виведено у спосіб, передбачений пунктом 3 частини 2 статті 39 Закону «Відчуження всіх або частини активів та зобов'язань неплатоспроможного банку на користь приймаючого банку» з особливостями, передбаченими статтею 41-1 Закону (за участю держави), у рамках якої всі активи та зобов'язання неплатоспроможного банку ПАТ «АКБ «КІІВ» було

передано на користь ПАТ «УКРГАЗБАНК» [2]. Один неплатоспроможний банк (ПАТ «АСТРА БАНК») було виведено у спосіб, передбачений пунктом 5 частини 2 статті 39 Закону «Продаж неплатоспроможного банку інвестору». Один неплатоспроможний банк (ПАТ «ОМЕГА БАНК») було виведено у спосіб, передбачений пунктом 4 частини 2 статті 39 «Створення та продаж інвертору перехідного банку з передачею йому активів і зобов'язань неплатоспроможного банку» [2].

У 2015 р. Фонд здійснював виплату відшкодувань вкладникам банків, які були ліквідовані в попередні роки та протягом 2015 р. Загальна сума, яка була виплачена за рахунок коштів Фонду протягом 2015 р., становила 22,7 млрд. грн., загальна сума виплат гарантованої суми відшкодування вкладникам неплатоспроможних банків за рахунок цільової позики Фонду в 2015 р. становила 26,6 млрд. грн. [10].

У 2015 р. перед Фондом виникли нові вимоги щодо програмно-технічного забезпечення внаслідок нестабільності банківської системи України та масового закриття банківських установ, що, зокрема, зумовили кількісні зміни інформаційного середовища, а саме збільшення обсягу оброблюваної інформації, виконуваних функцій, та якісні – розширення функціонального спектру завдань, які стоять перед Фондом, зміни їх характеру тощо.

Основними напрямками розвитку інформаційних технологій Фонду є: вдосконалення системи управління, контролю та звітності; модернізація ділових процесів щодо відшкодування коштів вкладникам неплатоспроможних банків та банків, що ліквідуються; поліпшення якості процесу здійснення відшкодувань та економічного аналізу стану учасників Фонду, який направлений на запобігання банкрутству банків, а також автоматизацію процесів щодо виведення неплатоспроможних банків із ринку. Розвиток інформаційних технологій Фонду спрямований на створення ефективних технологій, пов'язаних з основними сферами його діяльності, у тому числі й нових функцій відповідно до вимог нових тенденцій банківської сфери в частині роботи з неплатоспроможними банками. Одним із нових напрямів розвитку інформаційних систем Фонду є робота з активами неплатоспроможних банків. Для забезпечення виконання основних функцій Фонд у своїй діяльності використовує необхідні інформаційні системи. Так, Система управління базами даних Oracle забезпечує обробку та збереження великих за обсягами

інформаційних даних через інформаційні системи, які зараз функціонують у Фонді.

Для забезпечення інформаційного простору у Фонді була створена та функціонує локальна комп'ютерна мережа, до якої підключені всі робочі станції працівників Фонду та серверна група. Обмін інформацією між Фондом гарантування вкладів фізичних осіб та Національним банком України, а також комерційними банками здійснюється за допомогою електронної пошти НБУ. Фонд здійснює безготівкові розрахунки з використанням системи «Клієнт-банк» НБУ, яка дає змогу оперативно здійснювати платежі та контролювати рахунки, що відкриті Фондом в ОПЕРУ НБУ. Бухгалтерський та кадровий облік Фонду здійснюється на базі програмного забезпечення «1С.Підприємство» версії 8.0.

Економічний аналіз та поточний моніторинг учасників Фонду здійснюються на базі програмного комплексу «Звітність банків», що забезпечує: автоматичне приймання регулярних звітів від учасників Фонду; перевірку правильності складання цих звітів у момент прийому з автоматичним формуванням та надсиланням протоколів про прийом указаних звітів; формування та друкування форм та графіків для економічного аналізу та поточного моніторингу учасників Фонду.

Фонд надає банкам програмне забезпечення «Інспектор бази даних про вкладників» для самостійної перевірки бази даних про вкладників. Вказане програмне забезпечення надається банкам за допомогою веб-сайту Фонду. Банки досить активно застосовують дане програмне забезпечення і надсилають до Фонду пропозиції щодо його модернізації. Вказане програмне забезпечення постійно вдосконалюється працівниками відділу інформаційних технологій.

У 2015 р. розпочата робота зі створення та впровадження програмного комплексу з виведення неплатоспроможного програмного банку з ринку. Даним програмним комплексом планується забезпечити: створення єдиної уніфікованої інформаційної основи Фонду для прийняття рішень щодо забезпечення виведення неплатоспроможних банків із ринку; автоматизацію звітності неплатоспроможних банків, що надходить до Фонду, за різними напрямками діяльності; автоматизацію контролю над діяльністю банків, які визнані неплатоспроможними; автоматизацію роботи з активами неплатоспроможних банків; автоматизацію процесу реалізації активів неплатоспроможних банків як самими банками, так

і спеціалізованими установами; підвищення якості інформації для прийняття рішень та практичних дій спеціалістами Фонду; забезпечення аналізу показників діяльності проблемних банків для попередження критичного стану банку.

Для забезпечення ефективних комунікацій із вкладниками, для захисту їхніх прав та охоронюваних законом інтересів за тимчасової адміністрації та ліквідації банків та для організації доступу громадян до публічної інформації, розпорядником якої є Фонд гарантування, у квітні 2015 р. розпочав свою роботу новий структурний підрозділ Фонду – Відділ із комунікації та інформаційної діяльності. Для надання всебічної інформаційної підтримки у сфері гарантування вкладів та допомоги вкладникам неплатоспроможних банків працівники Відділу ведуть особистий прийом громадян та надають фахові консультації в інформаційно-консультаційному центрі Фонду. Крім того, Відділ здійснює координацію роботи щодо забезпечення прав громадян на доступ до публічної інформації. Для систематизації обліку запитів на публічну інформацію та результатів роботи із запитувачами інформації було запроваджено електронний облік запитів на публічну інформацію та відповідей на них.

Для подальшого вдосконалення процедури надання інформаційної підтримки вкладникам працівниками Відділу запроваджується механізм оперативного реагування на скарги громадян, що надходять різними каналами комунікації і потребують координації з іншими підрозділами Фонду, уповноваженими особами Фонду та банками-агентами. У Відділі запроваджено внутрішній стандарт оперативного реагування та взаємодії зі структурними підрозділами Фонду, спрямований на розв'язання проблемних питань, які виникають у вкладників. Найбільш оперативним та доступним для громадян каналом комунікації з Фондом стали телефонні «гарячі лінії». Фондом створена і постійно супроводжується офіційна сторінка у соціальній мережі «Фейсбук». Так, упродовж 2015 р. читачами сторінки стали близько 1 500 унікальних користувачів. Інформація, яка розміщується на сторінці, сприймається користувачами як достовірна й актуальна, що підвищує рівень інформаційної відкритості Фонду та поінформованості громадян про його діяльність.

Станом на 1 січня 2016 р. учасниками Фонду були 118 банків, які мають ліцензію Національного банку України на здійснення

банківських операцій. Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» передбачено, що участь банків у Фонді є обов'язковою. Банк набуває статусу учасника Фонду в день отримання банківської ліцензії. Фонд виключає банк із числа учасників Фонду в разі прийняття рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку [10].

За звітний рік до реєстру учасників включений один банк (створений у перехідний банк), виключено 44 банки (43 – у зв'язку з ліквідацією, один – у зв'язку з реорганізацією шляхом приєднання). Таким чином, за 2015 р. кількість учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб зменшилася на 43 і станом на 1 січня 2016 р. становила 118.

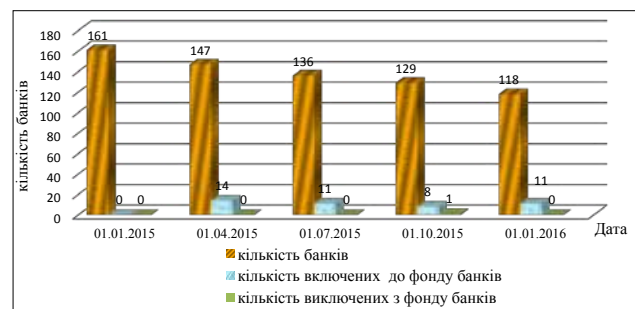


Рис. 1. Динаміка реєстрації банків у фонді у 2015 р.

Джерело: складено на основі [10]

Аналіз рис. 1 показує, що у звітному році кількість банків постійно зменшується, причому кількість виключених із реєстру учасників Фонду за 2015 р. є найбільшою за всю історію його існування.

Аналіз вкладних операцій за 2015 р. проводився по 118 учасниках Фонду згідно з отриманими щомісячними «Звітами про вклади фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб – форма звітності № 1Ф» станом на 01.01.2016. Значний вплив на динаміку депозитів у 2015 р. мав процес виключення з учасників Фонду 44 банків. Чисельність вкладників за 2015 р. зменшилася на 1,8 млн. осіб, або на 3,9%, із 46,5 до 44,7 млн. осіб. Порівняно з 2014 р. чисельність вкладників зменшилася на 923,7 тис. осіб, або на 1,9%; сума вкладів зменшилася на 19,8 млрд. грн., або на 5,2%, із 382,1 до 362,3 млрд. грн., у тому числі сума вкладів у національній валюті зменшилася на 7,6 млрд. грн., або на 4,4%, зі 172,1 до 164,5 млрд. грн., що становило 45,4% у структурі вкладів. Сума вкладів в іноземній валюті зменшилася на 12,2 млрд. грн., або на 5,8%, із 210,0 до 197,8 млрд. грн., що

становило 54,6% у структурі вкладів. У доларовому еквіваленті сума вкладів в іноземній валюті зменшилася на 5,1 млрд. доларів США, або на 38,1%, із 13,3 до 8,2 млрд. доларів США. Порівняно з 2014 р. сума вкладів зменшилася на 20,5 млрд. грн., або на 5,1%, вклади в національній валюті зменшилися на 52,2 млрд. грн., або на 23,3%, в іноземній – зросли на 31,7 млрд. грн., або на 17,7%, що відповідає зниженню в доларовому еквіваленті на 9,0 млрд. доларів США, або на 40,3%. Середній розмір вкладу зменшився на 109 грн., або на 1,3%, до 8 104 грн. Без урахування вкладів до 10 грн. середній розмір вкладу зменшився на 1 149 грн., або на 7,0%, і становив 15 338 грн. Сума можливого відшкодування за рахунок коштів Фонду зменшилася на 17,9 млрд. грн., або на 8,6%, із 209,9 до 191,9 млрд. грн. Порівняно з 2014 р. сума можливого відшкодування зменшилася на 35,7 млрд. грн., або на 14,5% [10].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, система гарантування вкладів повинна бути динамічною, постійно вдосконалюватися і відповідати на будь-які виклики, що з'являються в сучасному економічному просторі. Основним завданням Фонду гаранту-

вання залишається забезпечення функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків із ринку. Основною метою існування системи гарантування вкладів в Україні має бути не тільки захист вкладників, а й запобігання банкрутству як банківських установ, так і банківської системи загалом. Для підвищення обізнаності громадян про систему гарантування вкладів фізичних осіб Фонду слід продовжувати реалізовувати низку просвітніх кампаній. Важливим інструментом у зміцненні довіри вкладників до банківської системи є гарантована сума відшкодування, і саме тому ФГВФО збільшив її розмір до 200 000 грн., адже основною місією Фонду гарантування є збільшення довіри населення до банківської системи і перешкоджання поширенню кризових явищ, які могли б дестабілізувати економіку в цілому; захист інтересів вкладників та акціонерів банків; забезпечення рівних гарантій усім клієнтам банків; мінімізація втрат банківських вкладів, що, своєю чергою, стимулюватиме населення до розміщення збережень у банках, оскільки запевнятиме громадян у захищеності їхніх вкладів та сприятиме забезпеченню банківської безпеки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 23.02.2012 № 4452- VI (зі змінами та доповненнями) // Відомості ВРУ. – 2012 – № 50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку : Закон України від 16.07.2015 № 629-VIII // Відомості ВРУ. – 2015 – № 43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/629-19>.
3. Банківська безпека : [навч. посіб.] / О.Д. Вовчак, Ю.О. Самура, В.А. Сидоренко, В.А. Вареник. – К. : Знання, 2013. – 237 с.
4. Бобиль В. Удосконалення системи гарантування вкладів в умовах сучасної фінансової кризи / В. Бобиль // Вісник НБУ. – 2012. – № 7. – С. 24–29.
5. Галапун Н. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб: особливості функціонування та шляхи вдосконалення / Н. Галапун // Світ фінансів. – 2011. – № 3. – С. 58–68.
6. Ермошенко А. Гарантійні схеми як механізм захисту споживачів фінансових послуг на банківському і страховому ринках / А. Ермошенко // Світ фінансів. – 2009. – № 1. – С. 109–118.
7. Іщенко О. Чи захищений сьогодні український вкладник? / О. Іщенко // Вісник НБУ. – 2009. – № 10. – С. 44–50.
8. Козьменко С. Реформа національної системи гарантування вкладів: ключові положення та перспективи розвитку / С. Козьменко // Вісник НБУ. – 2012. – № 6. – С. 14–38.
9. Малік М. Захист заощаджень населення в банківській системі як напрям підвищення стабільності кредитних установ України / М. Малік, В. Харабара // Вісник КНУ ім. Шевченка. Серія «Економіка». – 2010. – № 86–87. – С. 114–121.
10. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fg.org.ua.

Міжнародний досвід фінансування інноваційної діяльності у сфері вищої освіти

Демченко О.П.

кандидат економічних наук,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проведено оцінку рівня диверсифікованості портфеля фінансування наукових досліджень і розробок у секторі вищої освіти України. Виявлено основні перспективні джерела фінансування інноваційної діяльності зарубіжних ВНЗ. Здійснено порівняння обсягів фінансування інноваційної діяльності вітчизняних та зарубіжних закладів вищої освіти з різних джерел. Визначено напрями вдосконалення фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних ВНЗ.

Ключові слова: диверсифікація джерел фінансування, інноваційна діяльність вищих навчальних закладів, комерціалізація наукових досліджень і розробок вищих навчальних закладів, інноваційна співпраця, міжнародні фінансові відносини у сфері вищої освіти.

Демченко О.П. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье проведена оценка уровня диверсификации портфеля научных исследований и разработок в секторе высшего образования Украины. Выявлены основные перспективные источники финансирования инновационной деятельности зарубежных вузов. Проведено сравнение объемов финансирования инновационной деятельности отечественных и зарубежных высших учебных заведений из разных источников. Определены направления совершенствования финансового обеспечения инновационной деятельности отечественных вузов.

Ключевые слова: диверсификация источников финансирования, инновационная деятельность вузов, коммерциализация научных исследований и разработок вузов, инновационное сотрудничество, международные финансовые отношения в сфере высшего образования.

Demchenko O.P. INTERNATIONAL EXPERIENCE OF INNOVATION ACTIVITY FINANCING IN THE HIGHER EDUCATION SPHERE

This article provides an assessment of diversification level of funding the scientific research and development portfolio in the higher education sector of Ukraine. There have been discovered the basic promising sources of innovation activity financing of foreign universities. The comparison in funding the innovative activities of domestic and foreign institutions of higher education from various sources have been completed. There have also been outlined the ways of improving the financial security of domestic innovation activity of the universities.

Keywords: diversification of funding sources, innovation activity of universities, commercialization of scientific researches and developments of universities, innovation cooperation, international financial relations in the higher education sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах постіндустріальної економіки, де фінансовими активами виступають нові знання, технології, ноу-хау, інновації та інші об'єкти інтелектуальної власності, поглиблюються та ускладнюються взаємозв'язки вищих навчальних закладів із зовнішніми фінансовими агентами: споживачами освітніх та наукових послуг, органами державної влади, підприємствами та міжнародними організаціями. Досвід інноваційно розвинених країн свідчить, що інноваційна діяльність вищих навчальних закладів здатна забезпечити якісні зрушення в економіці та мультиплікувати вхідні фінансові потоки.

Для вітчизняних ВНЗ це питання досить актуально, оскільки закладам вищої освіти необхідно реалізувати наявний інноваційний потенціал, забезпечити додаткове фінансування в умовах обмеження бюджетного фінансування та апробувати передбачені законодавством можливості розширення фінансової автономії вищих навчальних закладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підґрунтя формування наукової думки про об'єктивну необхідність диверсифікації джерел фінансування діяльності ВНЗ закладені у працях Л. Леслі, Ш. Слотер [4], К. Бартон [1], Ю. Рубіна [9]. Дослідженню фінансово-економічних аспектів діяльності вищих навчальних

закладів присвячено праці таких вітчизняних науковців, як І. Каленюк, Л. Цимбал [6], Н. Холявко [11] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак попри вагомий напруження вітчизняних і зарубіжних науковців потребує більш ґрунтовного дослідження міжнародний досвід диверсифікації джерел фінансування інноваційної діяльності вищих навчальних закладів із метою виявлення перспективних для вітчизняної практики шляхів покращення фінансово-матеріального забезпечення діяльності у секторі вищої освіти.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження й аналіз міжнародного досвіду розширення фінансового забезпечення інноваційної діяльності ВНЗ, визначення основних тенденцій у сфері фінансування та перспективних для вітчизняних ВНЗ позабюджетних джерел.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні основна частка фінансування вищих навчальних закладів припадає на державний сектор. Це пояснюється традиціями та необхідністю виконання одного з основних завдань держави – розвитку науки. Проте в сучасних умовах обсяги фінансування за рахунок коштів державного бюджету є недостатніми, щоб забезпечити реалізацію наукового потенціалу ВНЗ. Це зумовлює необхідність відходу від залишкового принципу фінансування, посилення державної підтримки та стимулювання залучення коштів для забезпечення інноваційної діяльності ВНЗ із додаткових джерел.

Аналіз джерел фінансування наукових досліджень і розробок вітчизняних ВНЗ дав змогу виявити такі тенденції. У 2014 р. обсяг фінансування наукових розробок і досліджень у секторі вищої освіти становив 594 295,5 тис. грн. Як і в попередніх роках, основна частка досліджень у секторі вищої освіти профінансована державою – більше 70%, більше 20 % – це кошти підприємств і організацій України, хоча в абсолютних розмірах ці обсяги дуже малі (відповідно 402 519,5 тис. грн. і 130 914,5 тис. грн.). Фінансування за рахунок власних коштів є незначним і становить 2–2,5% від загального обсягу, ще 4,2–4,3% припадає на фінансування за рахунок іноземних держав і 0,5% – інших джерел [7]. Така ситуація свідчить про те, що хоча джерелами фінансування досліджень українських ВНЗ є кошти державного, підприємницького секторів, сектора вищої

освіти, закордонного та приватного неприбуткового сектора, але обсяги їх в абсолютних показниках та відносно ВВП є незначними.

Проте досвід інноваційно розвинених країн переконує, що за необхідного рівня фінансування діяльності вищих навчальних закладів вони здатні не лише окупувати самих себе, у перспективі фінансувати важливі проекти, а й бути каталізатором інновацій та економічного зростання у матеріальній сфері суспільства. Так, найвищі обсяги фінансового забезпечення наукових досліджень і розробок мають ВНЗ Данії – 0,94% ВВП, Швеції – 0,91%, Фінляндії – 0,76%, Австрії – 0,71%, Нідерландів – 0,67%, Естонії – 0,66%, Португалії – 0,57%, Німеччини – 0,52% (табл. 1). В іншій групі країн, де частка фінансування наукових досліджень і розробок становить від 0,4 до 0,5% ВВП (Бельгія, Британія, Ірландія, Франція, Литва, Японія, Південна Корея, Чеська Республіка), диверсифіковані джерела фінансування мають Британія, Бельгія, Ірландія, а фінансування за рахунок держави становить відповідно 67%, 68%, 81% загального обсягу фінансування досліджень у секторі вищої освіти.

В Японії і США відповідно 53% і 59% загального обсягу фінансування досліджень у секторі вищої освіти здійснюється за рахунок коштів державного бюджету. Розвиненим є фінансування за рахунок сектора вищої освіти, оскільки ВНЗ самі можуть заробляти кошти, а отже, рефінансувати та інвестувати. В Японії додатковим джерелом є ще підприємницький сектор, тоді як співпраця із закордонним і приватним неприбутковими секторами не розвинена. У США поруч із високими обсягами співпраці з підприємницьким сектором добре розвинені відносини з приватним неприбутковим сектором, за рахунок якого фінансування досліджень і розробок у секторі вищої освіти становило 0,03% ВВП. У Південній Кореї разом із державним фінансуванням (0,35% ВВП) розвинені канали фінансування за рахунок підприємницького сектора (0,05% ВВП) та сектора вищої освіти (0,03% ВВП), а також існує підтримка приватного неприбуткового сектора.

В Україні фінансування досліджень і розробок є найнижчим із досліджуваних країн, що вкрай небезпечно як для університетської науки, так і для країни. Частково така ситуація пояснюється тим, що в Україні ВНЗ не є основними науковими установами, а роль генератора нових знань належить науково-дослідним установам та організаціям державного та підприємницького секторів.

Недостатність бюджетного фінансування змушує заклади вищої освіти шукати інші шляхи забезпечення своєї інноваційної діяльності, зокрема комерційні. Комерціалізація в інноваційній сфері діяльності вищих навчальних закладів передбачає продаж ліцензій на об'єкти прав інтелектуальної власності, створення наукоємних університетських підприємств (спін-оф та спін-аут), надання на комерційній основі послуг суб'єктам підпри-

ємницького сектора (консалтингові послуги підприємствам в освоєнні випуску наукоємної продукції, інформаційна підтримка підприємницьких проектів, надання послуг корпоративної освіти, виконання досліджень на замовлення, спільні дослідження тощо). Така співпраця забезпечує наближення наукових досліджень сфери вищої освіти до реальних потреб економіки та підвищує інноваційність підприємств.

Таблиця 1

Джерела фінансування досліджень і розробок у секторі вищої освіти в окремих країнах світу, % ВВП (середнє значення за 2012–2014 рр.)

	Всього	у т. ч. за рахунок				
		державного сектора	підприємницького сектора	сектора вищої освіти	закордонного сектора	приватного неприбуткового сектора
Швеція	0,91	0,69	0,04	0,03	0,06	0,09
Данія	0,94	0,75	0,03	-	0,07	0,09
Німеччина	0,52	0,42	0,07	-	0,02	-
Фінляндія	0,76	0,61	0,04	0,01	0,07	0,03
Бельгія	0,49	0,32	0,05	0,06	0,04	0,01
Британія	0,46	0,3	0,02	0,02	0,06	0,06
Нідерланди	0,67	0,52	0,05	0	0,04	0,05
Австрія	0,71	0,61	0,04	0,02	0,04	0,01
Люксембург '	0,18	0,18	0,00	-	0,01	-
Ірландія	0,43	0,36	0,01	0,01	0,05	0,01
Франція	0,47	0,42	0,01	0,02	0,01	0,01
Словенія	0,29	0,21	0,04	0,01	0,04	0
Кіпр	0,27	0,2	0,00	0,02	0,04	0
Естонія	0,66	0,51	0,02	0,01	0,12	0
Італія	0,36	0,32	0,00	0,01	0,02	0,01
Португалія	0,57	0,44	0,01	0,09	0,03	0,01
Чеська Республіка	0,4	0,29	0,00	0,01	0,1	0
Іспанія	0,38	0,27	0,03	0,05	0,02	0
Угорщина	0,25	0,19	0,03	-	0,02	0,01
Греція	0,27	0,19	0,02	0,01	0,04	0
Мальта	0,21	0,19	0,00	0,01	0,01	0
Словаччина	0,24	0,18	0,01	0,01	0,04	0
Польща	0,27	0,19	0,01	0,02	0,05	0
Румунія	0,11	0,08	0,01	0,01	0,03	0
Литва	0,5	0,29	0,06	0,01	0,14	0
Болгарія	0,06	0,04	0,01	0	0,01	0
Латвія	0,34	0,1	0,02	0,01	0,21	-
Україна	0,05	0,03	0,01	0,01	0,0	0,0
США	0,41	0,27	0,02	0,08	-	0,03
Японія '	0,45	0,24	0,01	0,2	0	0
Південна Корея '	0,43	0,35	0,05	0,03	0	0,01

' – дані за 2011–2013 рр.

Джерело: складено автором на основі [5; 7]

Під час здійснення інноваційного співробітництва вітчизняні ВНЗ є найменш затребуваними партнерами. У 2012–2014 рр. усього 2,6% підприємств із технологічними інноваціями здійснювали інноваційне співробітництво з університетами та іншими ВНЗ (рис. 1). Окрім того, що рівень співпраці вищих навчальних та інноваційних підприємств є низьким, він має тенденцію до зниження: порівняно з 2008–2010 рр. показник зменшився на 0,8% [8].

Слід зауважити, що інноваційне співробітництво розуміється як співпраця ВНЗ з інноваційними підприємствами (підприємствами, які займались будь-яким типом інновацій – продуктовими, процесовими, маркетинговими, організаційними) та співпраця у сфері «придбання машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг, навчання та підготовки персоналу для розроблення і/або впровадження ними нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, ринкового запровадження інноваційних продуктів та послуг, включаючи ринкове дослідження і проведення рекламної кампанії, здійснення процедури та технічної підготовки до запровадження нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, які ще не були ніде представлені, виконання науково-дослідних робіт (НДР), придбання результатів НДР, придбання інших зовнішніх знань (придбання або ліцензування патентів і непатентованих винаходів, ноу-хау та інших типів знань)» [7; 8].

Фінансування університетських наукових досліджень і розробок підприємствами України становило 130 914,5 тис. грн., це лише 5,4% від загального обсягу коштів, інвестованих підприємствами й організаціями України у виконання наукових досліджень і робіт. Потенційними сферами співпраці ВНЗ і підприємств є придбання зовнішніх НДР і зовнішніх знань. У 2014 р. на придбання зовнішніх НДР підприємства спрямували 3,6% загального обсягу витрат і ще 10,2% – на придбання патентів, непатентованих винаходів, ноу-хау тощо [7; 8]. Фінансування інноваційної співпраці сектора вищої освіти і підприємницького сектора свідчить про низький рівень реального впровадження результатів наукових досліджень і розробок ВНЗ, про збільшення розриву між університетською наукою і потребами економіки, про відсутність стимулів до співпраці ВНЗ та суб'єктів підприємницького сектора.

У таких розвинених країнах, як Швеція, Фінляндія, Німеччина, Південна Корея та США, співпраця інноваційних підприємств із ВНЗ та державними НДІ є однією з реальних форм комерціалізації результатів досліджень ВНЗ. Рівень інноваційної співпраці із сектором вищої освіти становить 30–70% від загальної кількості великих підприємств (рис. 2).

Частка інноваційних малих і середніх підприємств, що співпрацюють із ВНЗ у сфері інновацій, коливається від 4,8% в Італії до 26,2% у Фінляндії. В Україні ситуація кардинально відмінна – всього 2,6% інноваційно активних підприємств співпрацюють із ВНЗ та

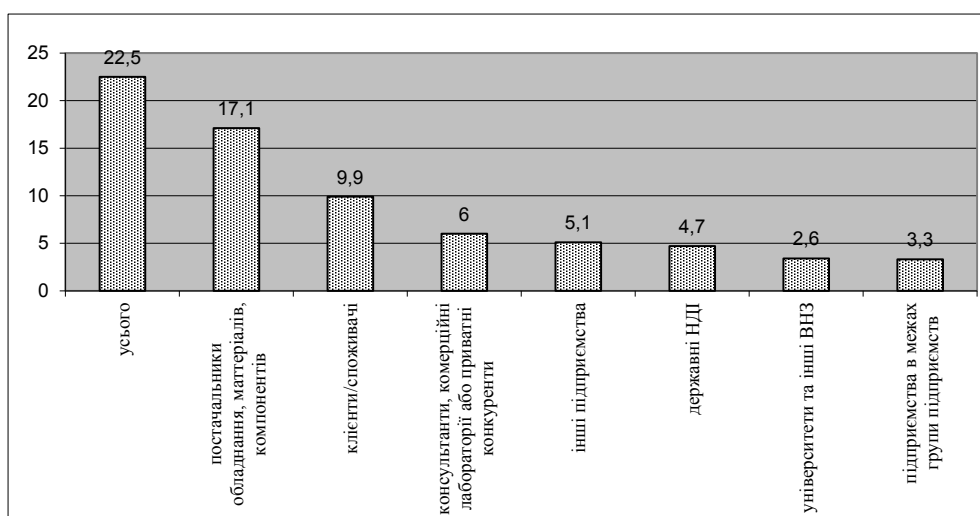


Рис. 1. Розподіл підприємств із технологічними інноваціями, які здійснювали інноваційне співробітництво, за типами співробітництва, 2012–2014 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [8]

НДІ у процесі створення і використання технологічних інновацій, в абсолютних показниках це 10 366 підприємств. Безпосередньо з ВНЗ співпрацює 1,6% інноваційно активних підприємств України [2; 7; 8]. Це свідчить про те, що такий тип зв'язку, як «ВНЗ – інноваційне підприємство», слабо розвинений, а комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок ВНЗ не є одним з основних способів забезпечення додаткового фінансування.

Аналізуючи показники фінансування наукових досліджень і розробок ВНЗ за рахунок підприємницького сектора (табл. 3), стає очевидним, що ВНЗ у країнах ЄС є повноцінними суб'єктами фінансової діяльності, суб'єктами фінансового ринку, які пропонують послуги наукових досліджень і розробок як специфічний фінансовий актив. Для України це є прикладом і виходом в умовах скорочення державного фінансування.

Високий рівень фінансування наукових досліджень і розробок за рахунок підприємницького сектора мають вищі навчальні заклади у Німеччині – 0,07% ВВП, Литві, Нідерландах – 0,06% ВВП, Південній Кореї, Бельгії – 0,05%, Словенії, Австрії, Фінляндії, Швеції – 0,04%. Ці обсяги є значними відносно ВВП та становлять суттєву частку (8–13%) від загального обсягу фінансування наукових досліджень і розробок у секторі вищої освіти.

Фінансову оцінку міжнародної співпраці сектора вищої освіти як ще одного з перспек-

тивних фінансових джерел дають показники фінансування наукових досліджень і розробок за рахунок коштів закордонного сектора (табл. 4). Основними тенденціями, що характеризують стан фінансування університетської науки за рахунок іноземних замовників, є:

- високий рівень іноземних інвестицій (0,039–0,067% ВВП);
- високий рівень підтримки Європейської Комісії, зокрема тих країн ЄС, які ще не займають високих позицій (0,044–0,07% ВВП);
- налагодження тісної співпраці з підприємницьким сектором закордону (0,01%);
- диверсифікованість міжнародних джерел фінансування (Європейська Комісія, бізнес-сектор, приватний неприбутковий сектор, міжнародні організації).

В Україні фінансування досліджень і розробок вищих навчальних закладів за рахунок коштів закордонного сектора становить усього 0,002% ВВП, що свідчить про відсутність ефективних напрацювань щодо каналів співпраці ВНЗ із закордонним сектором, хоча цей сектор є одним із потенційних джерел фінансування ВНЗ, оскільки від загальної суми, що була профінансована на дослідження і розробки в Україні за рахунок закордонного сектора, лише 1% спрямований у сектор вищої освіти, тоді як 91% – у підприємницький сектор. Отже, крім посилення міжнародної академічної діяльності, вітчизняному сектору вищої освіти необхідно активізувати участь у

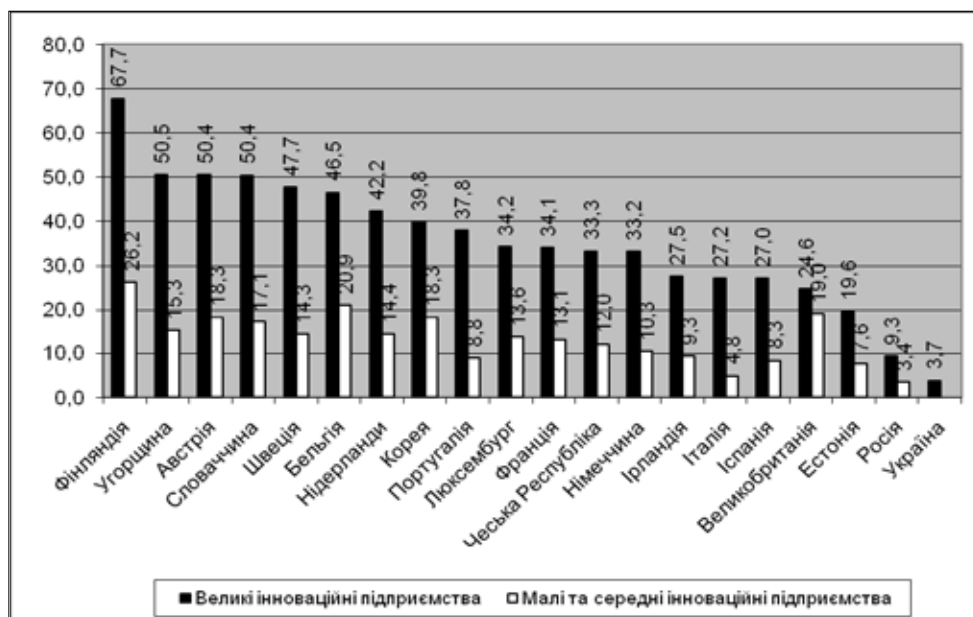


Рис. 2. Співпраця інноваційних підприємств із ВНЗ та державними НДІ, 2010–2014 рр.

Джерело: складено автором на основі [2; 5; 7; 8]

Таблиця 3

**Інноваційна співпраця ВНЗ та суб'єктів підприємницького сектора
в окремих країнах світу, 2010-2014 рр.**

Країна	Фінансування наукових досліджень і розробок (R&D) ВНЗ		Частка підприємницького сектора у загальному обсязі фінансування R&D ВНЗ, %	Інноваційна співпраця підприємств із ВНЗ та державними НДІ	
	всього, % ВВП	в т.ч. за рахунок підприємницького сектора, % ВВП		великі підприємства, %	МСП, %
Данія	0,92	0,03	3,3	-	-
Швеція	0,88	0,04	4,6	47,7	14,3
Фінляндія	0,76	0,04	5,3	67,7	26,2
Нідерланди	0,75	0,06	8,0	42,2	14,4
Австрія	0,72	0,04	5,6	50,4	18,3
Естонія	0,67	0,02	3,0	19,6	7,6
Португалія	0,57	0,01	1,8	37,8	8,6
Німеччина	0,52	0,07	13,5	33,2	10,3
Литва	0,50	0,06	12,0	-	-
Британія	0,48	0,02	4,2	24,6	19,0
Франція	0,48	0,01	2,1	34,1	13,1
Бельгія	0,47	0,05	10,6	46,5	20,3
Ірландія	0,47	0,02	4,3	27,5	9,3
Японія	0,45	0,01	2,2	-	-
Південна Корея	0,43	0,05	11,6	39,8	18,3
Чеська Республіка	0,40	-	0	33,3	12,0
США	0,39	0,02	5,1	-	-
Іспанія	0,38	0,03	7,9	27,0	8,3
Італія	0,36	-	0	27,2	4,8
Латвія	0,34	0,02	5,9	-	-
Словенія	0,29	0,04	13,8	-	-
Польща	0,27	0,01	3,7	-	-
Угорщина	0,24	0,03	12,5	50,5	15,3
Словаччина	0,24	0,01	4,2	50,4	17,1
Мальта	0,22	-	0	-	-
Люксембург	0,18	-	0	34,2	13,6
Румунія	0,11	0,01	9,1	-	-
Болгарія	0,06	0,01	16,7	-	-
Україна	0,05	0,01	19,6	3,7	-

Джерело: складено автором на основі [2; 5; 7; 8; 10]

міжнародному інноваційному співробітництві (зовнішньоекономічній діяльності).

Удосконалення засад фінансового забезпечення проведення наукових досліджень і розробок у ВНЗ та комерціалізації отриманих результатів має бути спрямоване на: модернізацію державного фінансування шляхом активізації впровадження програмно-цільових

механізмів фінансування, механізмів спільного фінансування, державно-приватного партнерства; посилення державної підтримки і стимулювання фінансування із зовнішніх джерел – підприємницького сектора, закордонного, підтримки венчурних фондів тощо; активізацію таких потенційних джерел фінансування, як власна підприємницька діяльність

ВНЗ, фандрайзинг, створення ендаумент-фондів тощо.

Висновки з цього дослідження. Аналіз міжнародного досвіду дав змогу визначити основні особливості у сфері фінансування інноваційної діяльності ВНЗ, зокрема:

1) високий рівень державної підтримки – уряди держав Європейського Союзу розглядають університети як одного з головних учасників інноваційного розвитку економіки, як ядро інноваційної активності. Тому фінансування наукових досліджень і розробок ВНЗ є одним з державних пріоритетів, рівень 0,3–0,7% ВВП (Швеція, Данія, Німеччина, Фінляндія) забезпечує високу результативність науково-дослідної (патенти, ноу-хау, нові технології) та інноваційної роботи ВНЗ – комерціалізація результатів досліджень, оновлення виробництва на основі інновацій. В Україні ж фінансування наукових досліджень і розробок ВНЗ знаходиться на рівні 0,04% ВВП, тому вітчизняна університетська наука виконує лише соціокультурну функцію. Водночас ситуація погіршується у зв'язку зі стійкою тенденцією зменшення рівня фінансування наукових досліджень і розробок вітчизняного сектора вищої освіти, що є загрозою не лише конкурентоспроможності ВНЗ, але й національній економіці в цілому;

2) диверсифікація фінансування інноваційної діяльності ВНЗ зарубіжних країн за рахунок позабюджетних джерел, що характеризується такими тенденціями:

– високим рівнем співпраці інноваційних підприємств із ВНЗ в інноваційній сфері – 30–70% великих підприємств і 10–20% малих підприємств (Швеція, Фінляндія, Нідерланди, Німеччина), що забезпечує фінансування наукових розробок і досліджень ВНЗ із даного джерела на рівні 0,04–0,07% ВВП. В Україні ж ВНЗ є найменш затребуваними партнерами для співпраці в інноваційній сфері – всього 2,4% інноваційно активних підприємств, що забезпечило фінансування наукових розробок і досліджень вітчизняних ВНЗ на рівні 0,01% ВВП;

– високим рівнем іноземних інвестицій (0,039–0,067% ВВП); диверсифікованістю міжнародних джерел фінансування (Європейська Комісія, бізнес-сектор, приватний неприбутковий сектор, міжнародні організації). В Україні ж фінансування досліджень і розробок вищих навчальних закладів за рахунок коштів закордонного сектора становить усього 0,002% ВВП;

– високим рівнем підтримки Європейської Комісії, зокрема тих країн ЄС, які ще не займають високих позицій (0,044–0,07% ВВП);

– налагодженням тісної співпраці з підприємницьким сектором закордону, що забезпечує фінансування з цього джерела на рівні 0,01% ВВП;

– розвиненою власною підприємницькою діяльністю університетів, що забезпечує фінансування наукових досліджень і розробок на рівні 0,03–0,08% ВВП (Швеція, Британія, США);

– високим рівнем фінансування за рахунок приватного-неприбуткового сектора – 0,03–0,09% ВВП (кошти професійних товариств, спілок, благодійних організацій та фондів).

Дослідження зарубіжного досвіду дало змогу визначити перспективні позабюджетні джерела фінансування інноваційної діяльності для вітчизняних ВНЗ. Зокрема, це кошти підприємницького сектора, активізувати які можна шляхом налагодження співпраці закладів вищої освіти і підприємств (дослідження на замовлення, платні послуги, бізнес-інкубатори, комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок); кошти міжнародних організацій, підприємств (шляхом посилення зовнішньоекономічної діяльності ВНЗ та міжнародного науково-технічного співробітництва); кошти приватного неприбуткового сектора (шляхом упровадження системи фандрайзингу у ВНЗ, створення мереж випускників тощо). Практична реалізація даних заходів дасть змогу в майбутньому розширити джерела фінансування, забезпечити фінансову стійкість і самостійність, рефінансувати та інвестувати.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Burton R. Clark Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation / B. Clark. – Pergamon, IAU Press : Elsevier Science, 1998 – 163 p.
2. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard: Innovation and Growth in Knowledge Economies // OECD Publishing. – 2015. – 204 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/science/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-20725345.htm>.
3. Schultz Theodore W. Investment in human capital / The American Economic Review. – Vol. 51. – № 1. – Mar., 1961. – P. 1–17.

4. Slaughter S. Academic capitalism. Politics, Policies, and the Entrepreneurial University / S.Slaughter, L.Leslie. – The John Hopkins University Press, 1997. – 276 p.
5. База даних статистичного відділу Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
6. Каленюк І. Особливості регулювання ринку освітніх послуг : [монографія] / І. Каленюк, Л. Цимбал. – Чернівці : ЧДІЕУ, 2011. – 184 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / Відп. за вип. О.О. Кармазіна ; Державна служба статистики України. – К., 2015. – 255 с.
8. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією) за період 2012–2014 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Предпринимательские университеты в инновационной экономике / Под общей редакцией Ю.Б. Рубина. – М. : Маркет ДС Корпорейшн, 2005. – 402 с.
10. Сторінка Українського бізнес-ресурсу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubr.ua/uk/finances/macro-economics-ukraine/v-ukran-zrosla-klkst-pdprimstv-86667>.
11. Холявко Н.І. Управління науково-освітніми міжнародними проектами в системі державної інноваційної політики : дис. ... канд. екон. наук / Н.І. Холявко. – Чернівці, 2011. – 242 с.

Аналіз тенденцій коливання валютного курсу в умовах кризи в Україні

Дідур С.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів і кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Глухова В.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Єлісєєва О.Є.

студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

У статті визначено актуальні проблеми коливання валютного курсу в Україні та основні причини його мінливості в умовах кризи. Представлено основні функції валютного курсу та чинники впливу на нього. Проаналізовано динаміку зміни валютного курсу протягом періоду. Зазначено шляхи вдосконалення регулювання валютного курсу з метою стабілізації економіки України.

Ключові слова: валютний курс, валютний ринок, регулювання валютного курсу, монетарна політика, девальвація.

Дідур С.В., Глухова В.І., Єлісєєва О.Є. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА В УКРАИНЕ

В статье определены актуальные проблемы колебания валютного курса в Украине и основные причины его переменчивости в условиях кризиса. Представлены основные функции валютного курса и факторы влияния на него. Проанализирована динамика изменения валютного курса в течение периода. Отмечены пути совершенствования регулирования валютного курса с целью стабилизации экономики Украины.

Ключевые слова: валютный курс, валютный рынок, регулирование валютного курса, монетарная политика, девальвация.

Didur S.V., Glukhova V.I., Yeliseeva O.Y. THE ANALYSIS OF TENDENCIES OF FLUCTUATION OF THE EXCHANGE RATE IN THE CONDITIONS OF CRISIS IN UKRAINE

In article urgent problems of fluctuation of an exchange rate of Ukraine and the main reasons for its changeability in the conditions of crisis are defined. The presented main functions of an exchange rate and factors of influence on it. Dynamics of change of an exchange rate during the period is analyzed. Ways of improvement of regulation of an exchange rate for the purpose of stabilization of economy of Ukraine are noted.

Keywords: exchange rate, foreign exchange market, regulation of an exchange rate, monetary policy, devaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізація національних економік та взаємозалежність їх від світової економіки мають вплив на тенденції національних валютних ринків, які є важливою складовою частиною фінансової системи. Валютний ринок забезпечує проведення всіх операцій, що пов'язані з купівлею або продажем іноземної валюти, та являє собою сукупність економічних відносин, які забезпечують реалізацію основних валютних операцій із валютними ресурсами суб'єктів.

Із 1 січня 2016 р. почала діяти торговельна частина Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що відкриває доступ до найбільшого ринку світу, який налічує 500 млн. споживачів [1]. Для того щоб суб'єкти господарювання мали змогу скористатися усіма перевагами інтеграції України в Європейський Союз, необхідно передусім стабілізувати національний ринок, основною проблемою якого є порушення динаміки валютного курсу, що зумовлює розлад у функціонуванні економіки України.

У сучасних умовах Україна переживає мінливість курсу української валюти, що веде до зменшення обсягу інвестицій та експорту, соціально-економічної деградації. Режим функціонування всіх видів валюти в країні є потужним фактором її подальшого економічного розвитку. Коливання обмінних курсів у кризовій ситуації має багатосторонній та могутній вплив як на національні економіки, так і на світову економіку, тому проблема стабілізації обмінного курсу валют набуває великого значення та є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціональне призначення валютного курсу та його вплив на всі сегменти економіки розглядали такі дослідники, як А. Сміт, Д. Рікардо, Л. Монтеस्क'є, А. Лаффер, Г. Касселт.

Значний внесок у дослідження валютного ринку та валютного регулювання зробили такі українські науковці, як С. Арбузов [2], А. Баронін [3, с. 48–55], Я.В. Белінська [4], О. Береславська [5], В.І. Міщенко [6], Е. Найман [3, с. 55–62], А.В. Сомик [7] та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження основних факторів впливу на валютний курс національної одиниці в умовах нестабільності економіки країни та розроблення шляхів його регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Валютний курс – вагомий інструмент державної політики. Регулювання валютного курсу має сприяти нарощуванню виробництва та зростанню чистого експорту, що є

визначальним фактором економічного розвитку України.

Термін «валютний курс» має безліч визначень, але більшість дослідників та вчених прийшли до висновку, що валютний курс – це ціна національної одиниці, що виражається через іноземні або міжнародні валютні одиниці країн або економічних організацій країн. Водночас валютний курс показує наявні економічні тенденції країн в умовах глобалізації світових зв'язків та інтернаціоналізації капітальних потоків. Отже, можна сказати, що валютний курс є відображенням зовнішньої вартості національної валюти від грошових одиниць інших країн та організацій, а її коливання залежить, насамперед, від таких макроекономічних показників, як купівельна спроможність та рівень інфляції в країні. Чинниками, що безпосередньо впливають на валютний курс, є обсяг ВВП, відсоткові ставки, характеристики платіжного балансу, пропозиція грошей як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Дані чинники корегують попит і пропозицію іноземної валюти, що має постійну динаміку у часі. До заходів, що врегульовують оптимальне співвідношення попиту та пропозиції іноземної валюти, належать: фінансово-бюджетна політика, грошово-кредитна політика, регулювання цін, інтервенційна політика, розподіл валюти, а також ті дії, що впливають на курсоутворення через безпосередню зміну кон'юнктури ринку. Визначенні вище інструменти застосовуються державними органами та є більш ефективними у стані рівноваги економіки, ніж у ситуації



Рис. 1. Головні функції валютного курсу [3]

дестабілізації, що характерна для сучасного стану економіки України.

Нинішній етап економічного життя України характеризується кризою, яка спричиняє: дефіцит державного бюджету, безконтрольну емісію та інфляцію, штучне і надмірне цінове регулювання, зменшення виробництва й експорту. Ці чинники виникають, коли порушується динамічна рівновага економіки країни, що безпосередньо послаблює дію курсоутворюючих чинників, заходів щодо регулювання національного валютного курсу державою, а також знижує ефективність валютного курсу щодо виконання своїх основних функцій (рис. 1).

На валютному ринку встановилася тенденція – курс покупця зазвичай нижче курсу продавця. Завдяки цій різниці між курсами суб'єкт ринку, який здійснює котирування, має прибуток. Цю різницю також називають маржею (margin) або спредом (spread). У результаті банки намагаються збільшити дану маржу, тому продають валюту дорожче, ніж купують.

На сьогоднішній день основними резервними валютами для Національного банку є долари США, євро, СПЗ, швейцарські франки, англійські фунти стерлінгів, японські єни. Динаміку курсу національної валюти до долару США, євро та англійських фунтів стерлінгів протягом 2013–2016 рр. можна прослідкувати на рис. 2.

Як базова валюта, тобто як валюта для підрахунку обсягу, визначення структури золотовалютного резерву, а також для складання

звітності для міжнародних фінансових організацій, використовується долар США.

Згідно з рис. 2, протягом 2013 р. можна прослідкувати зміцнення гривні, що було результатом: збільшення обсягу іноземної валюти від нерезидентів, розширення міжбанківського валютного ринку, зменшення інфляційного диференціалу.

Через запобігання НБУ різкому коливанню курсу та забезпечення інфляційних орієнтирів, диверсифікацію міжнародних резервів офіційний курс гривні в 2013 р. не втратив свої позиції. Також 2013 р. характеризувався вчасним та повним виконанням усіх зобов'язань України в іноземній валюті. Для контролю всіх зовнішніх шоків НБУ зазначив продовження терміну дії вимоги щодо обов'язкового продажу частини експортної виручки та зменшення строків розрахунків за експортно-імпортними операціями [9].

У 2014 р. почалися обвальна девальвація національної валюти та стрімка інфляція, що було результатом суттєвих змін у кон'юктурі валютного ринку України. Загострення конфлікту на Донбасі призвело до руйнівних наслідків для національного виробництва. Наслідками девальвації національної валюти є:

- 1) зменшення числа іноземних компаній на території України;
- 2) зменшення припливу інвестицій;
- 3) від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу;
- 4) ажіотажний попит на іноземну валюту;
- 5) збільшення обсягу заборгованості кра-

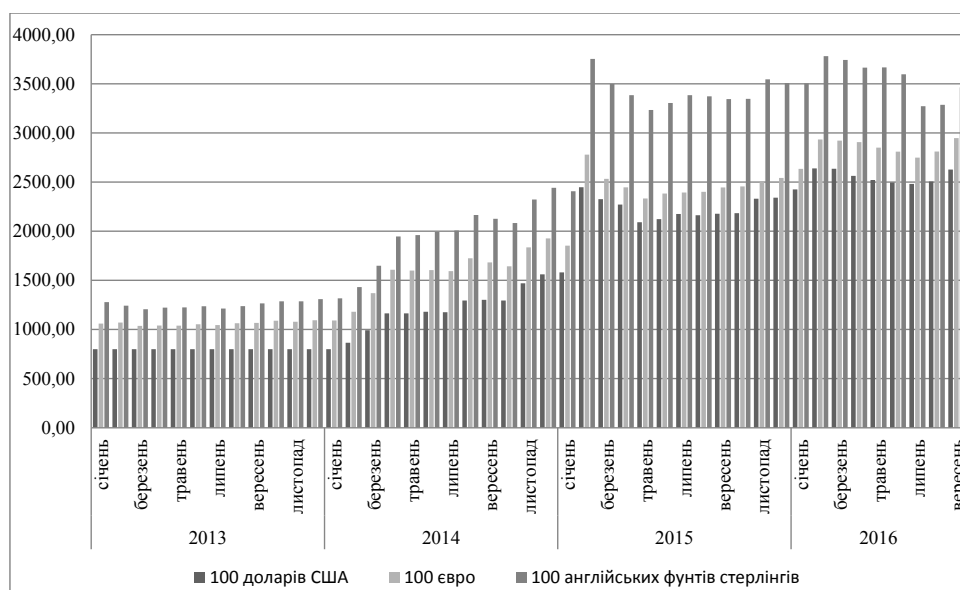


Рис. 2. Офіційний курс долара США, євро та англійських фунтів стерлінгів до гривні за 2013–2016 рр. [8]

їни як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

б) скорочення золотовалютного резерву України.

Після 2014 р. курс валют почав зростати непередбачуваними темпами. Лише транші МВФ змогли викликати його зниження, чим користувалися спекулянти валютного ринку, які відіграють не останню роль у впливі на коливання курсу валют. Спричинена недовіра до гривні серед українського населення призвела до відмови від національної валюти на користь долара США, а також до непередбачуваних доходів спекулянтів і ще більшого падіння гривні [10].

2015 р. почався з негативних очікувань показників на валютному ринку, що були обґрунтовані подальшим зменшенням обсягів надходження іноземної валюти з приводу інвестицій, кредитів та виручки з експорту. Офіційний та ринковий курси гривні помітно знецінювалися відносно долара США. Водночас Національний банк продовжував проводити валютні інтервенції з урахуванням підтримки платежів «Нафтогаз України» за імпортований газ [11].

Упродовж лютого 2015 р. офіційний курс гривні відносно долара США зменшився на 71,82% та на кінець місяця становив 2 776,31 грн. за 100 дол. США (рис. 3).

Загострення ситуації на Сході, політична нестабільність у світі та приближення строків розрахунків України за зовнішніми боргами призвели до ще більшого знецінення гривні, що можна було прослідкувати у кінці 2015 р. порівняно з третім кварталом 2015 р., який характеризувався більш спокійною ситуацією на валютному ринку країни. У резуль-

таті погіршення економічної ситуації ажіотажний попит на іноземну валюту збільшується, через що НБУ приймає рішення щодо обмеження купівлі та обміну іноземної валюти, що має вплив на розрахунки з нерезидентами з приводу імпорту продукції, закупівлі.

З 5 березня 2016 р. набула чинності Постанова Правління НБУ № 140 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України», що характеризується внесенням таких змін щодо регулювання валютного ринку [12]:

1) ліміт на видачу готівкових коштів в іноземній валюті або банківських металів із поточних і депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати збільшено до 50 000 грн. в еквіваленті (з 20 000 грн.);

2) ліміт видачі готівкових коштів у національній валюті через каси та банкомати збільшено до 500 000 грн. на добу на одного клієнта (з 300 000 грн.);

3) ліміт продажу готівкової іноземної валюти або банківських металів збільшено до 6 000 грн. в еквіваленті на одного клієнта протягом одного дня (з 3 000 грн.).

Отже, практика державного регулювання валютного ринку України останніх двох років показала, що на сьогоднішній день Національний банк України не в змозі монетарними засобами здійснювати валютне регулювання в період кризових загострень [13].

Через негнучкість пропозиції НБУ не має іншого вибору як установлювати дані обмеження, що спрямовані на зменшення попиту на іноземну валюту.

Необхідно зазначити, що на сьогоднішній день істотною проблемою, що впливає на функціонування валютного ринку та вста-

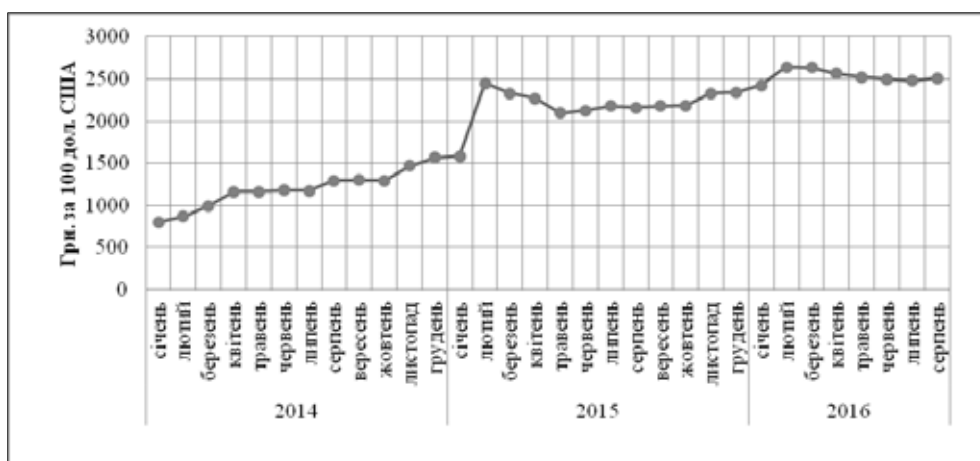


Рис. 3. Офіційний курс гривні за 100 дол. США щомісячно за 2014–2016 рр. [8]

новлення обмінних курсів, є високий рівень доларизації економіки України. Така тенденція призводить до неочікуваних ризиків під час коливання курсу долара США. Водночас доларизація характеризує залежність української економіки від зовнішніх механізмів, що негативно впливають на весь грошово-кредитний сектор. Малий та середній бізнес України все більше використовує долар США як засіб платежу, а населення – щоб заощадити кошти.

Керівництву НБУ доцільно було б розробити систему заходів щодо зниження доларизації економіки, адже залежність України від долара США провокує збільшення ризиковості, що на сьогоднішній день є дуже небезпечним для всієї економіки країни (рис. 4). Основною метою інфляційного таргетування є підтримка визначеного рівня інфляції, але треба враховувати, що на інфляцію впливають фактори не тільки монетарного характеру, які НБУ контролювати не може. Отже, НБУ не має можливостей для повного управління і підтримки рівня інфляції на заданому рівні.

Україні варто прагнути до переходу на режим плаваючого (не вільно плаваючого) обмінного курсу під контролем Національного банку й уникнути повернення до режиму фіксованого обмінного курсу. На перехідний період до проведення повноцінних інституціональних реформ НБУ буде змушений зберегти більшу частину валютних обмежень. Зняття останніх знову дестабілізує валютний ринок і лише погіршить економічну ситуацію [3, с. 55].

Висновки з цього дослідження. На даний момент прослідковується повна дестабілізація валютного курсу, що спричинена такими проблемами, як: збільшення обсягів державних запозичень (виникнення боргової «спіралі»); заниження курсу іноземної валюти за рахунок міжнародних позик; високий рівень інфляції; зменшення обсягів експорту; зменшення інвестицій в економічний розвиток країни; недосконала законодавча база, що не може надати економічних гарантій іноземним інвесторам; високий рівень доларизації економіки; збільшення впливу спекулятивних операцій на функціонування валютного ринку [14, с. 17], військові дії на сході України.

Вищезазначені проблеми, що пов'язані з коливанням валютного курсу та дестабілізацією валютного ринку в цілому, потребують ретельного дослідження та впровадження істотних заходів із боку державної влади.

Послаблення динаміки розвитку, висока заборгованість країни, неефективне використання ресурсів держави, зниження привабливості інвестиційного середовища вказують на те, що в найближчі роки країна все ще буде знаходитися під впливом девальвації, тому стратегію монетарної політики доцільно будувати з урахуванням даного чинника. Внаслідок девальвації національної грошової одиниці відбувається дорожчання імпорту, через що підвищуються цінові індекси в країнах, що залежать від імпорту. Водночас девальвація може спричинити інфляційні тиски на внутрішні ринки через конкурентні товари зовнішнього ринку.



Рис. 4. Основні наслідки доларизації економіки України [7]

Вдосконалення законодавчої бази щодо валютного регулювання, встановлення прозорих та раціональних правил гри для національних і міжнародних інвесторів, чітка визначеність на валютному ринку та недопустимість неконтрольованих інтервенцій НБУ сприятимуть поступовому виходу національної економіки з кризи.

В умовах нестабільного розвитку економіки для врегулювання валютного курсу в Україні, на нашу думку, доцільним є:

- встановлення граничних розмірів маржі валютних операцій [14, с. 16];

- перехід на режим плаваючого (не вільно плаваючого) обмінного курсу під контролем Національного банку [3, с. 61];

- посилені перевірки щодо виконання резидентами зобов'язань своєчасних розрахунків в іноземній валюті за експортними контрактами;

- в умовах реалізації політики інфляційного таргетування центральний банк має бути готовим вживати першочергових заходів, спрямованих на приборкання девальвації, і вже на цій основі запроваджувати антиінфляційні монетарні заходи [3, с. 42];

- збільшення операцій із валютними деривативами та строковими контрактами.

Отже, запровадження в умовах кризи цих та інших елементів валютної та монетарної політики має відбуватись в комплексі тактичних фінансових заходів щодо реалізації загальнодержавної стратегії економічного зростання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Зона вільної торгівлі Україна – ЄС почала діяти з 1 січня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/news/2016/01/1/7042941/>.
2. Арбузов С. Стан і перспективи грошово-кредитного ринку України / С. Арбузов, О. Щербакова // Вісник НБУ. – 2012. – № 6. – С. 3–8.
3. Сучасна валютна політика та особливості її реалізації в Україні / Наук. ред. В. Юрчишин. – Київ : Заповіт, 2016. – 120с.
4. Белінська Я.В. Проблеми валютно-курсової стабільності в Україні / Я.В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 200–208.
5. Береславська О. Дисбаланси валютного ринку України / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3(205) – С. 3–44.
6. Міщенко В.І. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: науково-аналітичні матеріали / В.І. Міщенко, І.А. Нідзельська, А.П. Кулінець, С.О. Шульга. – К. : НБУ ЦНД, 2010. – Вип. 15. – 124 с.
7. Сомик А.В. Доларизація економіки України / А.В. Сомик // Ефективна економіка. – 2014. – № 8.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
9. Основні тенденції валютного ринку за січень 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=420152&cat_id=58039.
10. Основні тенденції валютного ринку України за січень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=5513473.
11. Основні тенденції валютного ринку України за січень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=14701431.
12. Постанова Правління Національного банку України «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 03.03.2016 № 140 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0140500-16>.
13. Дуда Б. Літнє потепління валютної політики НБУ – лібералізація замість репресій / Б. Дуда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/382072/bogdan-duda-litnye-poteplinnya-valyutnoyi-polityky-nbu-liberalizatsiya-zamist-represij>.
14. Батракова Т.І. Причини виникнення девальвації гривні та шляхи її подолання / Т.І. Батракова, А.О. Синєокий // Молодий вчений. – № 1. – С. 16–19.

Економічна безпека як багаторівнева система

Каламбет (Юдіна) С.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Фінанси та облік»
Дніпродзержинського державного технічного університету

Кириленко Б.О.

магістр
Дніпродзержинського державного технічного університету

У статті зазначено, що необхідність забезпечення економічної безпеки держави зумовлена об'єктивними процесами й явищами, які відбуваються в національній економіці та суспільстві, а також у глобальній економіці. Розглянуто економічну безпеку як багаторівневу систему. Показано підходи до визначення економічної безпеки. Наведено принципи забезпечення економічної безпеки. Наведено узагальнений аналіз досвіду країн світу щодо розв'язання проблем економічної безпеки.

Ключові слова: безпека, національна безпека, економічна безпека, механізм забезпечення економічної безпеки, принципи забезпечення економічної безпеки.

Каламбет (Юдіна) С.В., Кириленко Н.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА

В статье указано, что необходимость обеспечения экономической безопасности государства обусловлена объективными процессами и явлениями, которые происходят в национальной экономике и обществе, а также в глобальной экономике. Рассмотрена экономическая безопасность как многоуровневая система. Показаны подходы к определению экономической безопасности. Приведены принципы обеспечения экономической безопасности. Выполнен обобщенный анализ опыта стран мира по решению проблем экономической безопасности.

Ключевые слова: безопасность, национальная безопасность, экономическая безопасность, механизм обеспечения экономической безопасности, принципы обеспечения экономической безопасности.

Kalambet (Yudina) S.V., Kirilenko B.O. ECONOMIC SECURITY AS A MULTILEVEL SYSTEM

The article pointed out that the need to ensure the economic security of the state due to objective processes and phenomena occurring in the national economy and society, as well as in the global economy. We consider the economic security as a multilevel system. Showing approaches to the definition of economic security. The principles of economic security. Presents a synthesis of the experience of countries to address issues of economic security of the world.

Keywords: security, national security, economic security, the mechanism of economic security, the principles of economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення в Україні основ ринкової економіки кардинально змінило як організаційно-правовий статус підприємств, так і середовище їх зовнішньої взаємодії з інститутами держави і ринку. Відповідно, це призвело до зміни соціально-економічних чинників, які раніше забезпечували стабільний і стійкий режим роботи підприємств, а тепер частково втратили свою функціональну здатність або взагалі були замінені новими чинниками, що мають складнішу природу і суперечливі наслідки своєї дії на підприємства. Ця обставина породила потребу розроблення такої системи управління підприємствами, як економічна безпека їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою забезпечення економічної безпеки в Україні займаються недостатньо та не комплексно, тому що основну увагу приділяють антикризовому управлінню на рівні підприємства.

Дослідженню проблем економічної безпеки підприємства присвячено праці Груніна О.А., Могільного А.І., Іванова В.А., Ярочкіна В.І., Бендікова Л.П., Забродського В.В., Шликова В.В., Тамбовцева В.А., Гладченко Т.Н., Камлика М.І., Фоміної М.В., Коженівського Л.І., Омеляновича Л.О., Кузенко Т.Б., та ін. У роботах учених основна увага приділяється визначенню поняття економічної безпеки підприємства та проблемам найбільш ефективного використання ресурсів із метою

запобігання загрозам і стабільного функціонування підприємства. Окрема група авторів досліджує методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Водночас залишаються недостатньо дослідженими проблеми економічної безпеки як системи, підходи до оцінки рівня забезпечення економічної безпеки на рівні держави.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження економічної безпеки як багаторівневої системи з метою визначення основних елементів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «економічна безпека» та її структурні, функціональні компоненти, зокрема за рівнями ієрархії управління, почали вивчатися в Україні відносно недавно, з початку 90-х років минулого століття, що пов'язано із здобуттям Україною незалежності, формуванням державності, становленням національних, зокрема економічних інтересів.

Загальне визначення поняття «безпека» передбачає відсутність загроз набутих цінностям та відсутність страху стосовно того, що цим цінностям буде завдано шкоди.

Виходячи із цього визначення, можна зазначити, що безпека є основою забезпечення інших базових цінностей, зокрема таких як «добробут» та «сталий розвиток». Тому безпека може розглядатися як головна передумова існування держави, суспільства та індивіда, її наявність дає змогу суспільству зберігати певну накопичену множину базових цінностей [1].

Необхідність забезпечення економічної безпеки держави зумовлена об'єктивними процесами й явищами, які відбуваються в національній економіці та суспільстві, а також у глобальній економіці. Суперечливість інтеграційних тенденцій надає особливого значення проблемі економічної безпеки країни як основи забезпечення її суверенітету, конкурентоспроможності, обороноздатності, органічного входження країни до системи світової економіки.

Із точки зору системного підходу економічна безпека є певною системою, яка, своєю чергою, є частиною системи національної безпеки.

Нормативним документом, в якому визначено поняття безпеки, є Закон України «Про основи національної безпеки України», де зазначається, що національна безпека країни – це захищеність життєво важливих інтер-

есів людини, громадянина, суспільства й держави, за якою забезпечується сталий розвиток суспільства, сучасне виявлення, запобігання й нейтралізація реальних та потенціальних загроз національним інтересам [2].

Розглядаючи структурні елементи національної безпеки, необхідно зазначити, що всі вони мають економічне підґрунтя, тобто ключовим елементом системи національної безпеки є економічна безпека.

Усі складники національної безпеки є взаємопов'язаними та не можуть бути забезпеченими один без іншого. Так, для забезпечення військової безпеки необхідно є наявність відповідного науково-технічного та економічного потенціалу. Демографічна безпека певною мірою залежить від рівня реальних доходів, який є проявом певного рівня розвитку економіки. Своєю чергою, для забезпечення економічної безпеки необхідно є достатня кількість трудових ресурсів, які є похідними від рівня забезпечення демографічної безпеки. Подібні взаємозв'язки спостерігаються і між іншими видами національної безпеки, проте слід зазначити, що особливе та центральне місце серед усіх видів займає економічна безпека, оскільки вона є матеріальною основою для їх забезпечення.

Зміст категорії «економічна безпека держави» розкривається через баланс економічних інтересів, який дає суб'єкту (носію інтересів) змогу зберегти його якісний стан у конкретний історичний момент та за конкретних умов.

Вирішення проблеми економічної безпеки полягає в балансі інтересів як по вертикалі (суспільство, країна, держава, регіон, підприємство, людина), так і по горизонталі, або у відтворювальному аспекті, що проявляється в необхідності забезпечення економічної безпеки на всіх стадіях відтворювального процесу: виробництва, розподілу, обміну і споживання [3].

У 1998 р. була розроблена Концепція економічної безпеки України, в якій суть економічної безпеки країни визначена як спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всяких несприятливих умов і варіантів розвитку подій, та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз [4].

У цій Концепції визначено основні загрози національній безпеці України, розкрито їхню сутність, розглянуто питання безпеки реального й фінансового секторів економіки, структурні й відтворювальні аспекти економічної безпеки та наведені інтегральні показники економічної безпеки [5].

У більш загальному аспекті економічна безпека держави – це характеристика, суть якої полягає в нормальному функціонуванні економічної системи взагалі, можливості нормальної роботи внутрішньої економічної системи та безболісного включення у світову економічну систему.

Як уже зазначалося, коло суб'єктів економічної безпеки охоплює не тільки державу, а й підприємство та особу, які здійснюють самостійну діяльність і забезпечують власну економічну безпеку.

Таким чином, можна виділити основні елементи системи економічної безпеки: суб'єкти, об'єкти, загрози та ризики.

Саме такі елементи в сукупності дають змогу забезпечити сталий економічний розвиток держави, реалізуючи свої інтереси в глобалізованому економічному середовищі, та здатність протистояти наявним та виникаючим загрозам.

У своїй сукупності та взаємодії суб'єкти можуть контролювати, впливати, прогнозувати та протидіяти загрозам та ризикам, які можуть заподіяти фінансову шкоду національним інтересам.

Взагалі можна виділити п'ять основних підходів до визначення економічної безпеки держави: перший базується на визначенні економічної безпеки як певної сукупності

умов або потенціалів забезпечення цільових параметрів безпеки; другий – на визначенні економічної безпеки як певного стану чи рівня розвитку економіки; третій – на визначенні економічної безпеки як процесу, спрямованого на запобігання загрозам та реалізацію економічних інтересів; четвертий базується на відтворювальному підході; п'ятий – на ціннісному підході [6].

Таким чином, економічну безпеку в одних випадках трактують як сукупність умов і чинників, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення; в інших – як стан і тенденції розвитку захищеності життєво важливих інтересів суспільства та його структур від внутрішніх і зовнішніх загроз, а також результат соціальної діяльності щодо забезпечення безпеки особи, суспільства, держави. Нарешті, існує розуміння безпеки як такий стан економіки, за якого забезпечується усунення або нейтралізація загроз корінним національним інтересам країни і самому її існуванню. Тобто наявні визначення економічної безпеки розкривають окремі складові частини цього багатогранного та багатофункціонального явища. Але у своїй єдності вони дають всебічне його розуміння.

Отже, економічна безпека може бути визначена як складна багатофакторна категорія, яка характеризується сукупністю умов, за яких існує здатність національної економіки до розширеного відтворення, здатність до протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу збалансованому розвитку країни, здатність до забезпечення конкурентоспроможності національної економіки

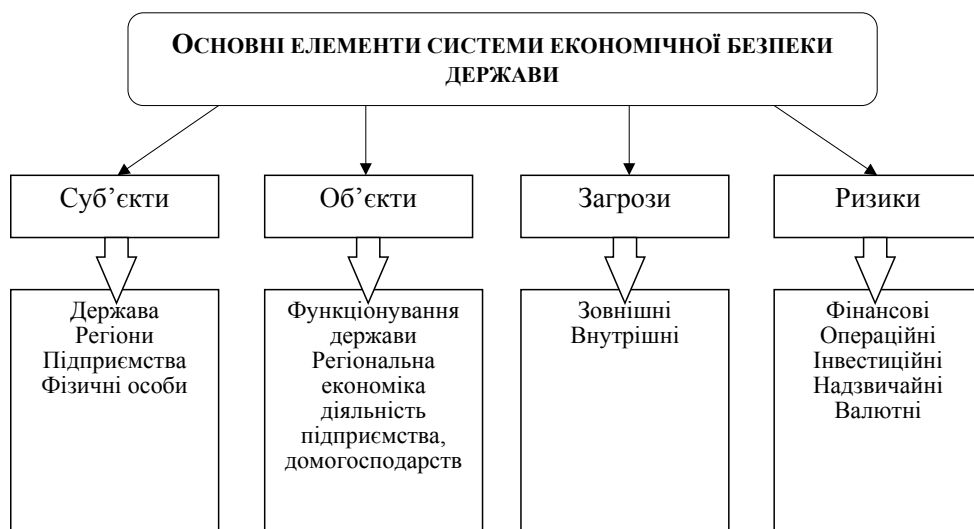


Рис. 1. Основні елементи системи економічної безпеки держави

у світовій системі господарювання, здатність реалізувати економічні інтереси.

Процеси глобалізації та становлення постіндустріального суспільства проявляються в реформуванні статусу окремої держави, ліквідації бар'єрів у міжнародній торгівлі та більш тісній інтеграції національних економік, формуванні єдиного економічного простору та якісно нової системи поділу праці та все більше загострюють питання захисту національних економічних інтересів, який повинен бути забезпечений раціональними засобами, які є адекватними загрозам та викликам сучасного етапу розвитку [7].

Тому економічну безпеку держави необхідно досліджувати у двох аспектах: теоретичному (дослідження системи економічної безпеки та її складників) та практичному (дослідження системи та механізмів забезпечення економічної безпеки).

Процес дослідження економічної безпеки повинен базуватися на принципах: системності, який означає підпорядкування рішень локальних завдань рішенням загальних проблем для всієї системи в цілому; комплексності, який означає, що аналіз економічної безпеки охоплює всі види та форми виробничих відносин; постійності, який означає, що економічна безпека аналізується постійно на основі відповідних періодичних підсумків.

Забезпечення безпеки, своєю чергою, являє собою процес створення та збереження суб'єктом умов свого існування, за яких можливим є реалізація інтересів та досягнення своєї мети, а також створення можливостей для виходу на новий, якісно більш високий рівень розвитку.

Проблема забезпечення економічної безпеки так або інакше стосується практично любого індивіда та соціально-економічної системи, оскільки реалізація своїх особистих, колективних, національних інтересів лежить в основі розвитку та процвітання суспільних формацій.

Між різними рівнями забезпечення економічної безпеки існують взаємозв'язки. Зокрема, є певний зв'язок між інтересами країни, держави, регіонами, господарюючими суб'єктами й індивідами, що зумовлює вироблення та проведення відповідної державної політики у сфері узгодження цих інтересів у рамках збереження цілісності держави і забезпечення необхідного рівня економічної розвитку.

Виокремлення окремих рівнів та видів економічної безпеки дає змогу розширити інформацію про економічну безпеку та можливості її забезпечення.

У світі існують якісно різні системи і моделі забезпечення економічної безпеки держави: американська – орієнтована на поєднання

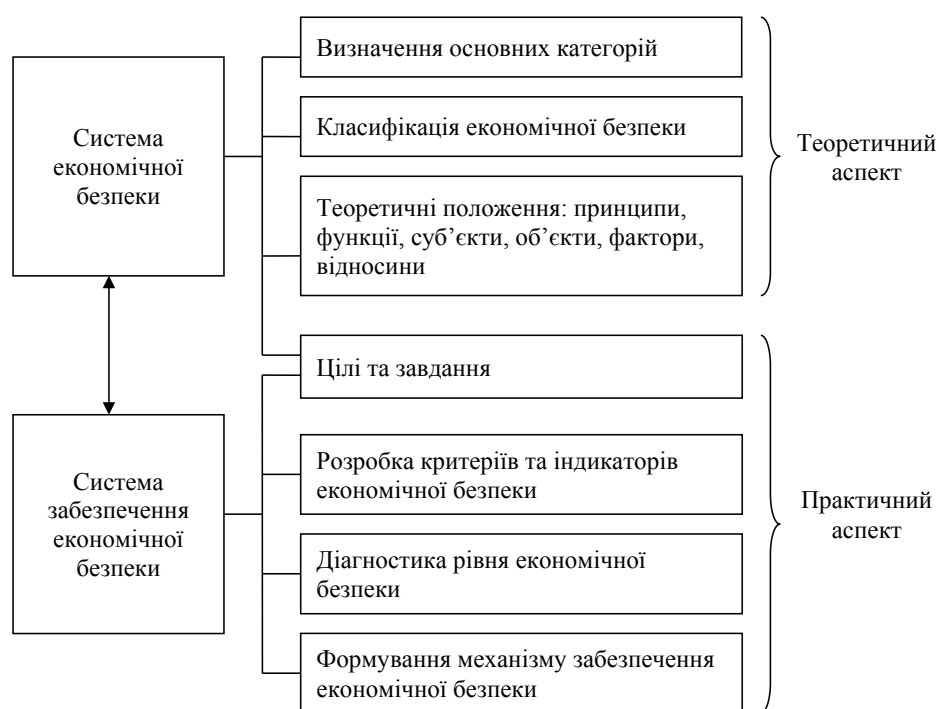


Рис. 2. Теоретичні та практичні аспекти дослідження економічної безпеки

зовнішньої та внутрішньої безпеки; японська – з акцентом на внутрішню соціальну безпеку; китайська, яка є найбільш концентрованим виразом систем безпеки держав, що здійснюють будівництво соціалістичного суспільства; системи, властиві державам, які нещодавно набули незалежність, а також здійснюють глибоку переорієнтацію свого розвитку [8].

Досвід розв'язання проблем національної безпеки по всіх її складниках, що накопичений США, підштовхує інші держави до розробки та впровадження власних концепцій і стратегій національної безпеки, орієнтованих на надійний захист національних і економічних інтересів. Більшість стратегій національної безпеки держав орієнтована на забезпечення національної та економічної безпеки через проведення радикальних економічних реформ, тісну інтеграцію у світові та європейські системи безпеки, приєднання до економічних і політичних союзів та організацій.

Узагальнений аналіз досвіду щодо розв'язання проблем економічної безпеки США, країн Центральної та Східної Європи, а також держав СНД свідчить, що найбільш розвинені держави світу будують власну стратегію забезпечення економічної безпеки на основі отримання економічних переваг шляхом значного впливу на інші країни. Для забезпечення глобального лідерства використовується весь комплекс політичних, військових, економічних і політичних важелів. Глобальні держави-лідери приділяють більшу увагу зовнішнім аспектам економічної безпеки.

Досвід країн Центральної і Східної Європи базується на орієнтації процесу забезпечення економічної безпеки через проведення радикальних економічних реформ, тісну інтеграцію у світові та європейські системи безпеки, приєднання до економічних і політичних союзів та організацій.

Для країн – членів СНД характерне відокремлення економічного складника серед сфер національної безпеки, підвищена увага приділяється внутрішнім чинникам економічних небезпек та чіткій систематизації за сферами національної безпеки.

Висновки з цього дослідження. Світовий досвід розв'язання проблем економічної безпеки свідчить про необхідність удосконалення концептуального забезпечення економічної безпеки у зовнішньоекономічній сфері України, використання позитивних ознак глобалізації для цілей суспільного розвитку держави та пріоритетності забезпечення національних економічних інтересів під час формування зовнішньої та внутрішньої політики.

Для країн із ринковою, донедавна з перехідною, економікою, які перебувають у зоні системної кризи, до яких належить й Україна, найбільш оптимальна модель забезпечення економічної безпеки може базуватися на творчому поєднанні ресурсів, стабільності, керованості і дозованого економічного ризику в тих сферах господарювання, де можливо отримати максимальну соціально-економічну поточну ефективність, а також створити сприятливі умови для перспективних інноваційних проектів.

Реалізація такої моделі економічної безпеки передбачає раціональне використання точкових технологій господарювання, зорієнтованих на максимальну результативність у мінімально стислі терміни. Економія часу стає базовою умовою у господарській успішності та економічній безпеці.

На сучасному етапі розвитку, який характеризується посиленням процесів глобалізації, що зумовлює появу високого рівня нестабільності та незвичності впливу окремих факторів, ефективним методом забезпечення економічної безпеки країни є адаптація до зовнішнього середовища, що постійно змінюється.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Амоша О.І. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення / О.І. Амоша, О.Ф. Новікова, Р.В. Покотилієнко та ін. // *Фундаментальні орієнтири науки (гуманітарний та соціально-економічний напрями)* : Збірник статей за матеріалами проектів Державного фонду фундаментальних досліджень. – 2005. – С. 340–354.
2. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV.
3. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // *Вопросы экономики*. – 1994. – № 12. – С. 36–44.
4. Концепція економічної безпеки України / за ред. В.М. Гесця ; НАН України ; Інститут економічного прогнозування. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
5. Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України : Постанова Верховної Ради України від 16.01.1997 № 3/97-ВР. // *Відомості Верховної Ради*. – 1997. – № 10. – С. 85.

6. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк ; Нац. ін-т. пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
7. Бесчастний А. Економічна безпека України у контексті світової економічної кризи / А. Бесчастний // Економіка та держава. – 2009. – № 5. – С. 67–69.
8. Єдинак В.Ю. Окремі питання забезпечення економічної безпеки держави в умовах глобалізації / В.Ю. Єдинак // Митна політика України в контексті європейського вибору: проблеми та перспективи : матеріали наук.-практ. конф. (20–21 лист. 2003 р.). – Дніпропетровськ : АМСУ, 2003. – С. 39–41.

Податки як інструмент вирівнювання фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання

Каламбет (Юдіна) С.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Фінанси та облік»
Дніпродзержинського державного технічного університету

Ткаченко В.Є.

магістр
Дніпродзержинського державного технічного університету

У статті розглянуто податкове регулювання як система заходів впливу на економіку та соціальні процеси через зміну переліку податків, податкових ставок, податкових пільг, зниження чи підвищення загального рівня оподаткування тощо. Проаналізовано теоретичні підходи до перекладання податків. Проаналізовано підходи до визначення впливу структури та розміру ресурсів підприємства на податки, що сплачує підприємство.

Ключові слова: податкове регулювання, прямі податки, непрямі податки, перекладання податків, ресурси підприємства, фінансові результати діяльності підприємства.

Каламбет (Юдіна) С.В., Ткаченко В.Є. НАЛОГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫРАВНИВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрено налоговое регулирование как система мер воздействия на экономику и социальные процессы через изменение перечня налогов, налоговых ставок, налоговых льгот, снижение или повышение общего уровня налогообложения и т.д. Проанализированы теоретические подходы к переложению налогов. Проанализированы подходы к определению влияния структуры и размера ресурсов предприятия на налоги, которые платит предприятие.

Ключевые слова: налоговое регулирование, прямые налоги, косвенные налоги, переложение налогов, ресурсы предприятия, финансовые результаты деятельности предприятия.

Kalambet (Yudina) S.V., Tkachenko V.E. TAXES AS A TOOL TO ALIGN THE FINANCIAL PERFORMANCE OF A BUSINESS ENTITY

The article deals with tax regulations as a system of measures of influence on the economy and social processes through a change in the list of taxes, tax rates, tax exemptions, decrease or increase the overall level of taxation, and so on. The theoretical approaches to the tax arrangements. Analyzed approaches to determining the impact of the structure and size of the enterprise resources taxes the company pays.

Keywords: fiscal regulation, direct taxes, indirect taxes, shifting the tax resources of the enterprise, the financial results of the company.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Податки є одним із головних важелів впливу на фінансово-господарські результати діяльності підприємства та доходи бюджету. За допомогою раціональної податкової політики можна проводити структурні зміни у національному господарстві, розвивати нові сфери виробництва.

Формуючи свою податкову політику, держава за допомогою збільшення або зменшення державних обсягів податкових надходжень, зміни форм оподаткування та податкових ставок, тарифів, звільнення від оподаткування окремих галузей виробництва, територій, груп населення може сприяти зростанню чи спаду господарської актив-

ності, створенню сприятливої кон'юнктури на ринку, умов для розвитку пріоритетних галузей економіки, реалізації збалансованої соціальної політики. Використовуючи ті чи інші податкові пільги, держава регулює пропорції в економічній структурі виробництва й обміну, пропорції в розвитку продуктивних сил. Організація оподаткування має значний вплив на реалізацію суспільного продукту, темпи нагромадження капіталу та технічного оновлення виробничого потенціалу держави. Однак податки можуть і зворотно впливати на розвиток виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових колах України дослідженням окремих питань податкового регулювання і побу-

дови податкових систем присвячено праці вітчизняних учених-економістів: В.Л. Андрущенко, О.Д. Василюк, А.І. Даниленко, О.Д. Данилюк, М.Я. Дем'яненко, В.Б. Захожая, В.І. Кравченко, Я.В. Литвиненко, Х.З. Махмудова, А.М. Поддєрьогіна, А.М. Соколовської, В.М. Федосова, С.І. Юрія та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи наукові здобутки вітчизняних і зарубіжних учених із проблематики, що досліджується, слід зауважити, що процеси податкового регулювання як в Україні, так і країнах світу, мають динамічний характер. З огляду на це, недостатньо обґрунтованими залишаються концептуальні засади подальшого реформування податкової системи, потребують подальшого дослідження сучасний стан податкового регулювання в Україні, визначення напрямів удосконалення податкового регулювання в Україні тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є подальше дослідження підходів до обґрунтування ролі податків як інструментів вирівнювання фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання та визначення впливу ресурсів на величину податків підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вилучення у формі податків частини доходів платників призводить до зменшення їх інвестиційних можливостей, що негативно впливає на розвиток виробництва. При цьому податки можуть опосередковано стимулювати розвиток виробництва. Це можна пояснити тим, що примусове вилучення у платника певної частки його доходу спонукає його до підвищення продуктивності праці та веде до зростання виробництва [1, с. 17].

Через використання податкових надходжень держава може перерозподіляти капітал із таких галузей виробництва, які менше задовольняють нагальні суспільні потреби, у такі галузі, розвиток яких дасть змогу розв'язати суспільно важливі потреби. Так держава може впливати на структуру виробництва [1, с. 18]. Нарешті, за рахунок податкових надходжень держава може організувати та фінансувати виробництво суспільних товарів і послуг.

Під податковим регулюванням розуміють заходи впливу на економіку та соціальні процеси через зміну переліку податків, податкових ставок, податкових пільг, зниження чи підвищення загального рівня оподаткування тощо.

Соціально-економічна сутність і мета податкового регулювання зумовлені регу-

люючою функцією системи оподаткування. Відповідно, цей процес є об'єктивно необхідним, і його результат залежить від адекватності методів, які використовуються, та стану реальної економіки держави.

Українській державі потрібна така податкова політика, яка могла б забезпечувати поступовий розвиток економіки. Однак в Україні практично абсолютизовано роль податків на шкоду їхній регулюючій функції.

Реалізація регулюючої функції передбачає вирішення низки питань:

- визначення об'єкта оподаткування (валовий дохід, прибуток, вартість майна, сума заробітної плати, вартість товарної продукції, обсяг реалізації та ін.);
- визначення джерел сплати податків;
- установлення розміру ставок податків і методики їх розрахунку;
- установлення термінів сплати податків (для здійснення регулюючої функції податків важливе значення має запобігання імобілізації оборотного капіталу підприємства для сплати податків);
- надання податкових пільг;
- застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання.

У процесі реалізації регулюючої функції податків виявляється її вплив на такі показники фінансово-господарської діяльності підприємств: собівартість продукції, прибуток від реалізації, балансовий прибуток, обсяг реалізації, виручка від реалізації, чистий прибуток, швидкість обертання оборотних коштів, платоспроможність, фінансова стійкість, імобілізація оборотних коштів, обсяг отриманих кредитів.

Кожен вид виробничих ресурсів підприємств оказує вплив на податкові платежі підприємства. Майже всі ресурси підприємства впливають на розмір сплачених податків із точки зору формування об'єктів оподаткування. Наприклад, збільшення витрат на оплату праці зумовлює розмір внесків до соціальних фондів, а звідси – і собівартість продукції і, відповідно, зменшує прибуток, тобто базу для розрахунку податку на прибуток. А кількість, якість і рівень використання інформаційних ресурсів мають вплив на трудові ресурси через кількість персоналу (системних адміністраторів та програмістів), яка пов'язана з обслуговуванням і настроюваннями програмно-технічних засобів, операційних систем, використовуваного мережного устаткування та створенням програмного

забезпечення. Своєю чергою, це матиме вплив на податкові платежі, пов'язанні з трудовими ресурсами.

Таким чином, практично всі ресурси підприємства беруть участь у формуванні об'єктів оподаткування. У зв'язку із цим очевидно, що ефективне використання кожного з видів ресурсів підприємства, їх кількість та якість впливають на обсяг податкових платежів підприємства.

Існує і зворотний вплив, тобто вплив податків на фінансово-господарську діяльність, тому важливе значення у підвищенні ефективності використання виробничих ресурсів набуває дослідження впливу системи оподаткування на вітчизняні підприємства.

Перелік податків, які застосовуються в країні, певною мірою відбиває стан розвитку її економіки. Проблема використання податків на споживання й їхнє співвідношення з податками на доходи була і залишається однією із самих суперечливих у фіскальній науці. Історично непрямая форма оподаткування з'явилася пізніше, ніж пряме оподаткування доходів підприємств і громадян, однак поступово перейшла в найбільш важливий канал поповнення доходів дер-

жавного бюджету і фінансування державних витрат.

Розмежування прямих і непрямих податків відповідає певним критеріям. По-перше, це наміри законодавця щодо перекладання податків. Залежно від завдань державної фінансової політики пріоритетними у певний час стають прямі (підтримка виробників, соціальна справедливість) чи непрямі податки (безумовне наповнення бюджету).

По-друге, об'єкт оподаткування. Державний устрій, економічна ситуація та інші фактори зумовлюють наявність або відсутність певних об'єктів оподаткування.

По-третє, спосіб визначення платоспроможності платника, зокрема прямий – на основі доходу та майна та непрямий – на основі витрат. Тому податки на доходи та майно віднесено до прямих, а на витрати, тобто на предмети споживання в широкому розумінні – до непрямих податків. По-четверте, форма взаємовідносин між платниками та органами фіска [2].

Кожна із цих форм оподаткування характеризується як перевагами, так і недоліками. На рис. 1 узагальнено більш явні характеристики прямих податків.



Рис. 1. Схематичне зображення загальних характеристик прямих податків

Прямі податки на відміну від непрямих володіють більшим регулятивним потенціалом із таких причин:

- прямі податки повніше реалізують принцип соціальної справедливості, бо залежать від наявності чи відсутності об'єкта оподаткування;
- непрямі податки – це податки на споживання.

Споживання обмежується людськими, суто фізіологічними, психологічними, споживчими вимогам. За певного рівня насичення людських потреб споживання в середньому перестає збільшуватися, і спостерігається процес заощадження (накопичення) коштів. За таких умов прямі податки видаються більш доцільними і для держави.

Узагальнені переваги та недоліки непрямих податків представлені на рис. 2.

Стало традиційним трактувати використання прямих податків як зручніших для платників, непрямих – як стабільніших для бюджету.

Однак вищенаведене одразу наштовхує на висновок про неможливість широкого використання прямих податків у державах із недостатньо стабільною економікою.

Податкова система включає податки, збори, відрахування, плату, інші обов'язкові платежі. Відповідно, така термінологічна невизначе-

ність формує певні перепони у сприйнятті структури вітчизняної податкової системи та оподаткування у цілому. Крім того, існування внесків до державних цільових фондів, які за своїм економічним змістом не є податковими платежами, значно ускладнює визначення структури податкової системи. Зазначимо, що для платників податків вони становлять додатковий податковий тягар, вилучаючи частину їх доходу. Крім того, у практиці визначення податкового навантаження в країнах ЄС внески на соціальний захист віднесено до системи оподаткування.

Структура податкової системи не може бути сталою. Залежно від пріоритетів стратегії розвитку держави, стану національної економіки та інших чинників структура системи оподаткування протягом певного часу зазнає суттєвих змін. Виходячи з природи і призначення окремих складових елементів податкової системи, з'являється можливість дослідити здатність створеної системи виконувати певні функції в їх органічній єдності.

Під час характеристики прямих та непрямих податків неможливо оминати таке явище, як перекладання податків. Фактично це процес такої зміни цін на товари та послуги, за якого платник отримує можливість повністю чи частково перекласти податкове навантаження на інших осіб (на своїх покупців чи



Рис. 2. Схематичне зображення загальних характеристик непрямих податків

постачальників). Існують податки, перекладання яких закладено законодавцем уже в механізмі їх стягнення (непрямі податки), інші податки передбачають податкове навантаження саме на платника (прямі податки). Проте в реальній економічній ситуації питання перекладання податків не має однозначного вирішення, оскільки цей процес залежить від багатьох чинників.

Можливості перекладання залежать від чинників, які визначають ціни на ті чи інші товари, оскільки механізм перекладання передбачає використання процесів ціноутворення. Зазначимо, що існують прямі та зворотні залежності між цінами, попитом та пропозицією. Так, наприклад, підвищення ціни скорочує попит, а отже, може зменшити загальний обсяг продажів у вартісному виразі, і навпаки, невідповідність між попитом і пропозицією може сприяти як збільшенню, так і зменшенню ціни на відповідні товари тощо.

Для процесів перекладання податків дуже важливе значення має такий показник, як еластичність попиту щодо ціни того чи іншого товару. Цей показник розраховується як співвідношення відносної зміни попиту до відносної зміни ціни за визначений проміжок часу і може бути меншим одиниці (нееластичний попит), більше одиниці (еластичний попит) та дорівнювати одиниці (жорстка або одинична еластичність попиту). За еластичності попиту на той чи інший товар можливості перекладання податків утруднені, оскільки будь-яке збільшення ціни може мати наслідком значне скорочення споживання того чи іншого товару, у результаті чого продавець повністю перекладе податок на споживача, але значно втратить обсяги продажу, а отже, і загальну суму прибутку. Тому в цьому разі продавцю стає вигідним змінити ціну товару не на всю суму податку, а лише на її частину, щоб зберегти обсяги продажу, або частково перекласти податок на своїх постачальників за рахунок зменшення ціни поставки і, таким чином, частково податковий тягар взяти на себе за рахунок власного прибутку або перекласти його на постачальника.

За нееластичності попиту відносно збільшення ціни, зумовлене податком, не приведе до значного скорочення обсягів споживання, а отже, продавець може повністю перенести податковий тягар на покупця. Зазначимо, що до товарів із нееластичним попитом належать товари першої необхідності.

На можливість перекладання податків впливає також співвідношення між попитом і

пропозицією. Так, за перевищення попиту над пропозицією можливості для перекладання податків є найсприятливішими, якщо ж пропозиція перевищує попит, перекласти податки на споживача неможливо, а лише на постачальника.

Істотне значення для процесів перекладання податків має рівень монополізації виробництва і збуту товарів. Якщо виробник є абсолютним монополістом, це означає, що рівень цін на ці товари і до введення податку був максимально високим, а отже, збільшити його важко без утрати обсягів споживання. Саме тому абсолютному монополісту вигідно не збільшувати ціни на суму всього податку або збільшити її частково, заплативши його за рахунок власного прибутку, який і після додаткового оподаткування залишиться достатньо високим, аби не втратити обсяги споживання монополізованого товару. Але такий теоретичний аспект визначення можливості перекладання податків монополіями в Україні не спрацьовує, оскільки монополії за рахунок збільшення ціни перекладають податки на споживачів, не втрачаючи прибутки. У конкурентному середовищі рівень цін більше відповідає рівню витрат, збільшення ціни може привести до втрати частини покупців, а отже, перекласти податок не завжди є можливим.

Однак, окрім наведеного, на процеси перекладання податків здійснюють вплив такі загальноекономічні фактори, як зміни в доходах споживачів та їх розподіл, рівень інфляції, стадія економічного циклу (підйом або рецесія), життєвий цикл того чи іншого товару, податкова політика держави: висота та механізм визначення податкових ставок (універсальні чи диференційовані, процентні чи тверді), стабільність податкового законодавства тощо.

Таким чином, процеси перекладання податків мають наслідком остаточний перерозподіл доходів у державі, а тому їх треба враховувати під час вирішення питань регулювання фінансової діяльності суб'єктів господарювання.

Податкове регулювання визначається регулюючою функцією податків та має за мету зменшення протиріч із фіскальною функцією. Зазначимо, що в розпорядженні держави існує достатня кількість інструментів податкового регулювання (рис. 3). Враховуючи характер дії, їх можна об'єднати у кілька груп, зокрема системні, комплексні та локальні.

До системних інструментів слід віднести вбудовані в систему оподаткування засоби.

Інструменти податкового регулювання, які водночас стосуються декількох основних податків і зборів та створюють спеціальні умови оподаткування, носять комплексний характер. Реалізація регулятивного потенціалу окремих податків об'єднує їх у локальні інструменти податкового регулювання. Фактично це маніпулювання елементами податку: ставками, об'єктом, суб'єктом, пільгами тощо.

Диференціація ставок, використання пропорційної, прогресивної чи регресивної шкали можуть стати суттєвим поштовхом для розвитку певних галузей, територій, виробництв, суб'єктів господарювання. Визначення об'єкта оподаткування має не менш регулюючий вплив. Так, залежно від пріоритетів, які виділяє держава, визначається напрям розвитку податкової бази. Для держав із розвинутим промисловим комплексом чи таких, що мають ресурсний потенціал, на перший план виходить ресурсне та майнове оподаткування. Для високорозвинених держав, які виробляють та експортують готові вироби, більш характерно використання оподаткування кінцевих результатів діяльності. У державах, де головним видом діяльності є проведення посередницьких операцій, розповсюджене обкладання угод купівлі-продажу. Крім того, можна виділити такі напрями розвитку податкової бази, як оподаткування рентних відносин та роботи працівників [3, с. 33].

За впливом на економіку суб'єкта господарювання податки можна розділити на три групи. До першої належать ті, що стимулюють оптимізацію виробничих фондів, мають за об'єкт ресурси (податок на землю, майно). До другої належать такі податки, що змінюють ціну (податок на додану вартість, акциз). Третю групу становлять податки на фінансові результати діяльності, зокрема прибуток.

Однак вплив податкових чинників не можна звести до виняткового впливу на суб'єкта господарювання. Як зазначалося вище, через перекидання податків, використання різноманітних суб'єктивних факторів, таких як податкові пільги, вплив податків на фінансові результати господарювання підприємств не може бути прямим та передбачуваним.

Податкове середовище, в якому функціонує підприємство, певною мірою визначає його конкурентоспроможність поряд з якістю продукції та послуг, наявністю ефективної стратегії маркетингу і збуту, рівнем кваліфікації персоналу, технологічним рівнем виробництва, доступністю джерел фінансування тощо. Виважена податкова політика опосередковано сприяє розвитку конкуренції між суб'єктами господарювання, зменшує можливості реалізації ринкової влади монополіями суб'єктами господарювання.

На думку А.М. Соколовської [1, с. 332], державна підтримка засобами податкової політики окремих галузей економіки має враховувати



Рис. 3. Схематичне зображення характеристики та складу інструментів податкового регулювання

таке. По-перше, мають бути чітко сформовані національні пріоритети економічного розвитку, у ракурсі чого визначатимуться напрями податкової політики. По-друге, виділення великої кількості пріоритетних виробництв призводить до розпилення фінансових ресурсів (податкові кредити). По-третє, податкові пільги слід уводити після усунення причин економічної та фінансової нестабільності, щоб уникнути неефективного їх використання. По-четверте, податкові преференції повинні вирішувати тактичні завдання стабілізації, реалізовувати корпоративні, а не національні інтереси.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, ефективність податкової політики зумовлюється її відповідністю потребам соці-

ально-економічного розвитку держави та інтересам фізичних осіб, можливостям економіки. Реакція суб'єктів господарювання на зниження рівня оподаткування може коригуватися окремими чинниками. Серед таких чинників можна виділити: рівень монополізації економіки; рівень економічної та політичної стабільності; наявність різних форм власності; рівень інфляції.

Отже, податкова політика може бути лише допоміжним інструментом у загальних заходах регулювання економіки. Податкові заходи регулювання не розглядаються в чистому вигляді, оскільки результат їх проведення залежить від багатьох макроекономічних чинників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – Київ. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.
2. Василик О.Д. Податкова система України : [навч. посіб.] / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2004. – 448 с.
3. Захожай В.Б. Система оподаткування та податкова політика : [навч. посіб.] / В.Б. Захожай [та ін.] ; за заг. ред. В.Б. Захожая та Я.В. Литвиненка. – К. : Центр начальної літератури, 2006. – 468 с.
4. Цуркан І.М. Управління податковим навантаженням підприємств на основі підвищення ефективності використання виробничих ресурсів : [монографія] / І.М. Цуркан. – Д. : НГУ, 2010. – 164 с.

УДК 336.17:330.40

Забезпечення ефективності діяльності банків України в умовах фінансової нестабільності

Коваленко В.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Берновська Г.А.

магістр з банківської справи
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто основні положення забезпечення ефективності діяльності банків в умовах фінансової нестабільності. Визначено основні методи проведення оцінювання рівня ефективності банків, а також чинники, що негативно впливають на рівень ефективності діяльності банків. Зроблено висновок про необхідність трансформації основних постулатів ведення банківського бізнесу.

Ключові слова: ефективність банківської діяльності, рентабельність банку, іноземний капітал, фінансова нестабільність.

Коваленко В.В., Берновская А.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены основные положения обеспечения эффективности деятельности банков в условиях финансовой нестабильности. Определены основные методы проведения оценки уровня эффективности банков, а также факторы, которые негативно влияют на уровень эффективности деятельности банков. Сделан вывод о необходимости трансформации основных постулатов ведения банковского бизнеса.

Ключевые слова: эффективность банковской деятельности, рентабельность банка, иностранный капитал, финансовая нестабильность.

Kovalenko V.V., Bernovskaya G.A. SUPPORT EFFICIENCY OF THE BANK UKRAINE UNDER FINANCIAL INSTABILITY

In the article is discusses the basic provisions ensuring the performance of banks in terms of financial instability. The basic methods of evaluation of the efficiency of banks. Factors that negatively affect the efficiency of banks. The conclusion about the need to transform the basic tenets of the banking business.

Keywords: efficiency of banking, bank profitability, foreign capital, financial instability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останні події, які відбуваються на фінансовому ринку України, засвідчили, що його головний сегмент – банківський сектор – перебуває у стадії ремісії. Етап «очищення» банківського сектору від неплатоспроможних банків майже минув, але продовжується дія наслідків кризи 2008–2009 рр.

Зміни, що відбуваються останнім часом в економічній системі країни, кардинально впливають на напрями та темпи розвитку банківської системи [1, с. 141]. Основні чинники, що викликають дисбаланси в економіці України: скорочення реального сектору економіки; прискорення інфляції, що призвело до зниження доходів населення та споживання в реальному вимірі; зростання частини відтоку коштів з економіки України на оборону; розвиток фінансового сектору, що супроводжується стрімким зменшенням банків, скорочен-

ням депозитної бази та пропозиції кредитів; у 2015 р. знос капіталу перевищив інвестиції; заощадження зосереджені у фінансових установах, уряді та в домашніх господарствах; сировинна орієнтація промислового виробництва; підвищена вразливість до макроекономічних шоків; «хронічні» платіжні дисбаланси; імпортозалежність.

Отже, виникає потреба у визначенні підходів до оцінки важливих аспектів функціонування банків у нових конкурентних умовах із точки зору виявлення взаємозв'язків та взаємозалежностей між чинниками, які визначають економічну ефективність банківської діяльності, та методів її оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань економічної ефективності приділено увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців у галузі економічної теорії, банківської справи, аналізу банківської

діяльності. Авторами цих досліджень є такі вчені: Р. Акофф [2], А. Буряк [3], Н. Гайлако [4], І. Івасів [5], Т. Погорєлова [6], П. Роуз [7], А. Томпсон [8], Д. Шараєвський [9], О. Шевчук та багато інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Поряд із цим залишається актуальним питанням систематизація підходів до забезпечення ефективності діяльності банків в умовах загострення кризових явищ в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності банків визначається передусім спроможністю виконувати покладені на них функції.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», банки – це юридичні особи, які на підставі ліцензії Національного банку України мають виняткове право здійснювати такі операції: залучати у вклади грошові кошти фізичних і юридичних осіб, розміщувати зазначені кошти від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкривати і вести банківські рахунки фізичних та юридичних осіб [11].

Відповідно до представленого визначення, функції що виконує банк, такі:

- посередницька функція – посередництво в кредиті, яке здійснюється шляхом перерозподілу коштів, що тимчасово вивільняються в процесі кругообігу фондів підприємств і грошових доходів приватних осіб;
- функція стимулювання нагромаджень у господарстві. Виступаючи на фінансовому ринку з попитом на кредитні ресурси, банки мобілізують наявні в господарстві заощадження, створюючи стимули до нагромадження коштів, які, своєю чергою, формуються на основі гнучкої депозитної політики банків;

– посередництво в платежах між окремими самостійними суб'єктами;

– посередництво в операціях із цінними паперами. Банки мають право виступати як інвестиційні інститути, що можуть здійснювати діяльність на ринку цінних паперів як посередника; інвестиційного консультанта; інвестиційної компанії та інвестиційного фонду;

– функція довіреної особи для виконання різноманітних операцій для своїх індивідуальних і корпоративних клієнтів [11; 12, с. 55].

Головною з представлених функцій є функція фінансового посередництва. Банки виступають посередниками між власниками тимчасово вільних коштів та тими, хто їх потребує. Таким чином відбувається трансформація недієвого капіталу в грошовій формі у функціонуючий капітал у грошовій формі. Саме від ефективності такої трансформації багато в чому залежать безперервність функціонування економіки та темпи економічного зростання.

Автори статті погоджуються з думкою Н.Р. Галайко, що в сучасних умовах становлення і розвитку банківської системи України одним із найважливіших методів управління банком є вироблення стратегії забезпечення ефективності банківської діяльності, що дає можливість банку стабільно зростати, реалізувати всі наявні можливості і виступає одним з основних факторів успіху функціонування банківської установи [4, с. 134].

На нашу думку, ефективність діяльності банків слід розглядати через сукупність цілей, дій, спрямованих на ефективну роботу банківської установи через координацію та ефективне використання ресурсів, а також вибір максимально дієвих методів та способів її забезпечення за повноцінної реалізації функцій, покладених на банки.

Таблиця 1

Характеристика методів оцінювання ефективності діяльності банків

№ пор.	Метод оцінювання	Характеристика методу
1.	Метод коефіцієнтів	розрахунок часткових та загальних показників ефективності банків; аналіз структури банківських ресурсів та фінансових результатів; аналіз інтенсивності динаміки банківських ресурсів та фінансових результатів; аналіз тенденцій розвитку банківської системи; модель Дюпона
2.	Методи вимірювання взаємозв'язків	балансовий, індексний, метод рангових кореляцій, кореляційно-регресійний аналіз та ін.
3.	Багатовимірні статистичні методи	таксономічний аналіз, метод головних компонент, клас-терний аналіз та ін.

До основних чинників, які спричиняють негативний вплив на рівень ефективності діяльності вітчизняних банків, слід віднести: макроекономічні умови розвитку реального сектору економіки; перегляд стандартів банківського капіталу (Базель III), підвищення вимог до банків, криза на кредитних ринках, обмежені можливості отримання прибутку та поширення процесів злиття і поглинання; створення банками філій за кордоном, що призводить до посилення конкуренції; втрату довіри потенційних споживачів банківських продуктів до банків; інституційну невизначеність банківського сектору; низьку капіталізацію банків [1, с. 141; 3, с. 61; 10, с. 50–51].

Слід зазначити, що для оцінювання ефективності діяльності банків України нині використовують як традиційні, так і нетрадиційні методи (табл. 1).

На рівень ефективності банків впливає структура власності в банківському секторі, основні зміни в операційній діяльності, питома вага банків на ринку депозитів, капіталізація банків. При цьому слід зазначити, що у більшості країн Центральної та Східної Європи найбільші позиції у банківських системах займають банки з іноземною участю, тому фактори, що розглядаються, у національних банківських системах відповідної держави врешті-решт визначаються банками з іноземним капіталом та характером їх розвитку [1, с. 142].

Як свідчать дані рис. 1, за зменшення кількості банків України, які станом на 01.09.2016

становлять 100 одиниць, частка іноземного капіталу у статутному має тенденцію до зростання та на аналізовану дату становила 53,3%.

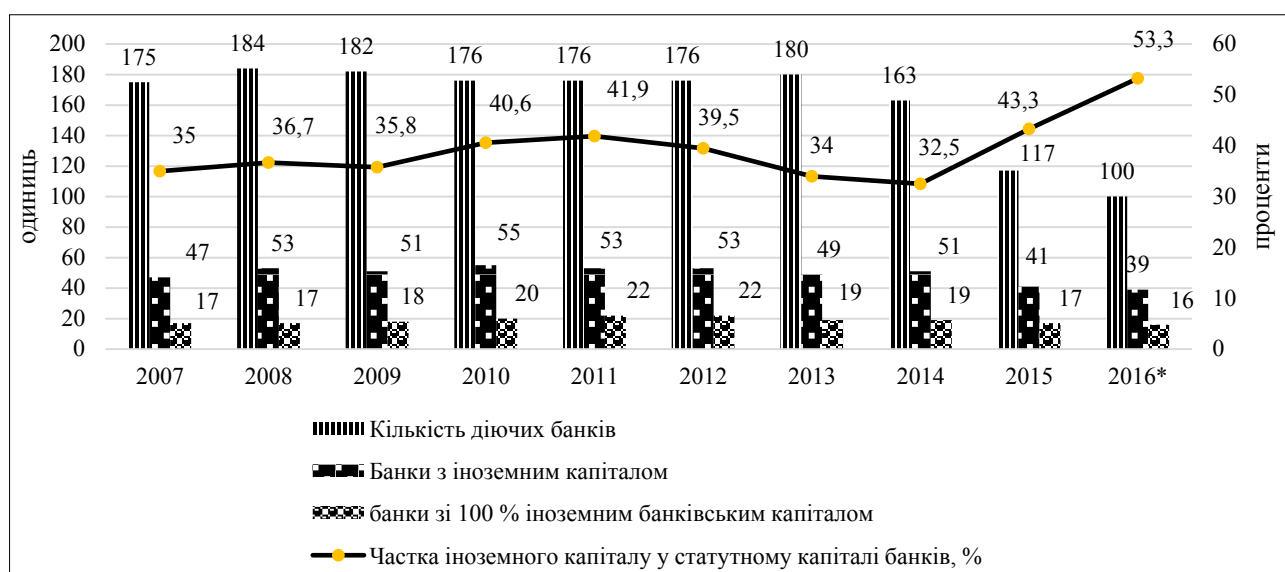
У цілому показники, що характеризують ефективність діяльності банків України, можна класифікувати за двома рівнями, а саме:

- показники операційної ефективності: відношення величини витрат до величини доходів за відповідний період; відношення величини витрат до середньорічної величини активів; щорічна динаміка величини витрат; відношення комісійного доходу до середньорічної величини активів; відношення процентного доходу до середньорічної величини активів;

- показники рентабельності: рентабельність чистого прибутку; рентабельність власного капіталу; рентабельність активів; загальна рентабельність.

Розрахунки технічних показників дають уявлення про кількісні параметри, які застосовуються для оцінки ефективності діяльності (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, показники операційної ефективності банків України демонструють неефективність діяльності. Зокрема, негативної тенденції набуває збільшення витрат на проведення активних операцій. Дохідність операцій, що приносять процентний дохід, знижується, про що свідчить показник співвідношення процентного доходу до середньорічної величини активів (показники розглядалися порівняно з 2015 р., оскільки 2016 р. – тільки за півроку).



* – станом на 01.09.2016

Рис. 1. Динаміка кількісної характеристики банків України за період 2007–2016 рр.

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [13]

Рентабельність на відміну від прибутку більш повно відображає кінцеві результати діяльності і показує співвідношення економічного ефекту із залученими та розміщеними ресурсами банку (рис. 2).

Як свідчать дані рис. 2, діяльність банків України відзначається збитковістю та неефективністю діяльності. Найбільш піковим періодом є 2015 р., коли збиток по банківській системі України досяг 66 600 млн. грн. Значного занепокоєння викликає показник рентабельності капіталу банків, який у 2015 р. досяг 51,91%. Хоча якщо розглядати результативність діяльності банків України, то зазначений показник майже за півроку 2016 р. знизився до -7,48%.

У цілому можна зазначити, що фінансова сфера, і банківський сектор зокрема, мають стратегічне значення у розвитку економіки, тому втрата можливостей національних учасників впливати на характер їх розвитку зна-

чною мірою може призвести до втрати державою міцних каналів, які здатні укріпити економіку та забезпечити її ефективну участь у глобальних процесах.

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз ефективності діяльності банків України дає підстави стверджувати про те, що крім проблемності функціонування банків, на їх ефективність впливає зовнішнє оточення, зокрема соціальна захищеність суб'єктів домашніх господарств, ділові очікування суб'єктів економічної діяльності, поведінка регулюючих органів влади до розвитку банківського сектору економіки.

Прогресивним інструментом стратегії ефективного функціонування банків України є стрес-тестування, на підставі якого виявляються особливо вразливі місця окремих сфер діяльності та оцінюється вразливість банків у стресових ситуаціях унаслідок істотного погіршення зовнішніх та внутріш-

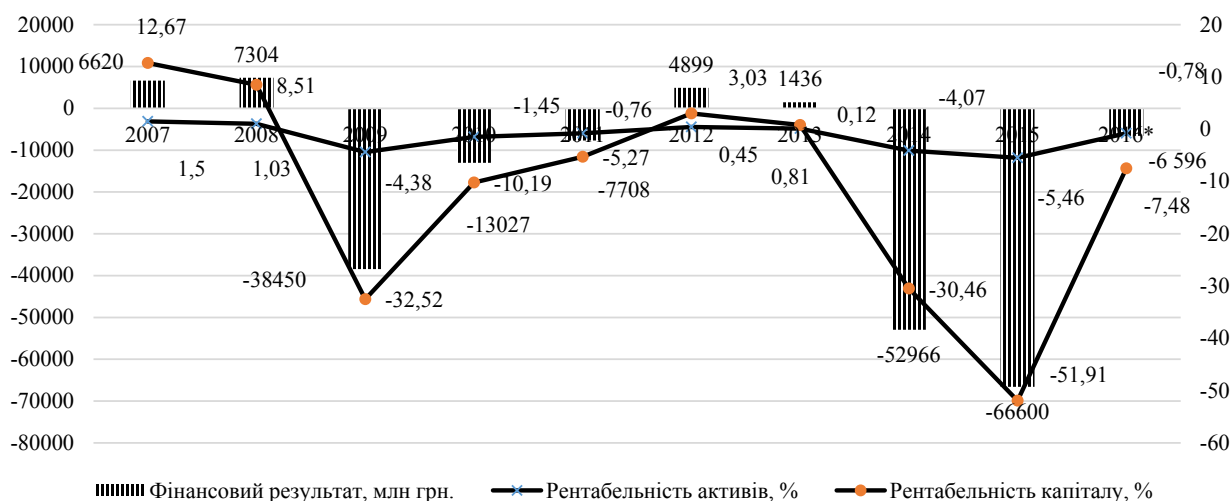
Таблиця 2

Показники операційної ефективності банків України за 2010–2016* рр., %

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Відношення величини витрат до величини доходів	105,40	96,74	99,15	125,20	133,43	105,19
Відношення величини витрат до середньорічної величини активів	14,27	12,91	13,10	19,98	16,91	8,28
Відношення комісійного доходу до середньорічної величини активів	1,75	1,64	1,20	0,02	1,81	1,25
Відношення процентного доходу до середньорічної величини активів	10,75	10,01	12,87	11,70	8,60	5,68

* – станом на 01.09.2016

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [13;14]



* – станом на 01.09.2016

Рис. 2. Динаміка показників рентабельності банків України за 2007–2016* рр.

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [13; 14]

ніх умов функціонування. В Україні практика стрес-тестування не досить поширена через відсутність чіткої регламентації методики його проведення (Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України мають рекомендаційний характер).

Головною метою проведення системних реформ є зміцнення бази для здійснення стабільного й якісного кредитування як одного з найважливіших джерел економічного зростання, а також створення стійкої і розвиненої фінансової системи країни. Системні реформи переслідують мету створення сучасної фінансової системи як основи економіки країни.

На думку авторів, із метою підвищення ефективності діяльності банків України необхідно: систематизувати та вдосконалити законодавчу базу щодо захисту інтересів вкладників юридичних осіб, які на сьогодні не захищені в ситуації банкрутства банку; відмінити сплату ПДВ під час продажу заставних активів із балансів банків; переглянути тарифи на послуги державної старанної служби; спростити процедури пакетної цесії кредитів; створити реєстр недобросовісних позичальників; упровадити регуляторну амністію на період докапіталізації; визначити потреби в капіталі по кожному банку; узгодити індивідуальні графіки докапіталізації відповідно до регуляторних норм.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Коваленко В.В. Ефективність банківської системи в умовах глобальної конкуренції / В.В. Коваленко, О.Г. Копенева // *Economics and Management: Challenges and Perspectives: Collection of scientific articles*. – «East West» Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, Vienna, Austria, 2015. – С. 140–145.
2. Аккоф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Аккоф. – М. : Прогресс, 1985. – 265 с.
3. Буряк А.В. Метод фінансових коефіцієнтів як інструмент оцінки ефективності діяльності українських банків / А.В. Буряк // *Економічний часопис ХХІ століття*. – 2011. – № 11–12. – С. 61–64.
4. Галайко Н.Р. Методичні підходи до формування та реалізації стратегії забезпечення ефективної діяльності банку / Н.Р. Галайко // *Регіональна економіка*. – 2008. – № 4. – С. 132–140.
5. Івасів І. Вплив іноземних банків на банківську систему України / І. Івасів, Р. Корнилюк // *Вісник Національного банку України*. – 2011. – № 10. – С. 84–91.
6. Погорєлова Т.В. До питання статистичного оцінювання ефективності банківської системи України / Т.В. Погорєлова // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2021. – Вип. 2(47). – С. 73–79.
7. Роуз П.С. Банковский менеджмент / П.С. Роуз ; пер. с англ.. – М. : Дело, 1995. – 768 с.
8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : [учебник для вузов] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 557 с.
9. Шараєвський Д.В. Ефективність діяльності банківської системи як запорука сталого економічного розвитку / Д.В. Шараєвський // *Економіка та держава*. – 2011. – № 7. – С. 83–85.
10. Шевчук О.О. Проблеми та перспектив розвитку банківської системи України / О.О. Шевчук, Р.М. Томма // *Митна справа*. – 2014. – № 5(95). – Ч. 2. – Кн. 2. – С. 50–53.
11. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page2>.
12. Банківська система: у схемах і таблицях : [навч. посіб.] / С.А. Кузнєцова, Т.М. Болгар, З.С. Пестовська. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля, 2012. – 320 с.
13. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
14. Доходи та витрати банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.

Місце діагностики в системі антикризового управління сучасними банками

Коваленко В.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Чопікова Є.В.

магістр з банківської справи
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто необхідність проведення діагностичного обстеження для функціонування дієвої системи антикризового управління в банках. Визначено елементи процесу діагностики кризових явищ у банках. Проаналізовано сучасні методи діагностики стану банків. Зроблено висновок про дієвість процесу діагностики щодо виявлення та нейтралізації кризових явищ у банках.

Ключові слова: діагностика, антикризове управління, капітал банку, кредитний портфель.

Kovalenko V.V., Chopikova E.V. МЕСТО ДИАГНОСТИКИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ БАНКОМ

В статье рассмотрена необходимость проведения диагностического обследования для функционирования эффективной системы антикризисного управления в банках. Определены элементы процесса диагностики кризисных явлений в банках. Проанализированы современные методы диагностики состояния банков. Сделан вывод о действенности процесса диагностики по выявлению, нейтрализации кризисных явлений в банках.

Ключевые слова: диагностика, антикризисное управление, капитал банка, кредитный портфель.

Kovalenko V.V., Chopikova E.V. PLACE IN THE DIAGNOSIS MODERN BANK CRISIS MANAGEMENT

The article discusses the need for diagnostic testing for the functioning of an effective system of crisis management in banks. These are defined elements of the diagnosis of the crisis in the banks. It was modern methods of analysis diagnosis of banks. The conclusion about the validity of the diagnosis process to identify, neutralize the crisis in the banks.

Keywords: diagnosis, crisis management, capital, credit portfolio.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Криза глобальної фінансової системи торкнулася економіки України через відтік іноземного та спекулятивного капіталу, зменшення обсягів експорту, погіршення сальдо торговельного балансу, підвищення рівня інфляції та загрозу макроекономічної дестабілізації.

Кризового стану досяг такий сегмент економіки України, як банківський сектор. Слід зазначити, що функціонування стабільної і потужної банківської системи є необхідною передумовою сталого економічного розвитку України, підвищення її інвестиційної привабливості та формування належної соціальної інфраструктури та важливим чинником зміцнення довіри вкладників та інших кредиторів до банківської системи. Створення потужної системи антикризового управління з використанням інструментів діагностичного дослідження кризових

ситуацій у банках є запорукою передбачення та нейтралізації ризиків, дія яких призводить до неплатоспроможності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням антикризового управління суб'єктами економічної діяльності в цілому та банків зокрема присвячено наукові праці багатьох учених, а саме: Болдирєва О. [1], Васильєвої Т. [2], Звєрякова М. [3], Мороз О. [4], Ребрик Ю. [5], Рудик О. [6], Самородова Б. [7] та багатьох інших.

Поряд із цим залишається актуальним питанням систематизації методів діагностичних обстежень кризових явищ у банках та визначення найбільш ефективного, який би не суперечив теорії управління.

Формулювання цілей статі (постановка завдання). Метою статті є систематизація методів та інструментів діагностики кризових явищ у банках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банки відіграють велику роль у сучасних економічних системах, оскільки впливають на функціонування фінансових ринків, визначаючи кількість грошей в економіці, можливості та розміри інвестицій, та в підсумку впливають на економічне зростання в державі.

Недостатня фінансова стійкість банківського сектору може призвести до виникнення банківських та валютних криз, що спричиняє ситуацію, в якій банківська паніка призводить до вимушеного призупинення банками внутрішньої конвертованості зобов'язань та адміністративного втручання уряду в банківську систему [8, с. 85].

У загальному розумінні діагностика в антикризовому управлінні – це багатофакторна

категорія, яка включає дослідження базових показників господарської діяльності соціально-економічної системи, всебічний аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансово-економічний і техніко-технологічний стан суб'єкту економічної діяльності та експертне оцінювання розроблених заходів, перспектив фінансового оздоровлення та превентивної санації, а також досягнення цілей прогнозування. Відповідно, сутність діагностики полягає у здатності оперативно розпізнавати дестабілізуючі фактори та процеси, забезпечувати прийняття випереджуючих управлінських заходів із метою запобігання виникненню нових проблем у розвитку організації та підвищення ефективності системи управління в цілому [4, с. 30].

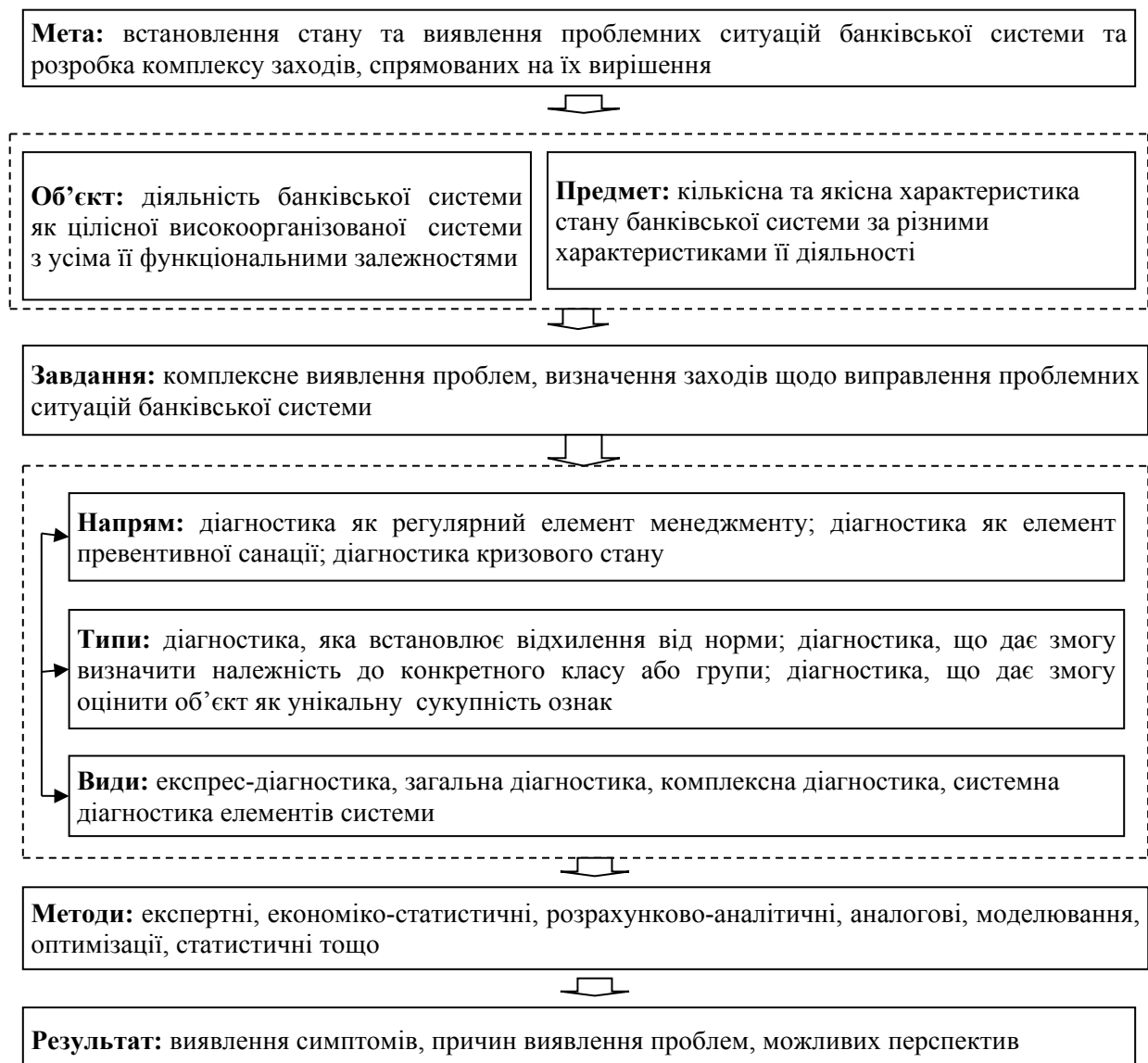


Рис. 1. Елементи процесу діагностики кризових явищ у банках

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами [7, с. 164; 9, с. 129; 10]

Автор статті [9, с. 128] визначає діагностику стійкості банківської системи як аналіз та оцінку ситуації у вітчизняній банківській системі, а також виявлення позитивних чи негативних чинників, які спричиняють зміни в банківській системі в майбутньому.

Діагностику кризових явищ у банках слід розглядати як процес, який забезпечує виявлення, нейтралізацію та подолання кризових ситуацій, а в підсумку діагностика повинна розпізнавати інституціонально-нормативне середовище функціонування банку і тим самим доповнювати профілактику банкрутства та фінансового оздоровлення. Основні елементи процесу діагностики кризових явищ у банках представлено на рис. 1.

Під час проведення діагностики велике значення набуває вибір методу обстеження, яких нині значна кількість (рис. 2).

Існує багато чинників, які призводять до виникнення кризових ситуацій у банках. Їх не завжди можна оцінити кількісно. При цьому існують погляди науковців щодо визначення певного переліку показників, за допомогою яких можливо діагностувати кризу в банку. Так, групи показників, що запропоновані для діагностики фінансового стану банку, поді-

лено на: показники достатності капіталу банку, показники ліквідності, показники ділової активності, показники рентабельності (за доходом та чистим прибутком) [1].

Викликає певну зацікавленість методика, яка запропонована Зверяковим М.І. щодо визначення глибини банківської кризи та прогнозування банкрутства. За даною методикою виділені групи показників оцінювання активності (агресивності) діяльності банку, ризикованості діяльності, ліквідності, рентабельності, адекватності власного капіталу та доходів для покриття ризиків [3, с. 269].

На нашу думку, функціонуванню сучасних вітчизняних банків найбільшу загрозу завдають проблеми з капіталом банків та проблемності кредитного портфелю.

Виходячи з даних рис. 3, можемо зробити висновок про те, що банки України мають тенденцію до зменшення обсягу власного капіталу та мають проблеми з джерелами його поповнення, оскільки рентабельність капіталу на протязі останніх двох років мала від'ємне значення і в 2015 р. становила -51,91%. Достатність капіталу хоча і досягає нормативного значення, але порівняно з попередніми роками має тенденцію до зниження.



Рис. 2. Методи діагностики ідентифікації кризових явищ у банках

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами [2, с. 23; 3, с. 268; 5, с. 120; 7]

Якщо розглядати ситуацію з кредитуванням банками, то слід зазначити, що обсяги кредитування зменшуються, прострочена заборгованість зростає, і тим самим збільшуються резерви на покриття кредитного ризику (рис. 4).

Слід зазначити, що на сьогодні достатньо ефективним методом діагностичних обстежень є проведення стрес-тестування.

Стрес-тестування починається з уточнення видів ризику, які підлягають аналізу, і вибору відповідної моделі його реалізації. Загальний механізм стрес-тестування повинен включати:

- ідентифікацію ризиків, які несуть найбільшу загрозу діяльності банку;
- розроблення сценарію;
- вибір моделі або методики, які б дали змогу коректно спрогнозувати наслідки стресових сценаріїв для банку;
- кількісний аналіз – розрахунок наслідків реалізації стресових сценаріїв для банку;
- аналіз отриманих результатів та, за потреби, прийняття відповідних заходів для уникнення руйнівних наслідків стресового сценарію [12, с. 163].

На сучасному етапі діагностичні обстеження, які проведені Національним банком

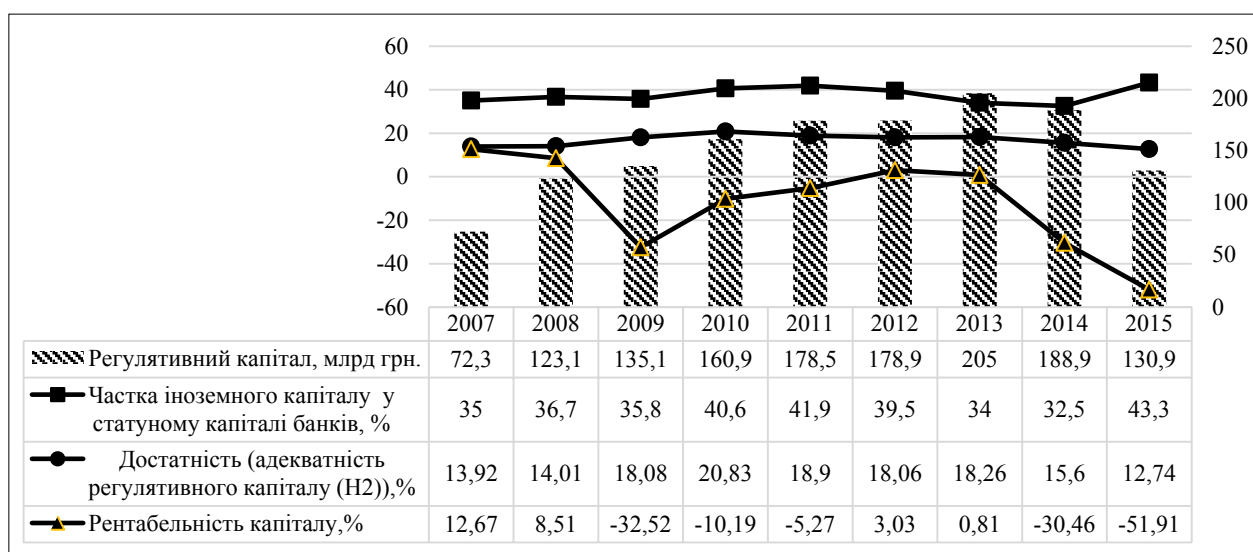


Рис. 3. Динаміка показників, що характеризують достатність капіталу банків України за 2007–2015 рр.

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами [11]

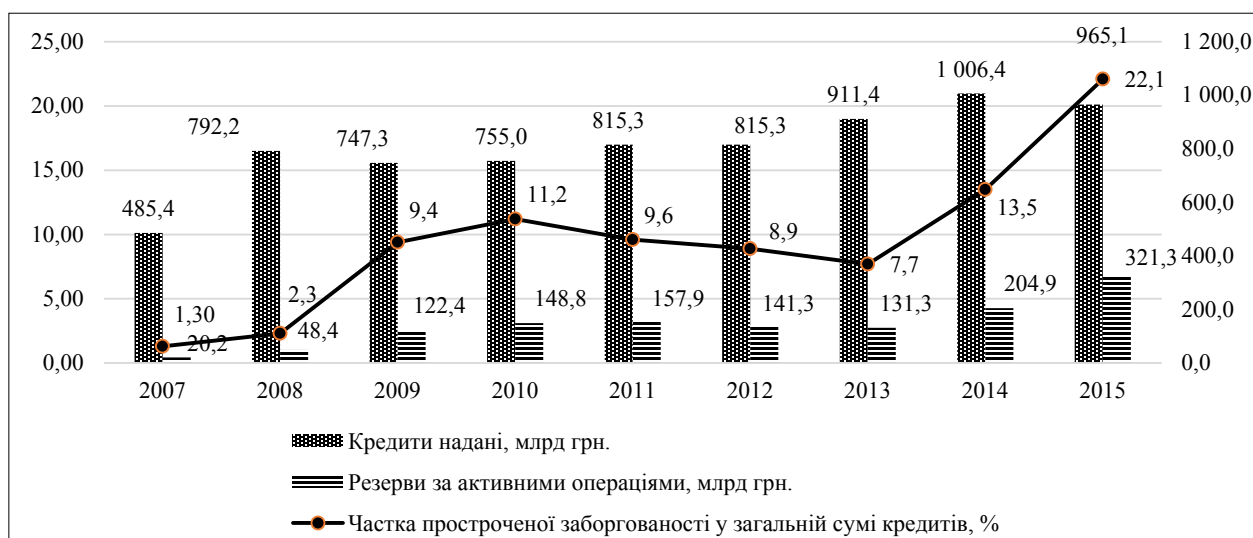


Рис. 4. Динаміка показників, що характеризує проблемність кредитного портфелю банків України за 2007–2015 рр.

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами [11]

України на основі стрес-тестування, призвели до процесу «очищення» банківської системи від кишенькових банків, які проводили спекулятивні операції та операції з відмивання грошей.

Висновки з цього дослідження. Проведення діагностики проблемних ситуацій у банках сприяє запобіганню та попередженню кризових явищ. Визначення діагнозу дає змогу запобігти погіршенню ситуації та запровадити превентивні заходи на основі адекватних та коректних антикризових управлінських

рішень щодо недопущення негативних тенденцій розвитку банків.

Діагностика проблемних ситуацій банків має розглядатися як обов'язковий етап дослідження проблем, що характеризують його діяльність. Аналізуючи різного роду параметри – показники (індикатори) діяльності банків, визначаються причини та місця виникнення проблемних ситуацій, а в результаті своєчасно проведена діагностика створює необхідне аналітичне підґрунтя для обґрунтування управлінських заходів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Болдирев О.О. Оцінка використовуваних методів діагностики в системі механізмів управління попередження кризових ситуацій в банках / О.О. Болдирев // Ефективна економіка. – 2011. – № 11.
2. Васильєва Т. Діагностика банківських криз на основі розрахунку прогностичного індикатора кризи / Т. Васильєва, С. Леонов, О. Афанасєва // Вісник національного банку України. – 2013. – № 11. – С. 22–28.
3. Зверяков М.І. Антикризове управління фінансовою стійкістю банку в умовах економічних дисбалансів : [монографія] / М.І. Зверяков, О.М. Зверяков. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – 418 с.
4. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах : [монографія] / О.В. Мороз. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2006. – 167 с.
5. Ребрик Ю.С. Особливості сучасних підходів до діагностики кризових явищ у банку / Ю.С. Ребрик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12(139). – С. 117–122.
6. Рудик О.Р. Антикризова діагностика суб'єктів господарювання в економіці України / О.Р. Рудик // Наукові записки. Серія «Економіка». – Вип. 21. – С. 262–265.
7. Самородов Б.В. Алгоритмізація процесу діагностики проблемних ситуацій банківської системи / Б.В. Самородов, М.І. Гойхман // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – Вип. 2(29). – С. 161–172.
8. Коваленко В.В. Методичні підходи до настання банківської та валютної криз / В.В. Коваленко // Культура народів Причорномор'я. – 2010. – № 177. – С. 85–89.
9. Коваленко В.В., Крухмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : [монографія] / В.В. Коваленко, О.В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
10. Горохова О. Сучасні аспекти розуміння діагностики / О. Горохова // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 124–127.
11. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
12. Кашакевич Б.Ю. Стрес-тестування кредитного портфеля банку на основі багатофакторних моделей / Б.Ю. Кашакевич // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 161–170.

УДК 336.22

Особливості та наслідки реалізації екологічно-трудової податкової реформи в країнах ЄС

Озерчук О.В.

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

Стаття присвячена вивченню європейського досвіду запровадження еко-трудової податкової реформи (ЕТПР). Узагальнено та проаналізовано досвід, етапи та наслідки впровадження ЕТПР в країнах Європи. Окреслено можливості застосування цієї реформи в умовах України.

Ключові слова: еко-трудова податкова реформа, екологічний податок, єдиний соціальний внесок, податкова система, податки.

Озерчук О.В. ОСОБЕННОСТИ И ПОСЛЕДСТВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКО-ТРУДОВОЙ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ В СТРАНАХ ЕС

Статья посвящена изучению европейского опыта внедрения эко-трудова налоговой реформы (ЭТНР). Обобщены и проанализированы опыт, этапы и последствия проведения ЭТНР в странах Европы. Очерчены возможности использования данной реформы в условиях Украины.

Ключевые слова: эко-трудова реформа, экологический налог, единый социальный взнос, налоговая система, налоги.

Ozerchuk O.V. FEATURES AND IMPLICATIONS OF ECO-LABOR TAX REFORM IN THE EU

The article is dedicated to the study of the European experience of introducing eco-labor tax reform (ELTR). The experience, stages and effects of ELTR in Europe overviewed and analyzed. Applicability of the reform in Ukraine defined.

Keywords: eco-labor tax reform, environmental tax, single social tax, tax system, taxes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Податки є тим інструментом, за допомогою якого держави намагаються реалізувати цілі ресурсозбереження, підвищення рівня економічної ефективності і одночасно з екологічними проблемами вирішити широке коло соціальних проблем. Реструктуризація податкової системи з метою сприяння зростанню зайнятості та зменшення шкоди навколишньому середовищу була основною ідеєю в країнах ЄС наприкінці дев'яностих років ХХ сторіччя під час здійснення екологічно-трудова податкової реформи (ЕТПР). Це питання є також актуальним і для України на сучасному етапі її соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема перенесення податкового навантаження з одних факторів виробництва на інші розглядається, зокрема, в працях Ю. Іванова, В. Костеріна, О. Маслюківської, І. Мартинюка, Л. Некрасенко, Я. Петракова, А. Соколовської, Н. Фролової.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну кількість публікацій за цією тематикою, проблема

реструктуризації податкової системи України в напрямі перенесення податкового тягаря на екологічні податки залишається надзвичайно актуальною та потребує подальших досліджень. Це обумовлює необхідність опрацювання зазначеного питання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є ґрунтовне дослідження, узагальнення та вивчення наслідків проведення екологічно-трудова реформи у країнах ЄС та окреслення можливостей впровадження ЕТПР в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із напрямів формування податкової системи, що створює сприятливі умови для економічного зростання, є зміна структури податкового навантаження у напрямі його перенесення з податків на працю на екологічні податки і збори. Йдеться про так звану екологічно-трудова податкову реформу (ЕТПР).

Провідний американський економіст Пол Кругман (Paul Krugman) зазначає: «Оскільки існуючі податки спотворюють стимули до праці, нагромадження та інвестування, використання доходів від природоохоронних заходів для зни-

ження інших податків може згенерувати додаткові «дивіденди» для економіки» [1].

Базова структура ЕТПР може бути представлена так (рис. 1):

Основна ідея ЕТПР полягає у зменшенні чи анулюванні певних соціальних податків/внесків на соціальне страхування з одночасним введенням та / або збільшенням податків, пов'язаних з охороною навколишнього середовища, завдяки розширенню бази екологічного оподаткування. В результаті має покращитися якість навколишнього середовища (наприклад, стабільний глобальний клімат) та буде стимулюватися більш ощадливе використання природних ресурсів і запровадження ефективних технологій, з одного боку, і відбуватиметься розвиток працевітких галузей та зниження рівня безробіття – з іншого. Це так званий принцип подвійного дивіденду (win-winsituation), який отримує суспільство від запровадження ЕТПР.

Ще одним базовим принципом екологічно-трудова податкової реформи є принцип фіскальної нейтральності, який полягає в тому, що у разі зміщення податкового навантаження з праці та капіталу на природні ресурси та екологію загальне податкове навантаження не збільшується. Вчені-економісти виділяють декілька шляхів практичної реалізації принципу фіскальної нейтральності повернення коштів від додаткового оподаткування у сектор, з якого податок було вилучено; спрямування доходів від екологічних податків на фінансування конкретних екологічних програм; використання доходів для фінансування компенсаційних заходів для тих економічних

агентів, на яких введений податок матиме найсильніший вплив [2, с. 327].

Екологічно-трудова податкова реформа в країнах Європейського Союзу теоретично обговорювалася ще у 1970-х роках, а саме: необхідність її застосування на офіційному рівні була підтверджена в Першій Програмі дій Європейського Союзу з охорони навколишнього середовища (1973 рік), де вона пов'язувалась з реалізацією принципу «забруднювач платить» [3, с. 630]. Підвищення уваги до екологічних податків та платежів у європейських країнах мало місце з другої половини 80-х років XX сторіччя у зв'язку з переходом в області охорони навколишнього середовища від командно-адміністративних до економічних методів управління. Орієнтація на платежі і податки як найважливіші економічні інструменти посилилася на початку 90-х років XX сторіччя в період рецесії, що охопила розвинені країни і супроводжувалась загостренням проблем зайнятості і посиленням конкурентної боротьби. Після публікації Білої книги Жака Делора з питань економічного зростання, конкурентоздатності та зайнятості у 1993 році ідея такої реформи стала політично привабливою, тому що пропонувалися одночасно засоби сприяння економічному зростанню, збільшенню робочих місць і поліпшенню якості навколишнього середовища [4, с. 299].

ЕТПР почала ставати реальністю в 1990-х роках, коли Данія, Нідерланди, Швеція та Фінляндія пов'язали введення екологічно-ресурсних податків зі зменшенням податків на індивідуальні доходи і фонд заробітної плати.



Рис. 1. Базова структура екологічно-трудова податкової реформи

Згодом до них приєдналися Німеччина, Франція, Італія, Швейцарія, Австрія, Словенія, Норвегія, Бельгія та Великобританія. Бельгія, Австрія та Словенія офіційно не оголошували про здійснення екологічно-трудої реформи, але фактично також змінили податкову систему на користь збільшення екологічних податків та зменшення оподаткування праці.

Західні економісти відзначають основні особливості ЕТПР у країнах ЄС у 1990-х роках ХХ сторіччя [5, с. 9–11]: у середньому надходження від екологічних податків у країнах ЄС склали від 2,5% до 3% ВВП, або від 7% до 8,25% загального обсягу податкових надходжень, демонструючи тенденцію до скорочення; надходження від екологічних податків вищі в тих країнах ЄС, які реалізували екологічно-трудої податкову реформу, порівняно з іншими країнами ЄС; у таких країнах, як Данія та Нідерланди, частка екологічних податків у ВВП вища за середній показник по країнах ЄС та зберігає тенденцію до зростання. Обидві країни також мають високу частку екологічних податків у загальній сумі податкових надходжень.

Від впровадження ЕТПР можна очікувати позитивний вплив на зайнятість (збільшення «зелених» і «незелених» робочих місць) за

умови ґрунтовної розробки і впровадження відповідної політики. Значну частину застережень, пов'язаних з питаннями конкурентоспроможності під час запровадження ЕТПР, можна зняти, якщо розробку та впровадження реформи буде погоджено між державами-членами ЄС. Основним недоліком ЕТПР є непередбачуваність спрямування податкових реформ в довгостроковій перспективі. Найважливішим результатом екологічно-трудої податкової реформи є зміна поведінки, що може відбутися, якщо надійні, довгострокові тенденції в структурі податків доводяться до відома платників.

Теоретичний ідеал ЕТПР певною мірою був досягнутий у шести країнах. Ключові аспекти здійснення ЕТПР у цих країнах, а також у Словенії, яка офіційно не оголошувала про проведення реформи, але фактично здійснила її, наведені в таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, більшість країн ЄС під час проведення екологічно-трудої податкової реформи зосередилась на енергетичних податках. Згідно з оцінками близько 75% податкових надходжень від екологічно орієнтованих податків в країнах ЄС формується за рахунок енергетичних податків, решта 25% –

Таблиця 1

**Основні етапи та ключові аспекти екологічно-трудої податкової реформи
у деяких країнах ЄС**

Країни	Рік впровадження/ зміни екологічних податків	Ключові аспекти екологічно-трудої податкової реформи
Данія	1992 / 1993 / 1996 / 2000	<ul style="list-style-type: none"> – запровадження податку на викиди вуглецю на енергоносії, які споживаються домогосподарствами (1992 рік) і підприємствами (1993 рік); – зниження граничних податкових ставок на доходи фізичних осіб; – інші екологічні податки: податок на водопровідну воду, стічні води, податок на пластикові та паперові пакети, податок на викиди сірки, енергетичний податок на природний газ; – надання інвестиційних грантів для енергозберігаючих заходів; – зниження відрахувань роботодавців до фондів соціального страхування; – створення спеціального фонду для малих і середніх підприємств, які отримують незначну вигоду від скорочення відрахувань на соціальне страхування; – відсутність переміщення податків між промисловістю і сектором домашніх господарств.
Фінляндія	1991 / 1997	<ul style="list-style-type: none"> – нейтральна ЕТПР по відношенню до доходів; – запровадження вуглецевого податку; – податок за забруднення ґрунтів; – скорочення державного та місцевого прибуткових податків; – зниження відрахувань роботодавців до фондів соціального страхування; – відсутність спеціальних положень податкового законодавства.

Закінчення таблиці 1

Німеччина	1999–2003	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення податків на нафтопродукти для транспортного палива; – запровадження податків на газ, на мазут, на легке рідке паливо, на електроенергію; – зниження внесків на соціальне страхування роботодавців та працівників; – сприяння використанню відновлюваних джерел енергії; – багато спеціальних податкових положень, зокрема для обробної промисловості, сільського господарства, лісового господарства та рибальства.
Нідерланди	1991 / 1996 / 1999–2001	<ul style="list-style-type: none"> – нейтральна ЕТПР по відношенню до доходів; – запровадження податку на електроенергію та вуглецевого податку; – неоподатковувана квота (природний газ і електроенергія); – скорочення індивідуального і корпоративного прибуткового податків; – спеціальні податкові положення для промисловості.
Швеція	1991 / 1993 / 1997	<ul style="list-style-type: none"> – ЕТПР нейтральна для бюджету в довгостроковій перспективі, але прийнято дефіцит у короткостроковій перспективі; – запровадження податків на викиди вуглецю, на діоксид сірки, оксид азоту, ПДВ на закупівлю електроенергії; – енергетичні податки індексуються з урахуванням інфляції і пов'язані з індексом споживчих цін; – зниження ставок прибуткового податку для всіх осіб, які отримують дохід; – до 1992 року відсутні спеціальні податкові положення для компаній, але для енергетичних податків встановлено «стелю оподаткування» у розмірі 1,7 % від ринкової вартості; – після 1992 року запроваджено спеціальні податкові положення для промисловості.
Великобританія	1993 / 1996 / 2001	<ul style="list-style-type: none"> – нейтральна ЕТПР по відношенню до доходів; – податок за забруднення ґрунтів; – скорочення національних страхових внесків роботодавців; – оподаткування енергії переважно шляхом оподаткування транспортного (моторного) палива; – надходження від FFL¹ перенаправляються із субсидування ядерної енергетики до поновлюваних джерел енергії (1998 рік); – податок на зміну клімату Леві (CCL)²; – субсидії на інвестиції в енергетику і науково-дослідну діяльність; – спеціальні податкові норми для промисловості.
Словенія	1997 / 1998 (неофіційна ЕТПР)	<ul style="list-style-type: none"> – до 1997 року адвалорний податок на енергоносії; – після 1997 року всі адвалорні податки скасовано (за винятком податку на транспортне паливо, скасованого в 1999 році) й ухвалено Закон про ПДВ та Закон про акцизи; – збільшення кількості оподатковуваних енергоносіїв; – перша країна Центральної і Східної Європи, яка ввела податок на викиди вуглецю у 1997 році; – податкові надходження не спрямовуються на підтримку утилізації, в 2004 році розроблено плани, за якими 1/3 доходів спрямовується на співфінансування інвестицій в енергоефективність та зниження викидів. Доходи від інших екологічно орієнтованих податків зазвичай прив'язані до спеціальних інвестицій в навколишнє середовище.

Джерело: складено автором за даними наукових джерел [5, с. 18–22; 6, с. 29]

¹ FFL – це адвалерний податок на електроенергію, який був введений у 1990 році у Великобританії та сплачується постачальниками електроенергії з невідновлюваних джерел енергії.

² Податок на зміну клімату Леві (CCL) – це податок на викиди вуглецю, який був запроваджений урядом Великобританії після Кіотського саміту зі зміни клімату в 1997 році для фінансування інвестицій в чисту «зелену» енергію.

податків на транспорт, забруднення навколишнього середовища та ресурси. Це наочно демонструють і дані рисунку 2, на якому представлена частка екологічних податків у ВВП у тих країнах ЄС, які успішно здійснили ЕТПР, та середньозважена частка екологічних податків у ВВП для держав-членів ЄС загалом.

У 2012 році загальна сума податкових надходжень від екологічних податків в ЄС коливається в межах від 0,5 млрд. євро (Кіпр) до 58 млрд. євро (Німеччина). А їх частка у ВВП становила від 1,6% у Іспанії до 3,9% у Данії [7, с. 239].

Окрім вищезазначених країн, ЕТПР було здійснено в Італії (1999–2003 роки), Норвегії (1991 рік) та Швейцарії (1999 рік). Так, в Італії реформа почалась із введення акцизного податку на нафтові продукти відповідно до вмісту вуглецю та встановлення податку на споживання вугілля та іншого пального, що використовується на сміттєспалювальних заводах. Відбулося щорічне зростання нових податкових ставок протягом 2000–2004 років. У цей час зросли податки на бензин, дизпаливо, вугілля, природний газ, тоді як податок на рідкий нафтовий газ знизився.

Норвегія у 1991 році запровадила податок на CO₂, що виділяється при згоранні твердого палива, як основний інструмент регулювання викидів вуглекислого газу. Податок стягується з нафтової продукції, вугілля, коксу та видобутку нафти в Північному морі. Близько 65% викидів CO₂ підлягають оподаткуванню [8, с. 56].

Проте тільки у 1998 році уряд країни прийняв пропозицію про підвищення рівня податків на енергоносії та інші екологічні податки фінансово-нейтральним шляхом. При цьому були знижені ставки податків на доходи громадян та соціальне страхування роботодавцями.

Норвезька ЕТПР не базувалася на фінансовій нейтральності, а лише планувала збільшити надходження до бюджету. Слід звернути увагу на той факт, що хоча реформою передбачалося збільшити загальні податкові надходження на 0,2%, проте лише податок на CO₂ у 1998 році приніс до бюджету приблизно 2% загальних податкових надходжень, засвідчуючи чималий потенціал впровадження реформи у цій країні.

Швейцарія ввела екологічний податок на легкі органічні сполуки у 1999 році і використовує доходи для зменшення ставок медичного страхування [9, с. 203].

Найпоказовішим є досвід Німеччини, де екологічно-трудова податкова реформа принесла до бюджету понад 20 мільярдів євро «зелених податків». Згідно з принципом «фінансово-нейтральності» 90% цих коштів було використано для зниження податків на працю, наслідком чого стало створення 250 тисяч нових робочих місць. І це одночасно із прямими екологічними наслідками реформи: зниженням викидів діоксиду карбону на 2,4% (що в масштабах німецької економіки становить мільйони тон щорічно) та зростанням попиту на екологічно чисті технології (так, лише про-

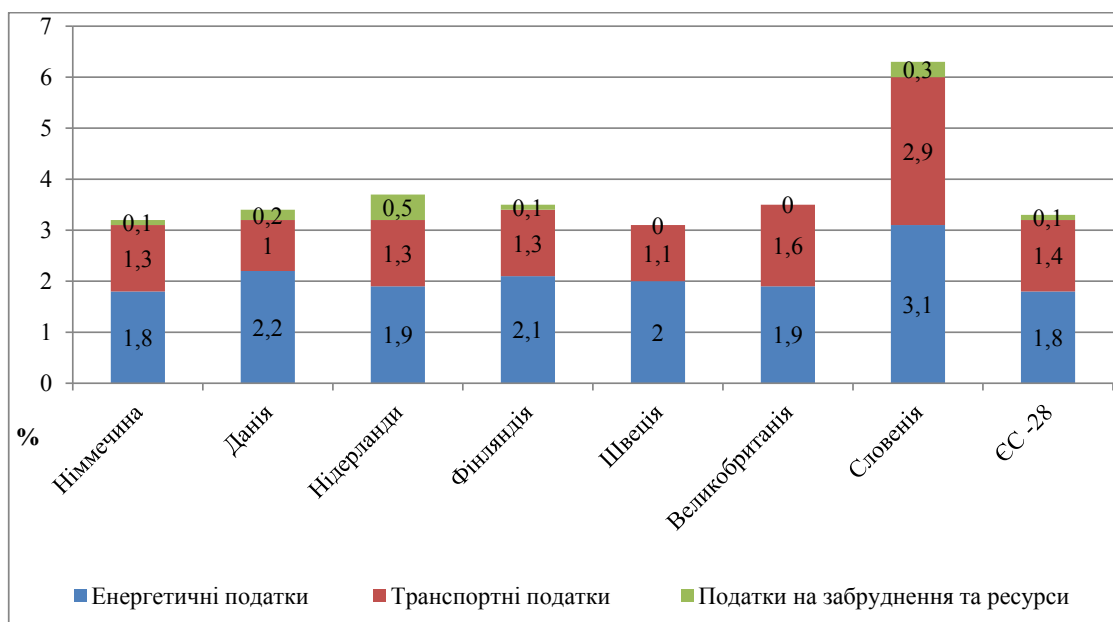


Рис. 2. Частка екологічно-орієнтованих податків у ВВП в країнах ЄС, які здійснили ЕТПР в 2012 році, % [7, с. 239–247]

даж автомобілів на газовому пальному зріс на 10%) [10].

Наслідком реформи у Данії стало перенесення податкового тягаря із заробітної плати на використання природних ресурсів та забруднення, масштаб якого станом на 2002 рік склав 3% від ВВП та 6% від загальних податкових надходжень у країну [11, с. 14]. При цьому відбулися зниження граничної ставки податків на доходи громадян на 10% та помітне зниження відрахувань із заробітної платні до пенсійного фонду. Досвід Данії цікавий тим, що держава повернула підприємствам до 30% отриманих «зелених» податків. Але повертались вони виключно у вигляді грантів на впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, що стало для власників додатковим стимулом впроваджувати екологічно чисті та безпечні технології. Таку само практику успішно впровадили Нідерланди [10].

Великобританія першою серед країн, які провели екологічно-трудоу реформу, взяла за основу не викиди двоокису вуглецю чи споживання енергоносіїв. У 1996 році вона ввела податок на захоронення та складування відходів, а за рахунок отриманих від цього коштів знизила ставку відрахувань до фондів обов'язкового соціального страхування [9]. Масштаб перенесення податкового навантаження склав у 1999 році 0,1% від загальних податкових надходжень країни. За кілька років Великобританія ввела податок на зміну клімату (на CO₂), на комерційне та промислове використання природного газу та електроенергію. За рахунок отриманих доходів було профінансовано 0,3–0,5% зниження ставки податку працедавцями до фондів соціального страхування з квітня 2004 року [12, с. 208].

Загалом всі країни, які провели екологічно-трудоу реформи, здійснили перерозподіл податкового тягаря з податків на працю на використання природних ресурсів та забруднення. До того ж було впроваджено податки на споживання ресурсів, перш за все енергетичних, на забруднення (зокрема, на викиди речовин, які впливають на клімат), на захоронення та складування відходів. Завдяки отриманим коштам у цих країнах було знижено податки на працю, а також частина коштів у більшості країн поверталась підприємцям у вигляді цільових грантів на енерго- та ресурсозбереження. Загалом в результаті реформи здебільшого вдалося не лише реалізувати принцип «фіскальної нейтральності», але й навіть збільшити загальні надходження до

бюджету при одночасному зменшенні податкового навантаження на працю.

Також варто зазначити, що країни Європейського Союзу, які реалізували ЕТПР, стикнулися з рядом важливих проблем щодо розподілу ресурсів та справедливості. По-перше, енергетичні податки є адвалорними та носять регресивний характер, внаслідок чого більший тягар їх лягає на домогосподарства з низькими доходами. Тому ЕТПР повинна включати в себе механізм пом'якшення таких наслідків, особливо якщо вона реалізується у великих масштабах. Одним із інструментів пом'якшення ЕТПР для домогосподарств є надання субсидій, тобто звільнення певної кількості енергії на одну сім'ю від податку, залежно від сукупного доходу її членів та її розміру. Західні економісти [13] стверджують, що такий механізм дасть змогу більш справедливо здійснювати ЕТПР та створити стимули для скорочення споживання енергії.

По-друге, майже всі країни запровадили спеціальні пільги для певних галузей промисловості, передусім енергоємних, тоді як для домогосподарств не існує ніяких привілеїв. І це тоді, коли найбільший потенціал для зниження викидів CO₂ знаходиться у промисловості і переважно в тих галузях, яким надані спеціальні податкові пільги. Справді, близько 80% викидів CO₂ у промислово розвинених країнах виділяються через виробничу діяльність і лише близько 20% – в результаті прямого споживання домогосподарствами (тепло, бензин тощо).

Аргументом проти запровадження спеціальних податкових пільг для промисловості є також те, що екологічно-трудоу податкові реформи, як правило, відбувалися у декілька етапів з метою уникнення різких потрясінь в економіці, а ставки енергетичних податків збільшувалися поступово. Варто зазначити, що спеціальні податкові пільги ніколи не були достатньо економічно обґрунтованими, а створювалися внаслідок політичних домовленостей, особливо це стосується пільг для окремих галузей.

Окрім вищезазначеного, під час запровадження ЕТПР у більшості країн виникали серйозні побоювання щодо конкурентоспроможності їхніх податкових режимів. Часто стверджується, що введення екологічних податків приведе до перенесення компаній за кордон. Наприклад, у Нідерландах – країні, яку можна вважати лідером у сфері екологічного оподаткування, – останнім часом новації у цій сфері зіштовхнулися з певними

транскордонними перешкодами, які призвели до проблем з конкурентоспроможністю й підірвали політичну та громадську підтримку таких заходів. Так було у випадку із введенням мита для пасажирів авіакомпаній в 2008 році, яке було скасовано через рік внаслідок побоювання втрати пасажирів через їх переорієнтацію на аеропорти сусідніх країн, а саме Німеччини та Бельгії. Так само нещодавнє підвищення податків на паливо призвело до випадків паливного туризму, особливо в прикордонних районах. Такі приклади свідчать про існування певних обмежень індивідуальних дій з посилення екологічного оподаткування та необхідність координації зусиль країн-членів ЄС, спрямованих на підвищення ефективності реформування національних податкових систем [14].

Загалом існує принаймні п'ять позитивних ефектів від запровадження ЕТПР, а саме реформа сприятиме: (1) виготовленню нових товарів та започаткуванню нових видів діяльності; (2) покращенню стану довкілля; (3) створенню нових робочих місць внаслідок зниження податків на працю; (4) впровадженню екологічних інновацій, спрямованих на зменшення шкідливих викидів у навколишнє середовище; (5) підвищенню енергоефективності.

Згідно з розрахунками Європейського агентства зовнішнього середовища зменшення податків на доходи та внесків до соціальних фондів разом з підвищенням екологічних податків приведе до фінансових вигод практично для всіх соціально-економічних груп, проте в деяких країнах бідні люди зможуть відчувати негативні наслідки реформи у зв'язку з тим, що вони витрачають більшу частку своїх доходів на придбання товарів, які оподатковуються енергетичними податками. До того ж Агентство підкреслює, що скорочення соціальних податків / внесків на соціальне страхування приводить до скорочення витрат на робочу силу, тим самим підвищуючи рівень зайнятості. Дійсно, згідно з результатами моделювання підвищення ціни на викиди за одну тону вуглекислого газу до 68 євро до 2020 року може привести до створення 152 тис. додаткових робочих місць у Німеччині [15].

Отже, проаналізувавши висвітлений у літературі досвід впровадження екологічно-трудової реформи в Європі, можна сформулювати такі висновки:

- ЕТПР є важливим і корисним інструментом податкової політики, який активно розробляється та впроваджується останні 20 років;

- скандинавські країни були піонерами у здійсненні екологічно-трудових податкових реформ, економіки Західної та Південної Європи наслідували їх приклад;

- комплекс заходів ЕТПР мав тенденцію зменшувати податкове навантаження на працю переважно шляхом зниження внесків до фондів соціального страхування;

- інструменти ЕТПР фокусувалися на енергетичному секторі як ключовому для нових або вищих «зелених» податків з двох причин: 1) через необхідність зменшення викидів парникових газів; 2) як гарантований спосіб наповнення бюджету;

- фінансовий результат ЕТПР варіює від незначного в Італії та Великобританії до значного у Данії;

- майже всі країни, які запровадили ЕТПР, одночасно розробили заходи зі стимулювання нових чистих технологій.

У звіті «Дослідження потенціалу екологічної податкової реформи в 12 країнах-членах ЄС» від 28 лютого 2014 року зазначається, що реформування екологічних податків у 12 країнах-членах ЄС (Австрія, Бельгія, Хорватія, Чехія, Естонія, Франція, Угорщина, Італія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина) може згенерувати у 2016 році близько 35 млрд. євро додаткових доходів та зрости до 101 млрд. євро, або 1,57% сукупного ВВП, в 2025 році [14].

Отже, плани щодо реструктуризації екологічного оподаткування та запровадження другої всеохоплюючої хвилі екологічно-трудової реформи в країнах-членах ЄС свідчать про надзвичайну актуальність цих податків.

Варто підкреслити, що, окрім реструктуризації економіки, проведення екологічно-трудової податкової реформи дає змогу одночасно підійти до вирішення низки важливих проблем, які постали перед суспільством. Йдеться про розширення бази оподаткування для вирішення проблем пенсійного забезпечення, про стимулювання ефективності використання природних ресурсів, про зменшення негативного впливу на довкілля.

З огляду на успішний досвід європейських країн у здійсненні ЕТПР вважаємо за доцільне реформувати податкову систему України згідно з принципом: більше оподатковувати споживання ресурсів і забруднення навколишнього середовища й менше – робочі місця і доходи. Це не тільки дасть змогу розширити податкову базу за рахунок ресурсопотоку при зменшенні оподаткування робочих місць, але й зможе стати основою стратегії

підвищення конкурентоздатності національної економіки в умовах глобалізації.

Висновки з цього дослідження. Одним із напрямів формування податкової системи, що створює сприятливі умови для економічного зростання, є зміна структури податкового навантаження у напрямі його перенесення з податків на працю на екологічні податки і збори. Зазначена реструктуризація податкової системи була основною ідеєю екологічно-трудових податкових реформ у країнах ЄС наприкінці 90-х років XX сторіччя.

Досвід їх проведення показав, що основними їх наслідками є покращення якості навколишнього середовища, стимулювання ощадливого використання природних ресурсів і запровадження ефективних технологій, розвиток працездатних галузей та зниження рівня безробіття, виготовлення нових товарів та започаткування нових видів діяльності.

Серед негативних наслідків ЕТПР вчені виділяють: 1) викривлення конкурентного

середовища (штучне зростання конкурентоспроможності економічних агентів, у яких відсутня діяльність, що спричиняє сплату екологічних податків); 2) регресивний характер енергетичних податків (одного з різновидів екологічних податків), більший тягар яких лягає на домогосподарства з низькими доходами та зумовлює необхідність надання їм субсидій, що призводить до зустрічного руху грошових коштів; 3) запровадження у ході ЕТПР майже всіма країнами спеціальних пільг для певних галузей промисловості, передусім енергоємних, у яких знаходиться найбільший потенціал зменшення шкідливих впливів на довкілля, тоді як для домогосподарств не існує ніяких привілеїв; 4) зниження конкурентоспроможності податкових режимів країн, що проводили ЕТПР, наслідком якого може бути перенесення компаній за кордон, розвиток паливного туризму в прикордонних районах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. European Environment Agency, Report on Environmental Taxes, EEA 2000.
2. Маслюківська О. Теоретичне підґрунтя еко-трудової податкової реформи / О. Маслюківська // Економіка природокористування і охорони довкілля : щорічник наукових праць / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України /відп. ред.: Б. Данилишин. – К., 2006. – С. 324–331.
3. Синчанський С. Екологічне оподаткування як інструмент в міжнародно-правовому регулюванні торгівлі / С. Синчанський // Держава і право. – 2010. – Вип. 49. – С. 629–635.
4. Некрасенко Л. Інтеграція України в світову екологічну податкову реформу / Л. Некрасенко // Економічний простір. – 2011. – № 52/1. – С. 297–304.
5. The double dividend and environmental tax reforms in Europe / International Institute for Labor / 16 November 2011. – Р. 9–11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/inst/research/addressing-crisis-challenges/discussion-paper-series/WCMS_194183/lang-en/index.htm.
6. Environmental Tax Reform: Using the tax system to protect the environment and promote employment / [C. Hamilton, K. Schlegelmilch, A. Hoerner, J. Milne] // Australian Conservation Foundation. – September 2000. – 42 p.
7. Taxation trends in the European Union: Data for the EU Member States, Iceland and Norway: 2014 edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/report.pdf.
8. Маслюківська О. Передумови впровадження еко-трудової податкової реформи в Україні та досвід Європи / О. Маслюківська // Наукові записки. – 2005. – Т. 43. – С. 54–58.
9. OECD. Environmentally Related Taxes in OECD Countries: Issues and Strategies. – Paris, 2006. – 203 p.
10. Костерін В. Екоподаткова трудова реформа – основа зеленої економіки / В. Костерін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://greenparty.ua/news/news_23495.html.
11. Hoerner J.A. Environmental tax reforms: the European experience / J.A. Hoerner, B. Bosquet. – Center For a Sustainable Economy, 2001. – 94 p.
12. Маслюківська О. Зарубіжний досвід проведення еколого-трудової податкової реформи / О. Маслюківська. / Фінансова система України : збірник наукових праць. – № 9. – Острог, 2007. – С. 204–217.
13. Ernst von Weizsaecker, E.K. et al., 2010. Factor Five: Transforming the Global Economy Through 80 Percent Improvements in Resource Productivity, London: Earth scan Publications.
14. Study on Environmental Fiscal Reform Potential in 12 EU Member States – Final Report to DG Environment of the European Commission [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ec.europa.eu/environment/integration/green_semester/pdf/EFR-Final%20Report.pdf.
15. Исследование ЕС осветило выгоды экологического налога [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://offshore.su/blog/archives/6699>.

УДК 336.73:368.025.18

Особливості діяльності фінансово-кредитних установ в Україні

Осадчий Є.С.

кандидат економічних наук, докторант,
доцент кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті розкрито економічну сутність фінансово-кредитних установ, їх місце на ринку фінансових послуг та доведено, що вони є важливою складовою в системі фінансового посередництва, однією з її елементів. Досліджено сучасний стан та основні етапи становлення фінансово-кредитних установ в Україні. Визначено комплекс конкурентних переваг функціонування фінансово-кредитних установ та проведено аналіз їх діяльності. Обґрунтовано методичні підходи щодо визначення соціально-економічної ефективності функціонування фінансово-кредитних установ на різних рівнях економічної діяльності.

Ключові слова: ринок фінансових послуг, фінансове посередництво, фінансові послуги, небанківські фінансові інститути, парабанки, ломбард, кредитна спілка, кредитна установа.

Осадчий Е.С. ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УКРАИНЕ

В статье раскрыта экономическая сущность кредитно-финансовых учреждений, выделено их место на рынке финансовых услуг и доказано, что они являются важной составляющей в системе финансового посредничества, одной из ее элементов. Исследовано современное состояние и основные этапы становления финансово-кредитных учреждений в Украине. Определен комплекс конкурентных преимуществ функционирования кредитно-финансовых учреждений и проведен анализ их деятельности. Обоснованы методические подходы к определению социально-экономической эффективности функционирования кредитно-финансовых учреждений на различных уровнях экономической деятельности.

Ключевые слова: рынок финансовых услуг, финансовое посредничество, финансовые услуги, небанковские финансовые институты, парабанки, ломбард, кредитный союз, кредитное учреждение.

Osadchyi Ye.S. ACTIVITY OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN UKRAINE

In the article the activity of credit institution and justify their impact on the financial services market of Ukraine, suggested ways to improve their operations, which positively affect the development of financial intermediation in general. The credit institution suggested understand financial institution whose sole activity is the provision at your own risk financial loans to individuals for their own or borrowed funds secured by property for a specified period and at the interest and the provision of related services credit institution in accordance with current legislation governing economic relationships in financial services.

Keywords: market of financial services, financial intermediation, financial services, non-bank financial institutions, pawnshop.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вітчизняний ринок позикових капіталів переважно пов'язаний з активізацією операцій банківського сектору. Хоча розвиток фінансового сектору, підприємництва та конкурентного середовища в Україні приводить до перебудови всіх складових фінансового ринку, зокрема ринку фінансових послуг. При цьому нового значення набуває діяльність фінансових посередників, передусім небанківських фінансових інститутів, які задовольняють потреби економічних суб'єктів через надання широкого спектру вузькоспеціалізованих фінансових послуг. Це обумовлює зростання конкурентного потенціалу окремих небанківських фінансових посередників, що

охоплюють максимальну кількість споживачів на різних рівнях економічної діяльності.

Упродовж останніх років саме банки були локомотивами впровадження передових технологій посередницьких операцій на фінансовому ринку, завойовуючи довіру як кредиторів, так і позичальників. Фінансова криза, що розпочалася з банківського сектору, найбільшою мірою вплинула на ефективність функціонування цих фінансових інститутів, знижуючи не лише загальну суму їхніх прибутків, але й величину доходів.

Така ситуація створила сприятливі умови для розвитку інститутів парабанківської системи ринку позикового капіталу, які посіли видне місце в накопиченні і мобілізації грошо-

вого капіталу. Ці інститути істотно потіснили банки в акумуляції заощаджень населення і стали важливими постачальниками позикового капіталу.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що у разі ефективного функціонування небанківських фінансових інститутів досягається значний економічний ефект. Це виявляється у спроможності ефективно впливати на зростання обсягів інвестиційних ресурсів в економіці країни, задовольняючи потреби економічних суб'єктів у необхідному капіталі. Цей напрям є особливо актуальним для України в сучасних умовах становлення інвестиційно-інноваційної моделі розвитку національної економіки та її фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи фінансового посередництва, зокрема щодо дослідження небанківських фінансових інститутів, знайшли відображення в роботах представників різних наукових шкіл, а саме в працях А. Сміта, Ф. Бастиа, К. Маркса, А. Маршалла, Дж.М. Кейнса, М. Фрідмена. Вони одержали подальший розвиток у працях Дж. Бойда, Дж. Бенстона, А. Вайса, Дж. Герлі, Д. Даймонда, Р. Левіна, Х. Ліленда, Д. Пайна, А. Пігу, Е. Прескотта, Дж. Стігліца, Дж. Тобіна, Е. Шоу, М.М. Васильєва, В.Д. Газмана, А.А. Гвозденко, В.А. Горемикіна, Є.Ф. Жукова, В.М. Іванова, І.Н. Кожевнікової, С.А. Кулікова, В.Г. Макєєва, А.К. Соловійова та в дослідженнях інших західних економістів ХХ ст. Вагомий внесок у розробку цієї проблематики зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, С.В. Науменкова, О.В. Абакуменко, К.М. Бутенко, С.В. Данилович, О.М. Обушна, Є.А. Поліщук, С.В. Міщенко.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретико-практичних основ управління капіталом фінансово-кредитних установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова практика дає багато прикладів існування та розвитку таких установ, які, не маючи статусу банків, виконують окремі банківські функції або обслуговують окремі галузі. Ці інституції домінують у відносно вузьких секторах ринку та мають, як правило, специфічну клієнтуру. Вони не виконують усіх основних банківських функцій, а найважливішою рисою, яка відрізняє їх від банківських установ, є вузька спеціалізація.

Кредитні установи поділяються за такими критеріями: за формою власності – на державні та приватні; за формою організації – на

такі, що мають власну справу (один власник), товариство (власники – партнери), корпорацію (є юридичною особою, капітал якої відокремлений від капіталу власників); за виконуваними операціями – на універсальні та спеціалізовані (лізингові, страхові компанії тощо); за територією діяльності – на міжнародні (МВФ, МБРР, Європейський фонд розвитку), регіональні та національні (пов'язані з національною кредитною системою, що сприяє розвитку державних кредитних інститутів); за суттю та виконуваними функціями у кредитній системі – на національні (центральні), комерційні банки, спеціальні фінансово-кредитні інститути.

Дослідження провідних фахових думок визначають кредитні компанії установами, що функціонують поряд з банками, кредитними спілками і ломбардами та формують небанківський сектор кредитних установ.

Кредитна компанія – це кредитна установа, яка також є фінансовою установою. Фінансові установи надають виключно фінансові послуги – операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів. У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (далі – Закон) чітко окреслено перелік послуг, які віднесені до фінансових. Кредитна компанія надає такий вид фінансових послуг, який у Законі визначається як надання коштів у позику, зокрема, і на умовах фінансового кредиту. До фінансових установ, які функціонують на ринку фінансових послуг України, окрім кредитних компаній, належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

Кредитна установа – це фінансова установа, яка, відповідно до Закону, має право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик. До кредитних установ, окрім кредитних компаній, належать банки, кредитні спілки, ломбарди, іпотечні установи, які здійснюють іпотечне кредитування та сприяння молодіжному житловому будівництву. Слід зазначити, що кредитна

компанія може надавати фінансові кредити за рахунок як власних коштів, так і залучених. Однак для надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів кредитна компанія має отримати відповідну ліцензію.

Кредитна компанія для здійснення своєї діяльності на ринку фінансових послуг повинна набути статус фінансової установи та бути внесеною до Державного реєстру фінансових установ (далі – Реєстр). Для цього вона повинна відповідати певним вимогам, які встановлюються державним регулятором кредитних компаній – Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг. Так, кредитна компанія до початку своєї діяльності повинна розробити і затвердити внутрішні правила надання фінансових кредитів, орієнтовні договори надання фінансових послуг, забезпечити наявність облікової та реєструючої систем, сформувати статутний капітал у необхідному розмірі та інші вимоги. Через те, що кредитні компанії здійснюють діяльність не тільки з власними фінансовими активами, такі вимоги є необхідними для підтвердження спроможності надавати фінансові послуги та забезпечення певного рівня якості їх надання.

Законодавством передбачено, що кредитна установа може здійснювати діяльність з надання фінансових послуг через свої відокремлені підрозділи.

Однак для цього необхідно внести інформацію про ці відокремлені підрозділи до Реєстру та забезпечити наявність власного капіталу кредитної установи у розмірі, встановленому

для певних видів фінансових послуг, але не менше ніж 7 млн. грн. на дату подання заявки.

Розглядаючи механізм здійснення діяльності кредитною компанією, важливо визначитись з джерелами грошових ресурсів, за рахунок яких формується вхідний грошовий потік, та напрямками їх ефективного використання.

Діяльність ломбардів із надання кредитів є одним із найстаріших видів кредитування населення. Батьківщиною ломбарду вважають Ломбардію – область Північної Італії, де в XIII ст. виникли банківські контори, що видавали позики під заставу. Проте, незважаючи на досить ранню появу ломбардів в світі, їх історію необхідно починати з 1462 року, коли в Італії, у місті Перуджі, французьким монахом Барнабо де Терні було засновано кредитну устанovu з видачею кредиту під заставу. «Для протидії хабарництву лихварів він запропонував проводити збір на підставу банку благодійного характеру. Пропозиція Барнабо де Терні мала успіх, і на зібрані кошти виникла банкірська контора для видачі невеликих позик без відсотків. Конторі дали назву “Mont de Piete”» [4].

Сам же термін «ломбард» походить від назви області в Італії (провінції Ломбардії). Попит на такі послуги породив ідею створення організації, здатної видавати населенню дрібні позики, але спроби не були успішними. В результаті важких воєн жителі Італії залишали свою батьківщину і розносили ідею створення “Mont de Piete” по всій

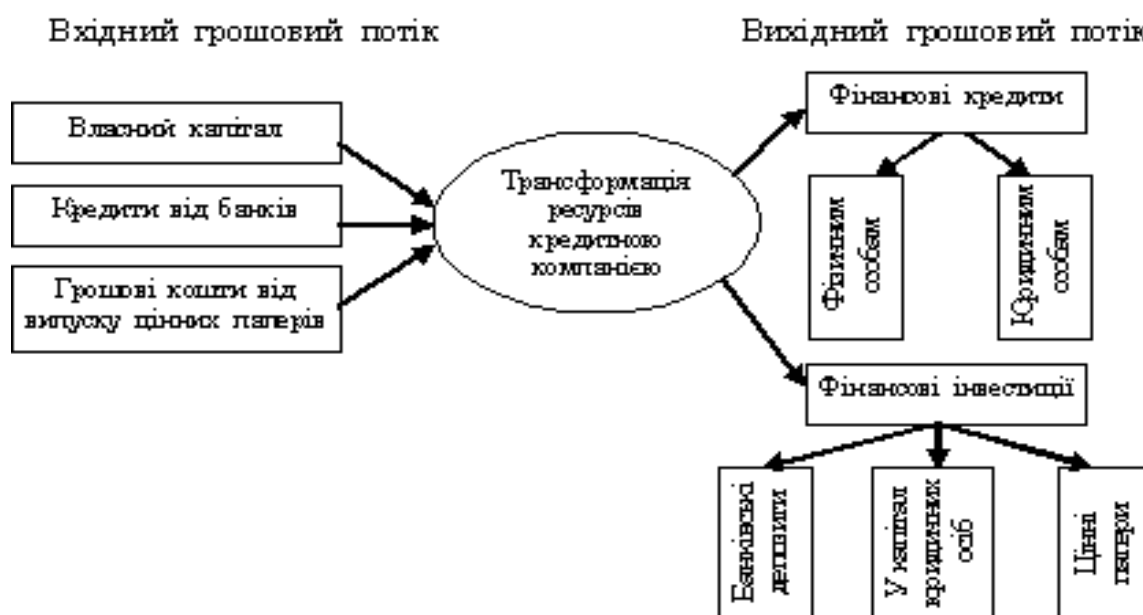


Рис. 1. Трансформація фінансових ресурсів кредитною компанією [3, с. 177]

Таблиця 1

Стан і розвиток ломбардів України за період 2010–2016 рр. [6]

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	I півріччя 2016 року
Кількість ломбардів (на кінець періоду)	426	456	473	479	477	482	465
Включено до Державного реєстру (за період)	10	4	9	3	1	27	12
Виключено з Державного реєстру (за період)	2	0	2	7	2	22	29
Активи по балансу, млн. грн.	888,2	1 203,8	1 558,4	1 518,6	1 710,3	2 218,6	2 987,6
Власний капітал, млн. грн.	627,5	842,6	1 035,2	995,3	970,4	1 100,2	1 312,8
Сума наданих фінансових кредитів під заставу, млн. грн.	5 362,2	7 187,0	8 842,9	8 368,2	8 410,8	12 459,7	7 842,1
Вартість майна, прийнятого в заставу, млн. грн.	6 862,9	8 965,5	11 121,3	10 885,7	10 875,46	18 446,6	14 224,6
Сума погашених фінансових кредитів, млн. грн.	5 223,1	6 938,9	8 672,9	8 347,8	8 202,3	12 155,3	7 563,0
З них погашено за рахунок майна, наданого в заставу	456,1	647,5	656,9	602,8	660,0	842,0	747,5
Сума нарахованих процентів за користування фінансовими кредитами, млн. грн.	731,8	930,6	1 290,9	1 370,9	1 391,8	2 055,7	1 231,5
Загальна сума отриманих доходів, млн. грн.	1 305,2	1 600,5	1 783,6	1 770,6	1 996,6	2 500,9	1 460,5
Загальна сума витрат, млн. грн.	1 214,8	1 464,8	1 654,9	1 658,3	1 877,6	2 290,7	1 352,4
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу, (тис. один.)	8 961,0	9 678,6	11 408,8	12 131,3	10 930,11	10 600,0	5 790,0
Кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу (тис. один.)	998,3	1 058,3	1 533,0	1 164,7	1 191,5	1 164,8	550,2
Середньозважена річна процентна ставка за кредитами, %	212,9	215,8	192,1	211,1	215,6	184,3	179,9

Західній Європі. Вихідці з італійської провінції Ломбардії заснували у Франції та Англії Будинки «Ломбарді», який володів мережею позиково-заставних установ по всій Європі. Клієнтами Будинку «Ломбарді» були навіть королівські сімейства, наприклад король Англії Едуард III. Іспанська королева Ізабелла заклала в ломбард діамантову корону, щоб фінансувати подорожі Колумба до Америки. Символом Будинку «Ломбарді» було зображення 3-х золотих куль, яке є універсальною торговою маркою ломбардів по всьому світу й сьогодні.

Ломбард – фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду [5].

Ломбард визнано бізнесом із доволі високим рівнем рентабельності – 30–40%. Інвестиції в цей бізнес окупуються, як правило, за два-чотири роки. Ризик неповернення кредитних коштів зведений до мінімуму, адже гроші видаються тільки під заставу і на суму від 50% до 90% її оціночної вартості.

В останні роки на національних ринках позикових капіталів розвинутих країн важливу роль стали відігравати спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути, які посіли важливе місце в накопиченні та мобілізації грошового капіталу. Проведемо дослідження ринку ломбардів в Україні.

Із поданої вище таблиці можемо зробити висновок, що кількість ломбардів коливається приблизно в однаковому діапазоні протягом шести років і станом на першу половину 2016 року цей показник становив 465 ломбардів. Можна стверджувати що 2015 рік стане самим динамічним у зміні кількості ломбардів на ринку, оскільки показник ломбардів, які включено до Державного реєстру, становить 27, а тих, які виключено з Державного реєстру, – 22. Таке значне коливання у поточному році пояснюється політичними та економічними процесами, що мають місце у державі. Достатньо велика кількість ломбардів на ринку фінансових послуг в Україні і їх значний соціально-економічний напрям діяльності потребують від держави більш жорсткого регулювання і підтримки.

За I півріччя 2016 року структура наданих фінансових кредитів загалом не змінилася. Водночас при загальному збільшенні обсягів кредитування (22,3%) дещо змінилась питома

вага фінансових кредитів, виданих під виробу з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння (з 86,6% до 81,8%), побутову техніку (з 13,1% до 17,9%), а питома вага кредитів, виданих під автомобілі, залишилась незмінною (0,1%).

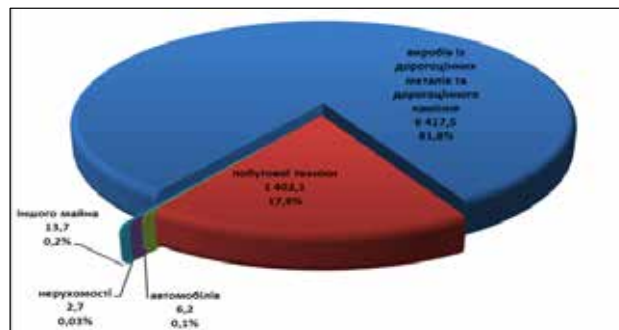


Рис. 2. Структура фінансових кредитів під заставу станом на 30 червня 2016 року

Ломбарди обирають для застави найбільш ліквідне майно. В обсязі наданих фінансових кредитів за видами застави найбільшу питому вагу мають фінансові кредити під заставу виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння – 81,8% (6 417,5 млн. грн.). Порівняно з 30 червня 2015 року цей показник зменшився на 4,8% від загального обсягу виданих кредитів. Фінансові кредити, видані під заставу побутової техніки, за I півріччя 2016 року збільшились на 67,1% (562,9 млн. грн.) порівняно з відповідним періодом I півріччя 2015 року. Обсяг фінансових кредитів під заставу автомобілів зменшився на 35,4% (3,4 млн. грн.), а обсяг фінансових кредитів під заставу нерухомості продемонстрував збільшення на 35,0% (0,7 млн. грн.). Динаміку обсягів виданих кредитів та середнього розміру кредиту за I півріччя 2014 – I півріччя 2016 роки зображено на рис. 3.

Ломбарди залишаються одним із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб, адже вони орієнтовані на видачу дрібних та короткострокових кредитів. Ломбарди надають фінансові кредити під заставу, середній розмір яких за I півріччя 2016 року становить 1 354,4 грн. На фоні зростання обсягу виданих кредитів за I півріччя 2016 року на 22,3% середній розмір кредиту демонструє збільшення на 11,5 %.

Як свідчать дані таблиці, на 100 ломбардів, перших за обсягом наданих фінансових кредитів (ТОР 100), припадає 96,7% від загального обсягу кредитів та 95,1% від загальних активів.



Рис. 3. Динаміка обсягів наданих фінансових кредитів та середнього розміру кредиту за I півріччя 2014 – I півріччя 2016 роки

При цьому на частку 3 ломбардів, перших за обсягом наданих кредитів, припадає 34,9% від загального обсягу наданих кредитів і 25,1% всіх активів ломбардів.

Порівнюючи лізингові компанії та ломбарди, можна сказати, що на ринку фінансових послуг в Україні станом на 2016 рік кількість ломбардів перевищує кількість лізингових компаній майже вдвічі.

Отже, згідно з показниками компанія «ОТП Лізинг» входить в ТОП 5 передових компаній по Україні, є конкурентоспроможною і має широкий асортимент лізингових послуг, вона надає свої послуги провідним підприємствам і фірмам України в галузях с/г, промисловості і транспорту. За показниками активів за останні два місяці їх приріст був значним, (близько 21%), що свідчить про позитивні тенденції і передові позиції цієї лізингової установи.

Конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг між лізинговими компаніями та ломбардами як такої немає. Оскільки ці небанківські установи охоплюють різні сегменти ринку у зв'язку з цілеспрямованістю, а саме:

ломбарди направлені на видачу короткострокових позик невеликими сумами, тоді як лізингові компанії здійснюють укладання договорів на великі суми. До того ж для надання позики ломбарди не потребують довгої процедури оформлення та надання великого пакета документів. Лізингові компанії потребують більш значної процедури оформлення.

Можна зробити висновки, що ломбарди лідирують серед небагатьох фінансових установ із надання «моментальних» короткострокових фінансових кредитів фізичним особам під заставу майна. Загалом ломбардний бізнес по праву можна назвати сегментом фінансового ринку, що сьогодні найбільш динамічно розвивається, що робить його доволі конкурентоспроможним. Серед переваг, що забезпечують такі позиції, можна виділити швидке надання короткострокового невеликого кредиту без додаткових документів, а також можливість прийняття під заставу такого майна, яке, як правило, не беруть у банках. Проте можна виділити і негативний аспект – ломбарди надають найдорожчі позики.

Кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [7]. Аналізуючи діяльність кредитних спілок в Україні, потрібно зазначити, що після кризи 2008–2009 років довіра до них значно зменшилася, а поточний стан ринку можна проаналізувати з таблиць 3 та 4.

Важливо проаналізувати у нашому дослідженні основні регіони України, де кредитні спілки мають найбільше активів, оскільки

Таблиця 2

Активи основних операторів лізингового ринку в Україні

	Активи, млн. грн.	Активи, %	Частка
OTP Leasing	2 979 400	23,35%	0,2335
GHR Leasing	2 668 300	20,88%	0,2088
Raiffeisen Leasing Aval	237 500	19,12%	0,1912
VTB Leasing	2 184 800	11,57%	0,115
ALD Automotive / First Leasing company	1 321 600	5,51%	0,551
AVIS Ukraine	630 020	3,87%	0,387
UniCredit Leasing	442 000	3,03%	0,303
Теком-Лізинг	346 600	3,02%	0,302
Ілта	345 400	2,37%	0,237
Autocredit Plus	270 800	2,30%	0,230
Всього	11 426 220	100	1

ці дані можуть суттєво впливати на рівень ресурсно-фінансового потенціалу цілого регіону табл. 3 і табл. 4.

Як бачимо із поданих таблиць, основним регіоном активної діяльності кредитних спілок є Київська область. Вона лідирує як за кількістю членів, так і за сумою активів, тому займає найбільшу частку в активах кредитних спілок України, що становить 27%.

Зарубіжний досвід діяльності кредитних спілок свідчить про те, що все різноманіття фінансових операцій, які вони здійснюють, не зводяться лише до кредитних і депозитних. Вони значно ширші й пов'язані з розміщенням цінних паперів на фондовому ринку, іпотечними операціями, емісією кредитних карток, довірчим управлінням майном тощо. Останнім часом особливу увагу привертають до

себе операції з перерахування зарплати працівникам підприємств через кредитні спілки. Надання вказаної послуги є вигідним для всіх учасників.

Стабільність національної економіки вимагає функціонування ефективного ринку фінансових послуг, ключовим завданням якого є об'єднання різних форм мобілізації, акумуляції та перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів в сферу інвестиційної діяльності. Зазначене реалізується через його учасників – фінансових посередників, яких у наук-овій літературі прийнято поділяти на банківські та небанківські фінансові установи. Сьогодні одним з основних напрямів розвитку фінансового посередництва є забезпечення ефективного функціонування саме небанківських (парабанківських) фінан-

Таблиця 3

Лідери кредитних спілок за кількістю членів станом на 30 червня 2016 року

№	Область	Кредитні спілки-лідери регіону	Кількість членів, тис. осіб	Частка на ринку КС, %
1	Львівська	КС «Взаємопоміч», КС «Відродження», КС «Гільдія вуглекопів», КС «Довіра», КС «Львів», КС «Орізон»	125,2	$(125,2 / 775) * 100\% = 16,15$
2	Київська	КС «Господар», КС «Довіра», КС «Кредит-Експерт», КС «Лаванда», КС «Партнер», КС «Респект», КС Фін-Кредит»	63,9	8,25
3	Івано-Франківська	КС «Експрес», КС «Івано-Франківська», КС «Надія», КС «Нафтогазкредит», КС «Прикарпаття», КС «Прикарпаття-сім», КС «Самопоміч», КС «Скарбниця», КС «Снятинська кредитна спілка»	61,9	7,98
4	Закарпатська	КС «Едельвейс», КС «Йван», КС «Калиновий міст», КС «Мрія», КС «Нарцис», КС «Святий Мартин», КС «Сяйво Карпат»	58,0	7,48

* Загальна кількість членів по кредитних спілках – 775 тис. осіб.

Таблиця 4

Лідери кредитних спілок за активами станом на 30 червня 2015 року

№	Область	Кредитні спілки	Розмір активів, млн. грн.	Частка на ринку, %
1	Київська		607,8	27,19
2	Харківська	КС «Жіноча взаємодопомога», КС «Карат», КС «Народна каса», КС «Наша справа», КС «Харківське обласне кредитне товариство»	174,7	7,83
3	Львівська		157,1	7,04
4	Херсонська	КС «Єдність»	146,2	6,55

* Загальна сума активів по всіх КС України – 2 232,3 млн. грн.

сово-кредитних установ, зокрема ломбардів, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, фінансових та страхових компаній, кредитних установ.

Враховуючи досвід діяльності кредитних спілок та управління їх капіталом в умовах конкуренції різних країн світу, доцільно звернути увагу на такі напрями посилення конкурентоспроможності кредитної кооперації України: дотримання кооперативних принципів, забезпечення внутрішнього і зовнішнього зростання кооперативних організацій та вдосконалення організаційної побудови, ефективне використання ресурсів (матеріальних, фінансових і трудових), забезпечення кооперативних організацій кваліфікованими фахівцями – відданими кооператорами, пропаганда кооперативних ідей серед населення та забезпечення активності пайовиків, вплив на органи влади з метою прийняття законів і законодавчих актів, які сприяли би розвитку створених громадянами країни кооперативів для задоволення власними силами і коштами своїх матеріальних і духовних потреб, активна участь у загальноукраїнському і міжнародному кооперативному русі.

Необхідно вжити таких заходів для покращення функціонування кредитних спілок, як забезпечення кредитних спілок необхідними послугами з навчання, інформаційних технологій, мінімізації фінансових ризиків. Для цього необхідно створювати спеціалізовані установи з надання такої допомоги.

Висновки з цього дослідження. Стабільність національної економіки вимагає функціонування ефективного ринку фінансових послуг, ключовим завданням якого є об'єднання різних форм мобілізації, акумуляції та перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів в сферу інвестиційної діяльності. Зазначене реалізується через його учасників – фінансових посередників, яких у науковій літературі прийнято поділяти на банківські та небанківські фінансові установи. Сьогодні одним з основних напрямів розвитку фінансового посередництва є забезпечення ефективного функціонування саме небанківських (парабанківських) фінансово-кредитних установ, зокрема ломбардів, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, фінансових та страхових компаній, інших кредитних установ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Іванов В.М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн / В.М. Іванов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecolib.com.ua/article.php?book=2&article=96>.
2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 липня 2001 року № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.
3. Юркевич О.В. Кредитні компанії: сутність, правові засади і механізм функціонування / О.В. Юркевич // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12 (102). – С. 175–181.
4. Development Ystorycheskoe pawnshops [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.avanslombard.ru/articles/091009>.
5. History pawnshops [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lombard-kiev.com.ua/raznoe/istoriya-lombardov-chast-2.html>.
6. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html>.
7. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика / В.В. Гончаренко. – К. : Наукова думка, 2014. – 233 с.

УДК 336.71

Вдосконалення оцінки кредитоспроможності фізичних осіб в банках шляхом застосування диференційованого підходу до позичальників

Охрименко І.Б.

кандидат економічних наук,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Стаття розкриває особливості здійснення оцінки кредитоспроможності позичальників фізичних осіб у банках. Виділено основні проблеми практики оцінки ризику споживчих кредитів банками України, визначено окремі шляхи їх вирішення і надано пропозиції з удосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальників при споживчому кредитуванні.

Ключові слова: кредитоспроможність позичальника, споживчий кредит, кредитний ризик, кредитний скоринг, банки.

Охрименко И.Б. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ПОДХОДА К ЗАЕМЩИКАМ

Статья раскрывает особенности осуществления оценки кредитоспособности заемщиков физических лиц в банках. Выделены основные проблемы практики оценки риска потребительских кредитов банками Украины, определены отдельные пути их решения и даны предложения по совершенствованию методики оценки кредитоспособности заемщиков при потребительском кредитовании.

Ключевые слова: кредитоспособность заемщика, потребительский кредит, кредитный риск, кредитный скоринг, банки.

Okhrymenko I.B. IMPROVEMENT OF CREDIT RATING OF PHYSICAL PERSONS IN BANKS BY APPLYING A DIFFERENTIATED APPROACH TO BORROWERS

The article reveals peculiarities of assessing the creditworthiness of borrower's physical persons in banks. The main problems of the practice of risk assessment of consumer loans of banks of Ukraine, defined by the separate ways of their solution and proposals for improving the methodology for assessing the creditworthiness of borrowers in consumer credit.

Keywords: borrower's creditworthiness, consumer credit, credit risk, credit scoring, banks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективний розвиток споживчого кредиту в Україні багато в чому залежить від удосконалення систем управління ризиками, що виникають під час здійснення таких операцій в банках. На практиці операція з надання споживчого кредиту є однією з найбільш доходних статей банківського бізнесу, але й збитки по споживчих кредитах часто найбільші. Водночас, як свідчить аналіз стану діяльності банків України, стрімкий ріст обсягів наданих кредитів і зростання кредитного ризику є реаліями й характерною особливістю ринку банківських споживчих кредитів в Україні. При цьому вважаємо, що новий ріст проблемної заборгованості населення в кредитних портфелях українських банків спричинений не лише негативними макроекономічними змінами, але й відвертим нехтуванням банками елементарних правил ризик-менеджменту. Тому однією з основних

задач для банків у цьому сегменті на сучасному етапі є як мінімум збереження обсягів виданих кредитів без погіршення якості розміщених активів. Такого результату неможливо досягти, не вдосконалюючи систему управління кредитним ризиком, зокрема, щодо конкретної кредитної угоди.

Водночас конкуренція на ринку споживчих кредитів спонукає кредиторів спрощувати процедури надання кредитів, знижувати вимоги до інформації від позичальників, а також до забезпечення кредитів. Все це суперечить класичним канонам управління кредитним ризиком і знижує можливості його трансферту. Тобто сучасний розвиток роздрібного кредитування й посилення конкуренції в сегменті вимагає від банків перегляду кредитної політики та введення більш ефективних методик оцінки кредитоспроможності позичальників і управління кредитним ризиком загалом та на рівні окремого кредиту зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи та проблемні аспекти оцінки кредитоспроможності позичальників ґрунтовно розглянуто в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених у галузі банківської справи [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8]. Проте й досі в теорії та практиці немає єдиного підходу до визначення системи показників, які б комплексно характеризували кредитоспроможність позичальника – як клієнта, так і банківської установи. При цьому чи не найменше уваги приділено дослідженню оцінки кредитоспроможності позичальників фізичних осіб при споживчому кредитуванні, зокрема проблемам її здійснення на практиці й адаптації до сучасних умов України наявних методик, а також пошуку нових прогресивних підходів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність аналізу проблем практики оцінки кредитоспроможності позичальників при споживчому кредитуванні в банках України та пошуку шляхів їх вирішення, виявлення недоліків застосованих методик та їх усунення, важливим аспектом у сучасних умовах є удосконалення методів оцінки, що і постає основним завданням дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість ризиків, що супроводжують банківські споживчі кредити, обумовлені суб'єктивними обставинами, які складно систематизувати. Ці кредити найбільш ризиковані й дорогі через значну мінливість фінансового стану окремих фізичних осіб і домогосподарств, обумовлену впливом різних соціально-економічних обставин (втрата здоров'я, місця роботи тощо). Крім того, фізичним особам, порівняно з підприємствами, значно простіше приховати інформацію про перспективи зайнятості, стан здоров'я, розміри доходів, наявність майна й боргових зобов'язань тощо.

Вивчення різних наукових джерел, а також внутрішніх положень оцінки ризиків ряду вітчизняних банків показало, що найбільш розповсюдженими в Україні заходами зниження кредитного ризику окремої угоди при споживчому кредитуванні є лімітування кредитів на рівні позичальника, оцінка кредитоспроможності позичальника, залучення достатнього забезпечення, страхування кредитів, формування резервів.

Проте проведений аналіз застосованих методик оцінки кредитоспроможності фізичних осіб низки українських банків дав підстави стверджувати, що недосконала оцінка креди-

тоспроможності позичальників і формальне її здійснення на практиці є водночас одним із слабких місць кредитного ризик-менеджменту банків. За результатами аналізу було зроблено такі висновки:

1) більшість проаналізованих методик схожі між собою й переважно орієнтуються на аналіз платоспроможності позичальника, тобто на виявлення в заявника доходу, що дає можливість сплачувати кредит, вони слабо націлені на виявлення іншої складової кредитоспроможності – бажання повертати кредит;

2) проаналізовані методики також слабо спираються на статистику, що є в банках, тобто модель скорингу оцінки клієнтів використовується неефективно;

3) під час підбору схеми прийняття рішення по кредиту не враховуються якість кредитних портфелів окремих співробітників і кредитних портфелів філій та відділень; за високої швидкості прийняття рішень це провокує зловживання з боку кредитних експертів і шахрайства; проаналізовані методики не дають змогу швидко зреагувати й призупинити їх видачу такими працівниками;

4) незадовільним є рівень взаємодії банків з бюро кредитних історій, що ускладнює процес оцінки кредитоспроможності, більшість українських банків, якщо й користуються інформацією, то лише інформацією окремих бюро;

5) більшість проаналізованих методик передбачає обов'язкову перевірку службою безпеки абсолютної більшості заявок, що не завжди доцільно;

6) у досліджуваних методиках позичальники майже не диференціюються.

Описані недоліки знижують якість оцінки позичальників і збільшують час на її здійснення, що знижує якість кредитної послуги загалом. Для банків неякісна оцінка позичальника може реалізуватися проблемною заборгованістю, а для клієнта – невідповідністю умов кредитування його реальній кредитоспроможності.

Проблема якості відбору позичальників під час надання споживчих кредитів в українських банках також тісно пов'язана й з якістю використовуваних скорингових систем. Не в усіх банків вони відповідають сучасним вимогам, багато банків просто не в змозі розробляти й впроваджувати повноцінну скорингову систему, особливо під час постановки технічного завдання за самостійної розробки моделі. Серйозною проблемою є неповне й недостовірне представлення інформації про клієнтів

у базах даних, що відбувається внаслідок фрагментарного й безсистемного збирання. Водночас зібрані дані деформовані через те, що в період нестабільності вони суттєво змінилися й тепер не є достовірними – багато позичальників стають неплатоспроможними, хоча раніше мали хорошу кредитну історію. Аналіз таких даних небезпечний, оскільки на основі його результатів легко прийняти помилкове рішення. За кордоном бази даних напрацьовуються протягом 40–50 років, тому можливо відстежити їх як в період піднесення, так і в період нестабільності.

На наш погляд, наведена інформація доводить, що наявна практика оцінки кредитоспроможності позичальників під час надання споживчих кредитів в банках України не досконала й негативно впливає на рівень їх ризику, а тому сприяє росту проблемних боргів населення. У зв'язку з цим вважаємо, що методики оцінки індивідуальних позичальників банками потребують перегляду й вдосконалення відповідно до сучасних вимог. При цьому важливим елементом оцінки кредитоспроможності позичальників є вибір методу її здійснення.

У загальному вигляді сутність сучасного підходу до поняття «кредитоспроможність» полягає в такому положенні: це бажання й можливість позичальника платити по кредиту, що можна виразити аббревіатурою WAS, де W (wiliness) – бажання, A (ability) – можливість, S (stability) – стабільність. Про можливість позичальника фізичної особи свідчить рівень його доходів, показником бажання слугує кредитна історія, про третій критерій проінформує трудова книжка й соціальний статус.

До передкризового (2008 рік) «буму» кредитування в Україні стосовно фізичних осіб домінував один метод оцінки кредитоспроможності – аналіз платоспроможності, тобто визначення можливостей сплатити кредит, виходячи із доходів і витрат особи. Ситуація стала поступово змінюватись з початком «буму» кредитування, коли споживче кредитування набуло масового характеру, а зміни у соціально-економічному стані й поведінці фізичних осіб стали важко передбачуваними, це потребувало нових підходів до оцінки позичальників.

В світовій же практиці вже давно набував актуальності такий напрям в оцінці кредитоспроможності позичальників, як перевірка клієнтів у різних інформаційних джерелах. У розвинених країнах такий спосіб перевірки клієнтів сформував цілу галузь банків даних,

що займаються збиранням, збереженням і використанням інформації, – так звані бюро кредитних історій [9, с. 33].

Водночас і в Україні, і за кордоном методика оцінки позичальників залежить від суми кредиту. Під час надання великих кредитів використовується стандартний підхід, що вимагає підтвердження доходу, наявності забезпечення й засновується на експертних оцінках фахівців. Оцінка кредитоспроможності під час надання невеликих кредитів, як правило, здійснюється за «експрес-методом», в основі якого лежить система скорингу бальної оцінки клієнта [10].

Незважаючи на актуальність оцінки позичальників – фізичних осіб – на основі їх платоспроможності, в сучасній практиці споживчого кредитування в Україні як метод оцінки кредитоспроможності набуває все більшого розповсюдження кредитний скоринг [11, с. 19]. Тобто банки України використовують сьогодні різні методи оцінки кредитоспроможності клієнтів. Проте проблема в тому, що у вітчизняній літературі не визначена сукупна методологічна база, уніфікована до специфіки діяльності українських банків на ринку споживчих кредитів.

Нормативна база НБУ (Положення «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків») рекомендує мінімальні вимоги до оцінювання фінансового стану позичальників. Згідно з цим Положенням оцінка кредитоспроможності фізичної особи проводиться з урахуванням кількісних показників (економічна кредитоспроможність) і якісних характеристик (особиста кредитоспроможність) позичальника, що підтверджуються певними документами і розрахунками. До кількісних показників відносяться [12]:

1) сукупний чистий дохід позичальника/сім'ї позичальника;

2) накопичення на рахунках у банку (інформація надається за бажанням позичальника – фізичної особи);

3) коефіцієнти, що характеризують поточну платоспроможність боржника та його фінансові можливості виконати зобов'язання за кредитом:

– співвідношення сукупних доходів і витрат / зобов'язань боржника;

– співвідношення боргу за кредитом до вартості об'єкта кредитування / застави;

– співвідношення щомісячних витрат боржника на обслуговування боргу до обсягу його щомісячних доходів тощо.

Для розрахунку кількісних показників банк враховує доходи, отримання яких протягом дії договору підтверджується достовірними документами.

До відповідних якісних показників відносяться [12]:

- 1) загальний матеріальний стан клієнта;
- 2) вік позичальника, соціальна стабільність (наявність постійної роботи, наявність постійного місця проживання, ділова репутація, сімейний стан);
- 3) наявність інформації з БКІ і сама кредитна історія позичальника.

Згідно з Положенням частка кількісних показників у оцінці фінансового стану боржника – фізичної особи – має становити не менше 70%. Банки ж можуть самостійно встановлювати додаткові критерії оцінювання позичальників з метою кращого оцінювання кредитних ризиків і належного контролю за ними.

На практиці ж банк або розробляє методику оцінки кредитоспроможності самостійно, або вдається до послуг консалтингових компаній, кредитних бюро тощо. При цьому відзначимо, що більшість з методик має загальну основу, перейняту від іноземних банків, і вони слабо адаптовані до українських реалій. Крім того, наявні методики переважно містять загальний підхід до різних груп позичальників, тобто всі підлягають однаковим процедурам оцінки кредитоспроможності, що, на нашу думку, знижує їх ефективність.

У зв'язку із викладеним вважаємо, що більшої ефективності під час оцінки кредитоспроможності позичальника фізичної особи можна досягти, диференціюючи методи оцінки, виходячи із базового потенційного ризику позичальника. Цей підхід модельовано і схематично представлено на рис. 1.

Основна суть запропонованої моделі базується на використанні диференційованого підходу до позичальників під час їх оцінки, завдяки якому пропонується їх розподіляти на такі групи:

- 1) діючі та постійні клієнти банку;
- 2) потенційні клієнти банку (найширша група);
- 3) потенційні клієнти, що мають довгу кредитну історію.

При цьому для кожної групи клієнтів використовуються відмінні методи оцінки кредитоспроможності.

Для першої групи, до якої входять діючі позичальники (мають поточну заборгованість) або найкращі постійні клієнти, пропонується здійснювати спрощену оцінку кредитоспроможності на базі розрахунку платоспроможності. Оцінка здійснюється фахівцем кредитного відділу (кредитним експертом).

Загалом розрахунок платоспроможності позичальника здійснюється на основі стандартної й розповсюдженої методики. Водночас слід враховувати зобов'язання клієнта по діючих кредитах і діючим наданим поручительствам, а також по заявках (за їх існування) на розгляді в інших кредитних установах.

Проте у разі застосування цього методу оцінки кредитоспроможності для об'єктивності й зниження рівня ризику необхідне дотримання ряду умов:

- позичальник повинен користуватись споживчим кредитом у банку не менше 1 року або бути постійним клієнтом банку протягом останніх 5 років;
- останній споживчий кредит надавався не пізніше ніж 1 рік тому або гасився не пізніше 6 місяців тому;

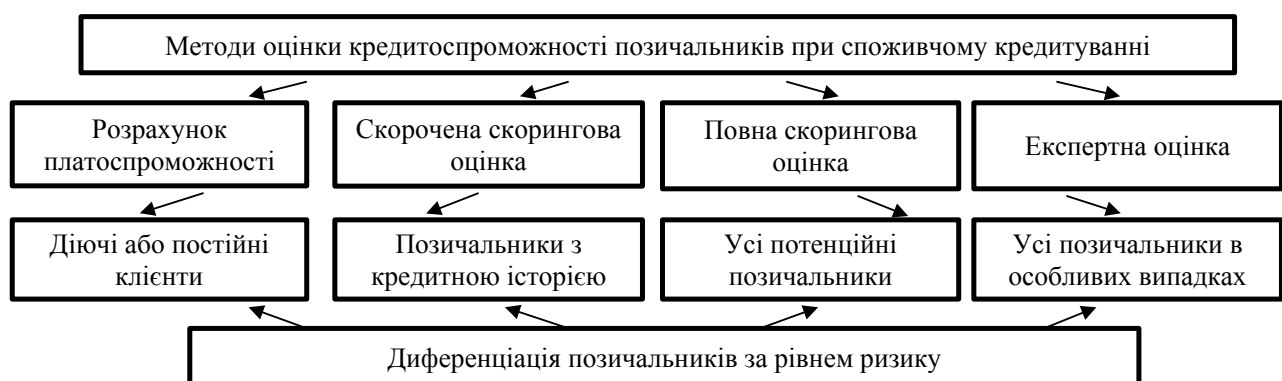


Рис. 1. Модель оцінки кредитоспроможності позичальників у банку при споживчому кредитуванні з урахуванням індивідуального ризику

Джерело: розроблено автором

– протягом всього періоду взаємовідносин банку й позичальника в рамках споживчого кредитування повністю відсутні факти невиконання останнім своїх зобов'язань, що зафіксовано у кредитній документації.

У разі невиконання хоча б однієї з вказаних умов позичальник автоматично переноситься до другої групи, яка є найширшою й включає коло всіх потенційних позичальників – фізичних осіб.

До цієї групи автоматично відносяться особи, що вперше звернулися до банку з заявкою про надання кредиту й не мають кредитної історії або мають нетривалу й небездоганну кредитну історію. Цими позичальниками можуть бути повнолітні громадяни України, по яких немає судового рішення про заборону участі в кредитних угодах. До них також відносяться всі позичальники, що не можуть бути віднесені до 1-ї і 3-ї груп з причини невиконання визначених умов.

Значна чисельність вказаної групи клієнтів зумовлює особливий підхід у оцінці їх кредитоспроможності, який давав би змогу обробляти великі масиви інформації за короткий час. Щодо цього фахівці впевнені, що банкам, активно працюючим на ринку споживчих кредитів, необхідно так само активно використовувати математичні й статистичні методи в оцінці позичальників. Сучасного клієнта не цікавлять внутрішні процедури банку, а важливі кінцевий результат і час, витрачений на отримання кредиту. Тому одним із завдань прогресивного роздрібного банку є заміна кредитного комітету механізмом, що дає змогу швидко приймати рішення по кредитах. Тобто банку, націленому на видачу сотень тисяч кредитних карток інших споживчих кредитів, потрібна ефективна скорингова модель. У зв'язку з цим для 2-ї групи клієнтів пропонується використання скорингу з максимальною кількістю параметрів.

Проте завдяки швидкому поширенню споживчого кредиту сьогодні в Україні вже є багато громадян, що активно користуються цим видом банківських послуг і мають позитивну кредитну історію. Тобто в банках поступово формується база постійних клієнтів, які, вважаємо, мають право на «особливе» ставлення і до яких має застосовуватися й відмінний підхід під час оцінки кредитоспроможності.

Оцінка таких позичальників (3-ї групи) має проводитися за скоринговою моделлю, що має меншу кількість параметрів, але принципово однаковий внутрішній зміст. Перелік

параметрів 2-ї групи має різнитися на чинники, що характеризують нетривалу кредитну історію, яка потребує її деталізації.

Вважаємо, що клієнтів з довгою позитивною історією нераціонально піддавати великому переліку анкетних питань. Водночас скорингову карту з багатьма питаннями доцільно використовувати в цілях запобігання шахрайств, що часто спостерігається по беззаставних готівкових / карткових кредитах. Це не означає, що банк має використовувати всі питання у скоринговій моделі, але їх велика кількість, ще й задана перехресно, може заплутати справжніх шахраїв.

Заради об'єктивності й зниження ризиків віднесення потенційного позичальника з тривалою кредитною історією до 3-ї групи теж має відбуватись з дотриманням певних умов:

- термін користування споживчими кредитами має бути не менше 5–7 років (залежно від кредитної політики банку);

- отримання (погашення) останнього споживчого кредиту відбувалось протягом 1 року, що передувало зверненню за наданням нового кредиту;

- протягом всього періоду взаємовідносин позичальника з кредиторами зі споживчого кредитування відсутнє невиконання ним своїх зобов'язань.

У разі невиконання хоча б однієї з умов позичальник автоматично відноситься до другої групи і оцінюється за «максимальним» скорингом.

При всіх перевагах кредитного скорингу однією з основних вад його застосування є необґрунтоване відсікання «хороших» позичальників. Скоринг, як правило, не є ефективним і в особливих випадках кредитування, а також під час надання порівняно великих кредитів. Такі випадки непоодинокі й вимагають відмінного підходу під час оцінки кредитоспроможності. Оцінювання позичальника в таких ситуаціях має більшою мірою спиратися на експертні оцінки фахівців. Таким методом можуть оцінюватися всі групи позичальників.

В рамках представленого дослідження ми не ставимо за мету розробку скорингової моделі через складність завдання й існування специфічних особливостей ведення кредитної діяльності кожним окремим банком. Проте пропонуємо групу інформаційних параметрів, на основі яких можна побудувати ефективну модель скорингу оцінки кредитоспроможності позичальників при наданні споживчих кредитів. Комплекс базових параметрів скорингової моделі представлений на рис. 2.

Перед тим як перейти до розгляду запропонованого вище комплексу, зупинимось на окремих концептуальних позиціях. Розробляючи власну скорингову модель, кожен банк по-своєму визначає поняття ідеального позичальника (залежно від стратегії і кредитної політики, місця на ринку), тому й параметри оцінки клієнтів у банків можуть різнитися.

Водночас кожний вид параметру скорингової моделі є характеристикою або чинником. Тому доцільно використовувати параметри, що найбільше впливають на можливість і бажання клієнта гасити кредит і є найважливішими для прийняття правильного рішення стосовно кредитоспроможності позичальника.

Хоча вибір таких параметрів обмежений доступною інформацією про позичальника й ступенем її документального підтвердження, в документах, наданих позичальником, має міститися достатньо інформації для організації первинної роботи по оцінці його кредитоспроможності.

Визначення системи чинників для скорингової моделі може бути зроблено як на основі експертних оцінок кредитних фахівців, так і з використанням статистичних методів. Водночас зауважимо, що статистичні методи ефективні за наявності достатнього великого обсягу даних (інформації) і довгого періоду їх відстеження.

У зв'язку з цим кращим джерелом інформації для банку є не розрізнені дані різних реєстрів та інших джерел, а систематизована інформація бюро кредитних історій. Водночас з огляду на обмеженість інформації про клієнта у кредитних бюро в Україні просто наявність кредитної історії у позичальника не

може бути самостійним і достатнім чинником оцінки кредитоспроможності.

Це обумовлено тим, що більшість звітів БКІ в Україні містить лише основну частину інформації про виконання (або ні) суб'єктом зобов'язань по раніше виданих кредитах. Така інформація важлива, наприклад, щодо відмови потенційному позичальнику з негативною кредитною історією, але недостатня. Поодинокі негативні випадки в кредитній історії можуть мати термін давнини й не повинні призводити до автоматичної відмови в кредитуванні. Водночас надання кредиту потенційному позичальнику з позитивною історією теж не може бути автоматичним. Так, позитивні факти з історії позичальника можуть бути суттєво рознесені в часі й не відповідати сьогоденним змінам у його доходах, зобов'язаннях, майновому стані, умовах життя тощо.

Далі зупинимось лише на тих параметрах і особливостях їх застосування, які недостатньо враховані під час розробки скорингових моделей банками України.

Перша група чинників містить загальну інформацію про позичальника, й перевірка її не є проблемною. Проте, вважаємо, що є доцільним окремо вказувати статус житла позичальника й особливо регіон проживання.

Інформація про фактичну місцевість (селище, містечко, велике місто) і регіон проживання є важливою з точки зору існування різних можливостей відновлення платоспроможності (результативний пошук нового місця роботи) позичальниками, що живуть у селах і невеликих містах, і тими, що мешкають у мегаполісах. Таке ж значення має економічний потенціал окремого регіону.



Рис. 2. Комплекс базових інформаційних параметрів скорингової оцінки фізичних осіб при наданні споживчих кредитів

Джерело: розроблено автором

Не слід однозначно позитивно оцінювати вищим балом і високий рівень доходу позичальника. Розмір доходів доцільно зіставляти з розміром заявленої позички. Так, заявка на кредит у 5 тис. грн. при заробітній платі 8 тис. грн. викликає сумнів або щодо платіжної дисципліни клієнта, або щодо існування інших значних витрат (зобов'язань), що не дають змогу здійснити заявлені потреби за власний рахунок. Таке ставлення до зобов'язань може бути перенесене на заявлений кредит. Водночас довга бездоганна кредитна історія – свідчення вищого рівня дисциплінованості клієнта. Цей чинник може враховуватись на супротив потенційно менших доходів або більших витрат заявника і може пояснюватись певним рівнем раціоналізму й заощадливості.

Вбачається доцільним і більш детальне відображення під час оцінки позичальників їх витрат. Банки формально підходять до цього й спираються переважно на прожитковий мінімум. Проте позичальники мають різні витрати (освіта, розваги тощо), які є, але не враховані під час оцінки платоспроможності клієнта. Формальне ставлення кредиторів до відображення витрат сприяє тому, що й позичальники неадекватно оцінюють свої можливості щодо погашення кредиту. Вважаємо, що для врахування цього аспекту банкам не обов'язково знати конкретні суми, важливо враховувати сам факт існування цих витрат.

Не можна однозначно підходити й до наявності в позичальника певного майна. Його існування, з одного боку, є фактом соціальної стабільності заявника, а з іншого – має свідчити про додаткові витрати, пов'язані з його утриманням.

Внутрішній зміст останнього параметру – додаткова інформація – залишається відкритим для кожного окремого банку. Визначаючи цей параметр, автор мав на меті не просто з'ясування якоїсь особливої інформації про позичальника (наприклад, зміна особистих даних), а введення в оцінку якості заявника елементів прогнозування настання в майбутньому змін, що можуть значно вплинути на його кредитоспроможність як позитивно, так і негативно.

Зауважимо, що під час внесення до анкети параметрів додаткової інформації важливі психологічна і етична правильність їх формулювання, необхідно враховувати і добровільність надання інформації. Проте і відмову від її надання можна враховувати

під час оцінки позичальника, як, наприклад, враховується факт існування або відсутності кредитної історії або відмова позичальника в наданні інформації про себе в бюро кредитних історій. У будь-якому разі це краще, ніж не враховувати ймовірність змін взагалі. В такому разі здійснювана оцінка позичальника загалом може містити елементи прогнозування.

На підставі представленої схеми інформаційних параметрів можна розробити вичерпну за наповненням скорингову систему оцінки кредитоспроможності позичальників при наданні споживчих кредитів. Водночас врахування описаних особливих аспектів під час розробки скорингової системи дасть змогу банку розширювати коло позичальників за рахунок зменшення відсікань (особливо на межі вибірки), не знижуючи їх загальної якості.

Висновки з цього дослідження. Оцінка кредитоспроможності позичальника фізичної особи є важливою складовою оцінки кредитних ризиків при споживчому кредитуванні у банку. Тому її вдосконалення є одним з базових завдань банків під час організації кредитного процесу. При цьому в Україні недосконало оцінка кредитоспроможності позичальників при споживчому кредитуванні та формальне її здійснення на практиці є одним із слабких місць кредитного ризик-менеджменту. Виявлені у процесу дослідження недоліки сучасної практики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб у банках України знижують якість оцінки позичальників і збільшують час на її здійснення, що негативно впливає на якість кредитної послуги загалом.

Для вдосконалення кредитного ризик-менеджменту в банках України запропоновано використовувати диференційований підхід під час оцінки кредитоспроможності позичальників фізичних осіб, суть якого полягає у доцільності застосування простіших методик під час оцінки клієнтів з потенційно нижчим рівнем ризику. Також запропоновано комплекс базових інформаційних параметрів скорингової оцінки фізичних осіб при наданні споживчих кредитів, у якому базові параметри розширено за рахунок додаткового блоку, показники якого враховують можливі майбутні зміни в позичальника. Застосування розроблених пропозицій у практиці банків може значно оптимізувати процес оцінки кредитоспроможності позичальників при споживчому кредитуванні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Банківські операції : [підручник] / [А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.] ; за ред. А.М. Мороза. – 3-тє вид. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с.
2. Банковское дело : [учебник] / [О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева] ; под ред. О.И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 768 с.
3. Панова Г.С. Банковское обслуживание частных лиц / Г.С. Панова. – М. : АО «ДИС», 1994. – 352 с.
4. Крупнов Ю.С. О природе банковского потребительского кредита / Ю.С. Крупнов // Бизнес и банки. – 2002. – № 8. – С. 1–3.
5. Управління банківськими ризиками : [навч. посіб.] / [Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева та ін.] ; за ред. Л.О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.
6. Васюренко В.Ю. Інструментарій аналізу в системі кредитного ризик-менеджменту : [монографія] / О.В. Васюренко, В.Ю. Подчесова. – К. : УБС НБУ, 2010. – 191 с.
7. Аналіз банківської діяльності : [підручник] / [А.М. Герасимович, М.Д. Алексєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.] ; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
8. Синки Д. – мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг : [пер. с англ.] / Д. Синки-мл. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1024 с.
9. Невмержицький Є.В. Історія та сучасний стан розвитку кредитних бюро / Є.В. Невмержицький // Вісник НБУ. – 2009. – № 8. – С. 32–35.
10. Кредитний скоринг від А до Я (частина 1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ua.prostobankir.com.ua/individualniy_biznes/statti/kreditn.
11. Брітченко І.Г. Особливості використання скорингових систем у банківському кредитуванні фізичних осіб / І.Г. Брітченко, О.М. Момот // Наукова періодика України. – 2011. – № 17. – С. 18–23.
12. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова Правління НБУ за станом на 25 січня 2012 р. № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК 336.77:330.322:005.334

Особливості оцінки кредитного ризику при інвестиційному кредитуванні

Свириденко А.Ю.аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана**Ходакевич С.І.**кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто особливості здійснення оцінки рівня кредитного ризику при кредитуванні банком інвестиційних проектів. Визначено основні фактори, що впливають на рівень кредитного ризику інвестиційного кредиту. Розглянуто підхід до оцінки кредитного ризику при інвестиційному кредитуванні.

Ключові слова: кредитний ризик, кредитування, ризик-менджемент, інвестиції, інвестиційне кредитування.

Свириденко А.Ю., Ходакевич С.І. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА ПРИ ИНВЕСТИЦИОННОМ КРЕДИТОВАНИИ

В статье рассмотрены особенности проведения оценки уровня кредитного риска при кредитовании банком инвестиционных проектов. Определены основные факторы, которые влияют на уровень кредитного риска инвестиционного кредита. Рассмотрен подход для оценки кредитного риска при инвестиционном кредитовании.

Ключевые слова: кредитный риск, кредитование, риск-менеджмент, инвестиции, инвестиционное кредитование.

Svyrydenko A.Yu., Khodakevych S.I. FEATURES OF CREDIT RISK ASSESSMENT IN INVESTMENT LENDING

The features of credit risk assessment in investment projects lending process of a bank are under consideration. The main factors that affect the level of credit risk of an investment credit are determined. The approach for credit risk assessment in investment lending is described.

Keywords: credit risk, crediting, risk-management, investments, investment lending.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інвестиційне кредитування є одним з найризикованіших видів кредитування, оскільки воно, як правило, є довгостроковим та його можна ототожнити зі значною невизначеністю у майбутньому будь-якого притоку та відтоку грошових коштів, пов'язаних із реалізацією проекту. Незважаючи на те, що цілковито уникнути ризику неможливо, проблема оцінки ризику є надзвичайно актуальною, оскільки точність оцінки кредитного ризику впливає на зведення до мінімуму кредитного ризику та вибору ефективної стратегії управління кредитним ризиком при кредитуванні інвестиційних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що у науковій літературі проблемі інвестиційного кредитування приділено достатньо уваги сьогодні питання оцінки рівня кредитного ризику інвестиційного проекту у сучасній науковій та спеціальній

літературі висвітлено недостатньо та вимагає подальших поглиблених досліджень. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики інвестиційного кредитування зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, А.А. Пересада, Т.В. Майорова, Н.Л. Островська, І.П. Мойсеєнко.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головними цілями роботи є розгляд основних особливостей визначення рівня кредитного ризику при інвестиційному кредитуванні, визначення основних факторів, що впливають на рівень кредитного ризику інвестиційного проекту, та розгляд підходів до здійснення банком оцінки рівня кредитного ризику при інвестиційному кредитуванні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комерційні банки, які беруть участь у кредитуванні інвестиційних проектів, зацікавлені в тому, щоб виключити можливість провалу проекту і таким чином уникнути або мінімізувати збитки для себе. Сьогодні в Укра-

їні в умовах нестабільної політичної та економічної ситуації банкам необхідно ретельніше враховувати ймовірність раптового впливу на інвестиційний проект певних факторів, під впливом яких може виникнути значне відхилення результату від запланованої величини.

Проблемним сьогодні залишається залучення довгострокових кредитів банківських установ, що зумовлено високим ступенем ризику. Згідно з даними Держкомстату України (рис. 1) у структурі джерел фінансування інвестиційної діяльності переважають власні кошти підприємств та організацій, фінансування за рахунок кредитів банків та інших

позик є обмеженим, всі ж інші джерела фінансування мають порівняно невелику частку, яка практично не змінюється.

У 2015 р. частка коштів іноземних інвесторів склала всього 3,1% [1], що відображає відсутність закордоном істотної зацікавленості в інвестуванні в підприємства вітчизняної економіки.

Оскільки інвестиційні кредити, як правило, є довгостроковими, кредитний ризик таких проектів є завжди вищим за ризик кредитів, виданих банком з метою фінансування оборотного капіталу позичальника. Окрім фінансових та форс-мажорних ризиків, при інвес-

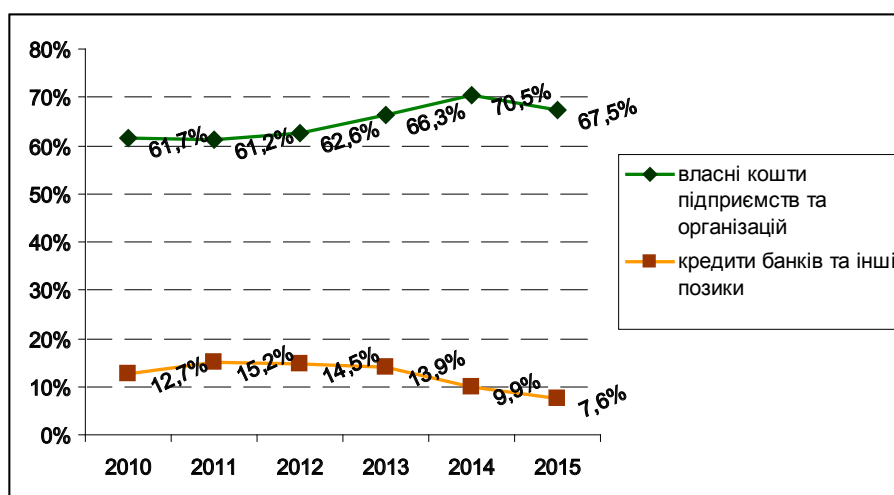


Рис. 1. Динаміка частки власних коштів підприємств та кредитів банків України у загальних інвестиціях у 2010–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних офіційного сайту Державної служби статистики України [1]

Таблиця 1

Інвестиційні кошти суб'єктів економіки України за джерелами у 2010–2015 рр., млн. грн. [1]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4
У тому числі за рахунок:						
коштів державного бюджету	10223,3	17376,7	16288,3	6174,9	2738,7	6919,5
коштів місцевих бюджетів	5730,8	7746,9	8555,7	6796,8	5918,2	14260,0
власних коштів підприємств та організацій	111371,0	147569,6	171176,6	165786,7	154629,5	184351,3
кредитів банків та інших позик	22888,1	36651,9	39724,7	34734,7	21739,3	20740,1
коштів іноземних інвесторів	3723,9	5038,9	4904,3	4271,3	5639,8	8185,4
коштів населення на будівництво житла	18885,9	17589,2	22575,5	24072,3	22064,2	31985,4
інших джерел фінансування	7752,5	9312,8	10030,9	8036,7	6690,2	6674,7

тиційному кредитуванні існує особливий вид ризику, що притаманний конкретному проекту, – проектний ризик.

У своїх роботах А.А. Пересада дає проектному ризику таке визначення: це сукупність ризиків, які передбачають загрозу економічній ефективності проекту, що виражається в негативному впливі на потоки грошових коштів [2, с. 164]. Проектний ризик пов'язаний з індивідуальними характеристиками самого проекту або певного типу проектів та враховує такі його аспекти, як, зокрема, дефекти та недоліки під час розробки проектно-кошторисної документації, прорахунки під час організації контрактних відносин з учасниками інвестиційного проекту. Будь-який проект складається з технічної, інституціональної, комерційної, маркетингової та фінансової частин. Тому під час аналізу інвестиційного проекту важливим є застосування комплексного підходу до його оцінки.

Якщо проектний ризик – це ризик «провалу» проекту, то кредитний ризик, або ризик неповернення боргу, при інвестиційному кредитуванні може бути визначений як невпевненість кредитора у спроможності боржника виконати свої зобов'язання за умовами кредитної угоди. Можливість такого ризику виникає через [2, с. 164]:

- помилки самого банку під час розгляду кредитної заявки, розробки умов кредитної угоди;
- неефективну роботу клієнта, що отримав інвестиційну позичку;
- неефективність інвестиційного проекту, під який надається кредит;
- нездатність згенерувати достатній грошовий потік за проектом у зв'язку з непередбаченими змінами в діловому, економічному та / або політичному оточенні позичальника;
- невпевненість у майбутній вартості та якості (ліквідності чи можливості продажу на ринку) застави під кредит;
- кризу в діловій репутації позичальника.

Крім того, проектні ризики обумовлені особливостями життєвого циклу проекту. Для оцінки ризику застосовують методи експертних оцінок ризиків у різних фазах проекту: передінвестиційній, інвестиційній та експлуатаційній.

Аналізуючи ризики у передінвестиційній фазі, оцінюють фінансово-економічну життєздатність проекту, організаційно-технічний потенціал, функції та завдання основних учасників роботи, що виконуються, рівень гарантій за інвестиціями та кредитами [3, с. 336].

В інвестиційній фазі оцінюють структуру управління проектом, перебіг його реалізації та якість виконання проектних робіт [3, с. 336].

В експлуатаційній фазі оцінці підлягають фактори, які негативно впливають на реалізацію проекту, а саме затримка будівництва, перевищення витрат, непогодженість щодо фінансування, неспроможність контрагентів, втручання держави, виникнення збитків, підвищення цін на сировину та енергоносії, некваліфіковане управління персоналом [3, с. 336].

Аналіз ризиків у передінвестиційній фазі лежить в основі вибору варіантів інвестування, однак при цьому прогнозуються ризики і в інвестиційній та експлуатаційній фазах [3, с. 336].

Таким чином, основною відмінністю під час оцінки кредитного ризику інвестиційного проекту є те, що банком здійснюється оцінка як кредитоспроможності позичальника, так і рівня ефективності проекту, що фінансується. До найбільш розповсюджених у спеціалізованій літературі та практиці банківських установ показників привабливості та ефективності інвестиційного проекту відносять такі: чистий дисконтований дохід за проектом (NPV), індекс прибутковості (PI), період окупності проекту (DPP, PP), внутрішня норма дохідності (IRR) та середня норма рентабельності (ARR).

Оскільки інвестиції завжди орієнтовані на майбутнє, вони пов'язані зі значною невизначеністю економічної ситуації та поведінки людей. Від цього походить високий рівень ймовірності невиконання інвестиційних планів з об'єктивних чи суб'єктивних причин.

Важливим етапом оцінки фінансового ризику інвестиційного проекту є проведення стрес-тестування проекту, яке має здійснюватися в такій послідовності:

- 1) складання фінансової моделі інвестиційного проекту;
- 2) відбір ключових змінних моделі;
- 3) визначення обмежень значень можливих змінних;
- 4) визначення ймовірнісних часток для кожної змінної;
- 5) встановлення кореляційних відношень змінних;
- 6) генерування випадкових сценаріїв, заснованих на експертних припущеннях;
- 7) статистичний аналіз результатів імітацій.

У ході здійснення оцінки інвестиційних проектів та подальшого моніторингу інвестиційних кредитів необхідно приділяти особливу увагу питанню «запасу міцності» кредитованого проекту. Цей запас визначається коефіцієнтом

покриття заборгованості (debt-service coverage ratio – DSCR), що розраховується як відношення суми очікуваних чистих надходжень від проекту до планових виплат по кредитній заборгованості (основного боргу та нарахованих процентів). Цей показник не повинен бути менше одиниці. У світовій практиці банківського кредитування проектів у 80-х рр. XX сторіччя нижня межа була прийнята на рівні 2:1 (200%). Сьогодні гостра конкуренція на світовому ринку інвестиційного кредитування і проектного фінансування привела до зниження цього коефіцієнта до 1,3 : 1 (130%). У кожному конкретному випадку цей коефіцієнт може відрізнятися від середнього [4, с. 138].

При негативних тенденціях у зміні фінансового стану позичальника і зниженні запасу міцності інвестиційного проекту одним із можливих методів мінімізації кредитного ризику є застосування схеми, запропонованої у роботі Н.Л. Островської [4, с. 138], що отримала в зарубіжній банківській практиці назву схеми компенсаційного балансу (compensating balance). Суть схеми полягає у переведенні частини або всіх розрахунків у комерційний банк, що кредитує. Таким чином, банк-кредитор отримує можливість контролювати всі грошові потоки позичальника. Крім того, поряд з використанням схеми компенсаційного балансу, доцільним є застосування методу присвяченого відсотка (dedicated percentage – DP). Так, у разі виявлення в процесі кредитного моніторингу факторів, що збільшують кредитний ризик, банк може наполягати на тому, щоб на погашення заборгованості прямував фіксований («присвячений») відсоток потоку готівки (наприклад, 70%).

Особливим способом зниження ризиків інвестиційного кредиту може стати участь в управлінні проектом. У деяких випадках відмінності між участю в управлінні і контролем за реалізацією бувають досить розмитими. Наприклад, коли банк у кредитній угоді обумовлює за собою право заміни учасників реалізації інвестиційного проекту (зокрема, підрядників).

Водночас доречним, на нашу думку, є залучення на різних етапах реалізації проекту сюрвейєра (незалежного технічного спеціаліста – А. С., С. Х.) та регулярне подання до банку звітів сюрвейєра про стан виконання та відповідність проекту. Це дасть змогу не лише уникнути зайвих витрат як на етапі розробки техніко-економічного завдання, так і в процесі реалізації проекту, але й у разі неякісного виконання робіт або невідповідності роботи

технічним вимогам проекту дасть можливість своєчасно пред'явити претензії постачальникам або підрядникам та своєчасно оцінити рівень втрат, оскільки звіт сюрвейєра містить не лише опис виявлених недоліків, причин їх виникнення та шляхів усунення, але й розрахунок коштів, необхідних для досягнення відповідного результату.

Не менш важливим є й періодичний перегляд визначеного профілю ризику на основі результатів моніторингу інвестиційного кредиту. Основними функціями кредитного моніторингу при інвестиційному кредитуванні та проектному фінансуванні є [4, с. 139]:

- систематичне і планомірне спостереження за всіма процесами реалізації інвестиційного проекту;
- виявлення відхилень від планових і нормативних показників;
- прогнозування наслідків виникаючих відхилень;
- обґрунтування необхідності прийняття коригувальних заходів.

Відхилення фіксуються на основі порівняння фактичних показників з плановими, які містяться в бюджеті проекту, календарних графіках – планах робіт і заходів, розрахунках потреб у трудових і матеріальних витратах (план інвестицій, виробничий план) тощо [4, с. 139].

Серед методів мінімізації рівня кредитного ризику інвестиційного проекту також виокремлюють участь банку в корпоративному управлінні [4, с. 139], яка здійснюється за допомогою придбання пакета акцій компанії або входження до складу засновників. Цей відносно новий спосіб має ряд позитивних моментів. Перш за все кредитний відділ банку, вводячи інсайдера до керівного складу компанії, отримує незаперечну інформаційну перевагу. Жодне значне управлінське рішення не буде прийнято без відома кредитора. Інсайдер виконує функцію постійного моніторингу, причому не ззовні, а зсередини компанії, що дає змогу виявити досить багато непрямих факторів, за допомогою яких можна реалістичніше оцінити хід виконання проекту. Крім цього, управлінський контроль дає змогу відстежувати фінансові потоки компанії, що різко знижує можливість нецільового використання коштів [4, с. 140].

Коли з ряду об'єктивних причин придбання пакета акцій компанії або входження до складу засновників для банку представляється неможливим, доцільно прийняти як додаткове забезпечення контрольний пакет

акцій у заставу з переводом акцій з рахунку реєстроутримувача на рахунок у банку. Подібний захід дає змогу контролювати зміни у складі акціонерів позичальника і отримати контроль над підприємством-позичальником у незалежності від фінансового стану акціонерів [4, с. 140].

Висновки з цього дослідження. Отже, враховуючи особливості інвестиційного кредитування, основними з яких є довгостроковий характер таких кредитів та висока залежність успішності реалізації інвестиційного проекту від багатьох факторів, таких як якість планування, відсутність недоліків та упущень під час формування технічного завдання, маркетингової стратегії та фінансового прогнозування, відсутність прорахунків під час складання контрактних умов із постачальниками та підрядниками тощо, що також посилюється підвищеним рівнем невизначеності щодо впливу соціально-еко-

номічних, юридичних чи політичних факторів на здатність проекту генерувати грошовий потік в майбутньому, кредитний ризик при інвестуванні є завжди вищим для банку, ніж при видачі коротких кредитів на фінансування оборотного капіталу. У зв'язку з цим об'єктивна та якісна оцінка кредитного ризику інвестиційного проекту є надзвичайно важливою складовою кредитного процесу банку. Оскільки проектні ризики є зазвичай індивідуальними та залежать від типу інвестицій та галузі, що фінансується, а в банку не завжди в штаті є відповідні фахівці, актуальним є залучення незалежних сюрвейєрів на всіх етапах інвестиційного проекту. Водночас важливим є своєчасний моніторинг за станом реалізації проекту з метою своєчасного виявлення відхилень та відповідного реагування банку на можливе зниження грошових потоків за проектом, що можуть призвести до збитків за операцією.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Пересада А.А. Інвестиційне кредитування : [навч. посібник] / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2002. – 271 с.
3. Мойсеєнко І.П. Інвестування : [навч. посібник] / І.П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2006. – 490 с.
4. Островська Н.Л. Шляхи вдосконалення механізму моніторингу кредитних ризиків при інвестиційному кредитуванні / Н.Л. Островська // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 20. – С. 132–141.

Особливості управління кредитним потенціалом банку

Токар Я.І.

аспірант, магістрант

Мукачівського державного університету

Сурей Т.М.

магістрант

Мукачівського державного університету

Федак М.В.

магістрант

Мукачівського державного університету

Стаття присвячена проблемі управління кредитним потенціалом банку в сучасних умовах. Обґрунтовано теоретичні та організаційні основи формування кредитних ресурсів у банківській системі. Систематизовано принципи та фактори, на основі яких має здійснюватися формування та використання кредитного потенціалу банку.

Ключові слова: кредитний потенціал банку, формування кредитних ресурсів, використання кредитного потенціалу.

Токар Я.І., Сурей Т.М., Федак М.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ БАНКА

Статья посвящена проблеме управления кредитным потенциалом банка в современных условиях. Обоснованы теоретические и организационные основы формирования кредитных ресурсов в банковской системе. Систематизированы принципы и факторы, на основе которых должно осуществляться формирование и использование кредитного потенциала банка.

Ключевые слова: кредитный потенциал банка, формирование кредитных ресурсов, использования кредитного потенциала.

Tokar Ya.I., Surey T.M., Fedak M.V. FEATURES OF MANAGEMENT OF THE BANK CREDIT POTENTIAL

The article is devoted to the management of the bank's credit potential in modern conditions. Grounded theoretical and organizational bases of formation of credit resources in the banking system. Systematized principles and factors on which should be the formation and use of the bank's credit potential.

Keywords: bank lending capacity, the formation of credit resources, the use of credit potential.

Постановка проблеми дослідження.

Управління кредитним потенціалом банку необхідно розглядати як складну систему, яка функціонує в умовах сучасного розвитку економіки, що, своєю чергою, обґрунтовує використання системного підходу до розв'язання проблем, пов'язаних з управлінням ресурсами.

Впродовж багатьох років проблеми формування кредитних ресурсів у банківській системі залишаються актуальними. При формуванні та використанні кредитного потенціалу банку важливе значення має його розподіл на компоненти, встановлення їх зв'язків, тобто структуризація та оптимізація

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням складових ресурсної бази банків займалися такі вчені, як Васюренко О.В. [4], Корнєєв М.В. [3], Лаврушин О.І. [7], Рикова І.Н. [10], Федосік І.М. [5], Л.О. При-

мостка [6], В.Я. Вовк [11], А.М. Герасимович [8], Кравець А.Ю. [2] та ін. У зв'язку з чим теорія містить різні погляди авторів щодо сутності, змісту та структури кредитного потенціалу банку.

Поряд з тим, вдосконалення процесу формування та управління кредитним потенціалом банку сприятиме подальшому дослідженню питань, пов'язаних з визначенням структури кредитного потенціалу, аналізом його складових.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення та обґрунтування теоретико-методичних аспектів управління кредитним потенціалом банку в контексті ефективного забезпечення використання і реалізації ресурсної складової в банківській діяльності.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах під поняттям кредитний потенціал слід

розуміти максимально можливий обсяг власних та залучених коштів банку (з урахуванням нематеріальних активів), який банківська установа може ефективно розмістити у заборгованість на принципах банківського кредитування та інвестування, відкоригований на резерв ліквідності відповідно до законодавчих актів [2].

Оскільки сучасними науковцями поняття «управління кредитним потенціалом банку» не розглянуто на достатньому рівні, підґрунтям для реалізації управління кредитним потенціалом банку варто використовувати базові трактування системи управління кредитним потенціалом.

Так, І. М. Федосік [5] вважає, що управління ресурсним потенціалом комерційного банку – це система підходів, методів та інструментів розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами формування, організації залучення й обґрунтування різних напрямів укладення та використання фінансових ресурсів комерційного банку, для досягнення головної мети управління банком у рамках ефективної повномасштабної банківської діяльності на тривалому часовому інтервалі. Таке визначення повністю відображає всі функції, притаманні процесу управління в класичному розумінні, проте особливу увагу автор зосереджує на організації управління.

Не можна не погодитися з М. В. Корнєєвим [3], який зауважує, що управління кредитним потенціалом полягає в установленні балансу між залученням та розміщенням ресурсів з урахуванням їхньої структури. Така позиція дає право розглядати управління кредитним потенціалом банку, з одного боку, як управління залученням основних джерел кредитних ресурсів, а з іншого, як управління їх розміщенням. Подвійність управлінського процесу, який, своєю чергою, пов'язаний із виконанням пасивно-активних операцій, дозволяє говорити про необхідність дослідження різних методів управління активами, пасивами, кредитним ризиком, ліквідністю банку та їх часткового використання на відповідних етапах управління кредитним потенціалом банку.

Ряд вчених-економістів, зокрема І. Н. Рикова [10], розглядає кредитний потенціал з одного боку як сукупність грошових коштів, якими володіє кредитна установа, а з іншого, як нематеріальні активи, якими він володіє. Такий підхід не враховує економічні межі використання мобілізованих банківських коштів для надання активних операцій. Мобілізація і концентрація вільних грошових

коштів є пріоритетною функцією у діяльності банку.

На даний час до кредитного потенціалу слід включати такі складові: власні, залучені, запозичені кошти банку, нематеріальні активи, які банки можуть ефективно розмістити у заборгованість, відкориговані на резерв ліквідності. Варто також врахувати, перспективні можливості банку, що сприятиме в майбутньому розширенню кредитної діяльності банку та підвищенню її ефективності.

До складу кредитного потенціалу банку теж необхідно включити перспективні можливості банку, до яких віднесемо як перспективні кредитні ресурси, так і перспективні нематеріальні активи, оскільки наявність (або відсутність) будь-якого з ресурсів збільшує (або скорочує) можливості банківської установи проводити кредитні операції. Адже, саме визначення потенціал обумовлює необхідність врахування не тільки реальних, але й перспективних ресурсів.

Для підвищення ефективності управління кредитним потенціалом банку необхідно визначити систему принципів, на основі яких має здійснюватися його формування та використання [9]. До таких принципів, на нашу думку, варто віднести:

1) оптимальність (проведення оптимальної депозитно-кредитної політики з урахуванням сучасних умов розвитку);

2) ефективність (забезпечення функціонування банку в довгостроковому період – реалізація самовиживання, задоволення інтересів акціонерів і клієнтів);

3) превентивність управління та антиципацію – передбачає своєчасне проведення оцінки ризику при управлінні кредитним потенціалом банку, а також виявлення чинників, що визначають зміну величини кредитного потенціалу;

4) оперативність (мінімізація можливих втрат від кредитних операцій, зумовлених прийняттям рішення, виконанням заходів в умовах ринкової невизначеності);

5) цілісність (розгляд елементів управління кредитного потенціалу як сукупної цілісної системи з метою підвищення стійкості її функціонування);

6) інформованість (супроводження процесу управління кредитним потенціалом репрезентативною інформацією для своєчасного прийняття відповідних управлінських рішень).

Поняття «кредитний потенціал банку» є систематичною, динамічною, плановою і

комплексною діяльністю щодо забезпечення стратегічної життєздатності банку шляхом пошуку вільних коштів для розширення обсягу ресурсної бази банку, а також методів їх просування шляхом постійного удосконалювання технології, підвищення конкурентоспроможності. Формування й ефективність управління кредитним потенціалом банку багато в чому визначається, насамперед станом економіки, та повинно здійснюватись на основі комплексної стратегії і системного аналізу, розробленого з урахуванням усіх факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [9].

Сьогодні стан банківського сектора свідчить про те, що банківські установи все більше стали виконувати функцію посередника у сфері надання фінансових послуг фізичним та юридичним особам.

Протягом 8 місяців 2016 року активи банків збільшилися на 23,5 %, або на 141,1 млрд. грн. і становлять 740,5 млрд. грн. Загальні активи збільшилися на 23,7 %, або на 146,7 млрд. грн. і становлять 765,8 млрд. грн. Збільшення загальних активів відбулося в основному за рахунок збільшення кредитів, наданих банками, – на 26,8 %, або на 130,3 млрд. грн., з них: кредитів, що надані суб'єктам господарювання, – на 27,5 %, або на 76 млрд. грн., кредитів, наданих фізичним особам, – на 30 %, або 46,1 млрд. грн. [8]. Збалансоване зростання активів та покращення їх структури і якості є необхідною умовою стабільного функціонування та розвитку банків. Першочерговим завданням банківської установи є мобілізація вільних ресурсів та їх ефективне розміщення. Проте не всі, наявні кошти банку, вільні для здійснення активних операцій [12].

Ця обставина породжує поняття «кредитний потенціал банку», яке визначає насамперед кількісні межі кредитної політики банківської установи, і, таким чином, обмежує можливості банку проводити кредитні операції. В сучасних умовах для економіки важливим стає визначення об'єктивних та суб'єктивних чинників впливу на кредитний потенціал банку в процесі ринкової трансформації економіки.

На ефективність процесу залучення та розміщення коштів клієнтів впливає сукупність зовнішніх та внутрішніх факторів [7]. Серед зовнішніх факторів формування та реалізації кредитного потенціалу слід виділити:

- 1) політичні (ступінь відкритості економіки, структура економіки регіону, макроекономічні показники);
- 2) валютні (пріоритет валюти);

3) ринкові (рівень інфляції, конкуренція, рівень попиту і пропозиції на банківські продукти, кредитна історія позичальника);

4) якісні (рівень кваліфікованих кадрів, система управління);

5) виробничі (рівень технологічного оснащення, потужності).

На загальний рівень кредитного потенціалу банку суттєво впливає така низка внутрішніх факторів:

- 1) розмір власного капіталу банку;
- 2) загальна величина та структура залучених коштів;
- 3) рівень обов'язкових резервів, установлених Національним банком;
- 4) режим користування обов'язковими резервами для підтримки поточної ліквідності банку;
- 5) структура активів та зобов'язань банку;
- 6) вид кредитного продукту;
- 7) імідж банківської установи;
- 8) можливість надання пільг клієнтам банку.

Виділення вищезгаданих факторів дозволить кредитним установам враховувати відтік грошових коштів, їх неочікуване подорожчання, а також ефективне розміщення цих ресурсів серед своїх позичальників.

Управління кредитним потенціалом банку дозволяє: створювати дійову систему управління банківськими ресурсами завдяки визначенню сутності та змісту стратегії управління ресурсами банку; забезпечити ефективне залучення та використання банківських ресурсів за рахунок збалансованого проведення активно-пасивних операцій банку та методичних рекомендацій щодо відповідного планування; оптимізувати діяльність банківської установи на ринку фінансових послуг на основі використання підходу стосовно формування певного рівня кредитних і депозитних ставок та використання нових критеріїв оцінки доцільності проведення активно-пасивних операцій банку.

Важливим аспектом банківської практики прийнято вважати управління кредитним портфелем банку. Одним із поширених підходів до визначення поняття «кредитний портфель банку» є трактування його як сукупності всіх позик, наданих банком із метою отримання доходу. Такої думки дотримуються автори Енциклопедії банківської справи в Україні [1, с. 312].

Л. О. Примостка аналогічно розглядає «кредитний портфель», як сукупність усіх кредитів, наданих банком для одержання доходів [6, с. 125]. При цьому автор виділяє основні

показники, які характеризують кредитний портфель: дохідність і відповідний рівень ризику.

О. В. Васюренко, В. Я. Вовк і А. М. Герасимович у наукових дослідженнях також доводять значимість підходу «дохід – ризик» в управлінні кредитним портфелем [4, с. 156; 11, с. 187; 8, с. 37]. Головне завдання такого підходу полягає в тому, що при управлінні кредитним портфелем банк користується основним принципом — принципом пріоритетності мінімізації рівня ризику над дохідністю.

Висновки. Отже, системне узагальнення процесу управління кредитним потенціалом [13-15] обґрунтовує пріоритетний вплив як функцій управління, так і базових принципів, що, своєю чергою, визначає логічну послідовність основних етапів процесу управління. Таким чином, потрібно зазначити, що ефективність взаємодії зазначених компонент процесу управління кредитним потенціалом

банків усебічно залежить від їх комплексного поєднання в процесі збалансованої оптимізації кредитних потоків як у середині банку, так і на рівні банківської системи в цілому.

При формуванні ресурсної бази банківським установам потрібні нові підходи та науково обґрунтовані прийоми організації процесу раціонального використання ресурсів банків, що дозволяють врахувати як внутрішні чинники, так і фактори та ризики, зовнішнього економічного середовища.

Для управління кредитною діяльністю банку та проведення її адекватної оцінки слід вивчити не лише його наявні ресурси, але і всі потенційні можливості.

Таке трактування складу кредитного потенціалу сприяє виявленню прихованих резервів у розвитку банків, визначенню напрямів для пошуку альтернативних шляхів ефективного функціонування банку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Большой Энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/contents.nsf/enc3p/>.
2. Кравець А.Ю. Економічна природа, сутність та зміст поняття кредитного потенціалу банку в умовах транзитивної економіки / А.Ю. Кравець // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – № 2 (25). – С. 76–80.
3. Корнеев М.В. Управление кредитным потенциалом коммерческого банка: автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Корнеев Михаил Владимирович. – Тула, 2004. – 20, [1] с.
4. Васюренко О.В. Ризик як складова економічних процесів / О.В. Васюренко, О.В. Таран // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 68-74.
5. Васюренко О., І. М. Федосік Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком / О. Васюренко, В. Подчесова Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 28–34.
6. Примостка Л.О. Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління / Л.О. Примостка // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С. 118-125.
7. Банковское дело. Экспресс-курс : учеб. Пособ. / кол. авт.; под ред. О.И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2009. – 352 с.
8. Аналіз банківської діяльності : підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексєнко, І.М. Парасій-Вергуненко ; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 600 с.
9. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / [под ред. К.Р. Тагирбекова]. – М. : ИНФРА-М, Изд-во «Весь мир», 2003. – 717, [1] с.
10. Рыкова И.Н. Кредитный потенциал коммерческого банка, его роль в деятельности банка и методология оценки / И.Н. Рыкова, Н.В. Фисенко // Финансы и кредит. – 2005. – №25 (193). – С. 10 – 20.
11. Пасічник І. Розробка аналітичного інструментарію оцінки ефективності кредитної політики банку / І. Пасічник, В. Вовк // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 1. – С. 36–39.
12. Національний банк України. [Електронний ресурс] : Офіційне інтернет представництво – Режим доступу <http://www.bank.gov.ua>.
13. Гоблик В.В. Особливості формування та удосконалення інвестиційного клімату транскордонних регіонів у контексті євроінтеграції / В.В. Гоблик // Інвестиції: практика та досвід: науковий журнал. – 2013. – № 9. – С. 8-11.
14. Лінтур І.В. Сучасні умови формування та реалізації процесу регулювання інвестиційної діяльності в Україні / І.В. Лінтур, М.І. Стегней, М.М. Петричко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. – 2014. – Т. 19, вип. 3/1. – С. 179–183.
15. Стегней М.І. Державне регулювання інвестиційної сфери в період економічних трансформацій / М.І. Стегней, М.І. Паук, І.М. Козик // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – 2014. – № 3. – С. 200–207.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України

Черниченко Т.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Кірман Є.І.

магістр кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Статтю присвячено актуальним питанням визначення тенденцій розвитку підприємств України. Особливу увагу приділено оцінці динаміки фінансових результатів діяльності українських підприємств за період 2009–2016 рр. Визначено, що прибуток підприємств є одним із вагомих елементів поповнення доходів бюджетів різних рівнів та прискорення динаміки економічного розвитку країни загалом.

Ключові слова: економічна діяльність, фінансовий результат, прибуток, збиток, економічний розвиток.

Черниченко Т.В., Кизман Е.И. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам развития предприятий Украины. Особое внимание уделено оценке динамики финансовых результатов деятельности украинских предприятий за период 2009–2016 гг. Определено, что прибыль предприятий является одним из весомых элементов пополнения доходов бюджетов различных уровней и ускорения динамики экономического развития страны в целом.

Ключевые слова: экономическая деятельность, финансовый результат, прибыль, убыток, экономическое развитие.

Chernytsky T.V., Kiesmann E.I. ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITY OF ENTERPRISES OF UKRAINE

This article is devoted to the urgent issues problems determining tendencies of development of enterprises in Ukraine. Special attention is paid to the assessment of the dynamics of the financial results of Ukrainian enterprises' activities during the 2009-2016. It has been determined that the profit tax is one of the important elements to replenish revenue budgets of different levels and accelerating dynamics of economic development in general.

Keywords: economic activities, financial result, profit, loss, economic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність, яку здійснюють підприємства, незалежно від їх форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності закінчується певним фінансовим результатом. Останній може представляти прибуток, збиток або нульову суму. Фінансові результати за позитивного їх значення є джерелом платежів до бюджету, а також розширеного відтворення виробництва. Останнім часом в умовах збільшення кількості збиткових підприємств необхідність у поглибленні цих досліджень зростає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та використання прибутку підприємств значну увагу приділяли Савицька Г.В. [1; 4], Зінченко О.А. [2], Поддєрьогін А.М. [3], Колчина Н.В. [5], Білик М.Д. [6], Бандурка О.М. [7] та ін.

В умовах поглиблення кризових процесів в економіці України питання пошуку джерел забезпечення покращення фінансових результатів діяльності підприємств набуває все більшого значення. У більшості наукових праць здійснено кількісний аналіз динаміки прибутків і збитків підприємств України з виокремленням періодів погіршення та покращення фінансових результатів їх діяльності. Проте вагомою є не стільки оцінка кількісних тенденцій, скільки поглиблення дослідження якісних змін у діяльності підприємств країни. Саме це й зумовило формулювання мети дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є поглиблення теоретико-методичних та практичних аспектів дослідження тенденцій розвитку підприємств України та оцінки фінансових результатів їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки діяльність суб'єктів господарювання спрямована на отримання максимально можливої економічної вигоди, що знаходить свій прояв у фінансових результатах. Нині великого значення набуває дослідження причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом формування фінансових результатів підприємств України, їх оцінкою, прогнозуванням та забезпеченням позитивного результату – прибутку, який є одним з основних власних джерел формування фінансових ресурсів підприємств, необхідних для забезпечення їх поточної діяльності та подальшого розвитку. Збільшення прибутку підприємницьких структур впливає на темпи економічного розвитку країни, її адміністративно-територіальних одиниць, зростання суспільного багатства та підвищення життєвого рівня населення [1, с. 146].

Прибуток – це основна мета діяльності будь-якого підприємства, він є критерієм і показником ефективності даної діяльності. Незважаючи на те що дана категорія є об'єктом теорії і займає особливе місце у ринковій економіці, дискусії щодо визначення його сутності тривають і донині [2].

Поддєрьогін А. визначає прибуток як частину додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу [3, с. 64].

Прибуток відображає всі сторони діяльності підприємства – рівень його технологій та організації виробництва, ефективність системи управління, контроль над рівнем витрат тощо. Фінансовий результат господарювання підприємства, що виступає у формі прибутку або збитку, відображає ефективність його операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та служить основним критерієм стратегії суб'єкта господарювання.

Савицька Г.В. визначає фінансовий стан як «...економічну категорію, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкту господарювання до саморозвитку» [4, с. 606]. На думку Колчиної Н.В., фінансовий стан підприємства відображає кінцеві результати його діяльності [5, с. 261]. Білик М.Д. розглядає фінансовий стан підприємства як «...реальну (фіксовану на момент часу) і потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка» [6, с. 122].

Бандурка О.М. визначає фінансовий стан як ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [7, с. 302].

Функціонування підприємств значно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Усе це неможливе без здійснення ними ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяльності. Найважливішою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, а також характеризує ефективність виробництва, є прибуток.

Розвиток економіки України пов'язаний із фінансовим станом суб'єктів господарювання, який, своєю чергою, залежить від ефективності їх діяльності. Прибуток – основна мета діяльності будь-якого підприємства, він є критерієм і показником ефективності такої діяльності.

Для поглиблення економічного аналізу у загальній динаміці результатів діяльності підприємств в Україні за 2008–2016 рр. умовно виділено чотири етапи:

1-й етап (2008–2010 рр.) – період переважання кількості підприємств, діяльність яких оцінюється як збиткова;

2-й етап (2011–2012 рр.) – період покращення фінансового стану та результатів економічної діяльності українських підприємств;

3-й етап (2013–2016 рр.) – період погіршення тенденцій розвитку українських підприємств, з найвищою амплітудою в 2014 р.

Ситуація, що склалася з прибутками та збитками на підприємствах України в 2009–2010 рр., зображена на рис. 1.

Із даних, наведених на рис. 1, видно, що в 2009 р. проти 2008 р. прибутки підприємств зменшилися з 144 460,1 млн. грн. до 108 853,4 млн. грн., а вже в 2010 р. зросли до 155 197,6 млн. грн. Щодо збитків, то ми бачимо позитивну динаміку до зменшення: якщо в 2009 р. збитки підприємств зменшилися з 185 485,2 млн. грн. до 145 984,5 млн. грн., то в 2010 р. вони становили вже 14 1291,5 млн. грн. Тобто спостерігається позитивна тенденція до зменшення обсягів збитків підприємств у 2010 р.

Ситуація, що склалася з прибутками та збитками на підприємствах України в 2010–2012 рр., зображена на рис. 2. У 2011 р. проти 2010 р. прибутки підприємств збільшилися з

155 197,6 млн. грн. до 208 896,3 млн. грн., а вже в 2012 р. зросли до 210 607,6 млн. грн. Щодо збитків, то ми бачимо позитивну тенденцію до зменшення, а в 2012 р. спостерігаємо протилежну динаміку: якщо в 2011 р. збитки підприємств зменшилися з 141 291,5 млн. грн. до 141 098,4 млн. грн., то в 2012 р. вони зросли до 175 540,3 млн. грн. Тобто ми спостерігаємо позитивну тенденцію до збільшення прибутків

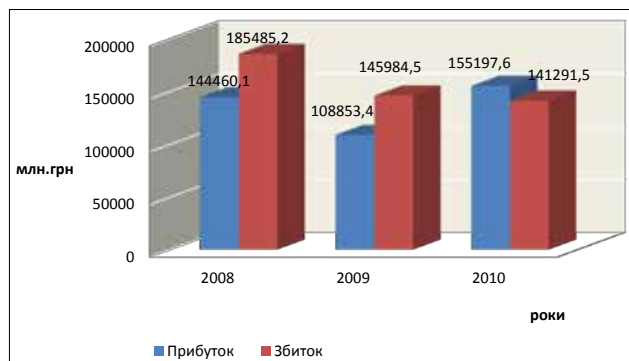


Рис. 1. Динаміка прибутків і збитків підприємств України за 2009–2010 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [8]

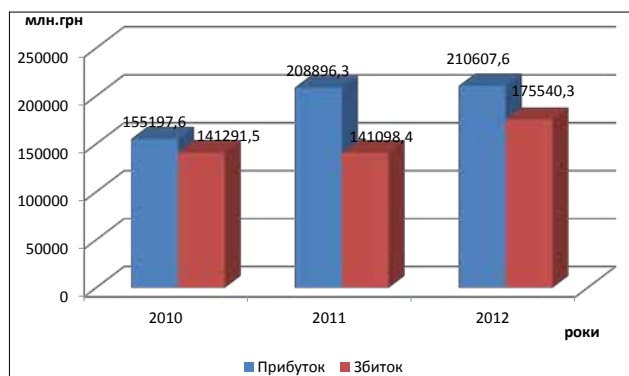


Рис. 2. Динаміка прибутків і збитків підприємств України за 2010–2012 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [8]

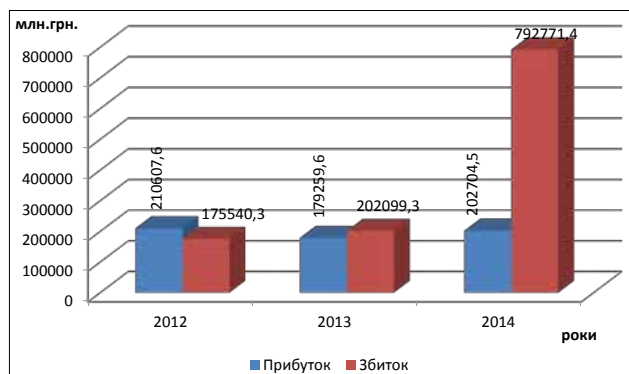


Рис. 3. Динаміка прибутків і збитків підприємств України за 2012–2014 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [8]

підприємств, але напрочуд збільшення кількості збиткових підприємств. Основними причинами покращення фінансових результатів діяльності підприємств країни є вихід з економічної кризи та покращення загальносвітової тенденції економічного розвитку.

Ситуація, що склалася з прибутками та збитками на підприємствах України в 2012–2014 рр., зображена на рис. 3.

Із даних, наведених на рис. 3, видно, що в 2013 р. проти 2012 р. прибутки підприємств зменшилися з 210 607,6 млн. грн. до 179 259,6 млн. грн., а вже в 2014 р. зросли до 202 704,5 млн. грн. Щодо збитків, то ми бачимо негативну динаміку до збільшення. Якщо в 2013 р. збитки збільшилися з 175 540,3 млн. грн. до 202 099,3 млн. грн., то в 2014 р. збитки рекордно збільшилися – до 792 771,4 млн. грн. Тобто спостерігається негативна тенденція до збільшення збиткових підприємств у 2014 р.

Ситуація, що склалася з прибутками та збитками на підприємствах України в 2014 р. до червня 2016 р., зображена на рис. 4.

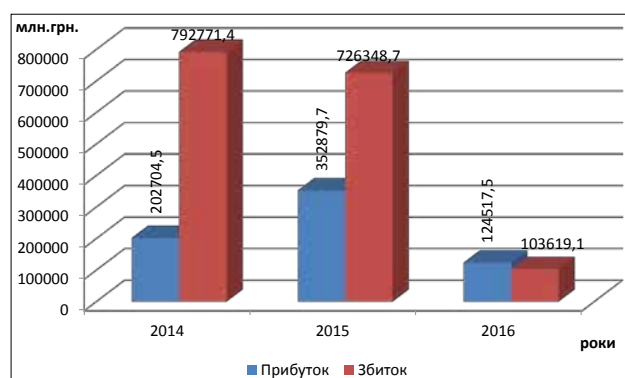


Рис. 4. Динаміка прибутків і збитків підприємств України за 2014 р. – січень-червень 2016 р.

Джерело: сформовано авторами на основі [8]



Рис. 5. Динаміка чистого прибутку та збитку підприємств до оподаткування за 2009 р. – січень-червень 2016 р.

У 2015 р. проти 2014 р. прибутки підприємств збільшилися з 202 704,5 млн. грн. до 352 879,7 млн. грн., а вже в 2016 р. зменшилися до 124 517,5 млн. грн. Щодо збитків, то спостерігається позитивна динаміка до зменшення. Якщо в 2015 р. збитки зменшилися з 792 771,4 млн. грн. до 726 348,7 млн. грн., то в 2016 р. збитки суттєво зменшилися – до 103 619,1 млн. грн. Тобто ми спостерігаємо позитивну тенденцію до зменшення збиткових підприємств.

Для кращого розуміння ситуації та детальнішого аналізу розглянемо динаміку чистого прибутку та збитку підприємств за 2008–2016 рр., яка зображена на рис. 5.

Для кращого розуміння ситуації та детальнішого аналізу розглянемо динаміку прибутку та збитку підприємств до оподаткування за 2009 р. – січень-червень 2016 р., яка зображена в табл. 1.

Отже, протягом аналізованого періоду підприємства України отримували як збиток, так і прибуток. У 2009 р. загальний фінансовий результат підприємств був від'ємним, тобто підприємства отримали збиток у сумі 45011,3 млн. грн., хоча частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (60,1%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (39,9%). Це свідчить про те, що суми збитків були значно більшими за прибутки.

А вже в 2010 р. загальний фінансовий результат підприємств був додатнім, тобто вони отримали прибуток у сумі 58 334,0 млн. грн. Частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (59,0%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (41,0%). Це свідчить про те, що суми прибутків були більшими за збитки.

У 2011 р. загальний фінансовий результат підприємств був додатнім, тобто вони

отримали прибуток у сумі 122 210,0 млн. грн. Частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (65,1%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (34,9%). Це свідчить про те, що суми прибутків були більшими за збитки.

У 2012 р. загальний фінансовий результат підприємств був додатнім, вони отримали прибуток у сумі 101 884,7 млн. грн. Частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (64,5%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (35,5%). Це свідчить про те, що суми прибутків були більшими за збитки.

У 2013 р. загальний фінансовий результат підприємств був додатнім, вони отримали прибуток у сумі 29 283,2 млн. грн. Частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (65,9%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (34,1%). Це свідчить про те, що суми прибутків були більшими за збитки.

У 2014 р. загальний фінансовий результат підприємств був від'ємним, тобто підприємства отримали збиток у сумі 523 587,0 млн. грн., хоча частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (66,3%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (33,7%). Це свідчить про те, що суми прибутків були більшими за збитки.

У 2015 р. загальний фінансовий результат підприємств був від'ємним, тобто підприємства отримали збиток у сумі 340 100,3 млн. грн., хоча частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (73,7%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (26,3%). Це свідчить про те, що суми прибутків були більшими за збитки.

А вже в 2016 р. загальний фінансовий результат підприємств був додатнім, тобто вони отримали прибуток у сумі 62 949,8 млн. грн. Частка підприємств, які отримали прибуток,

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств до оподаткування за 2008-2016 рр., млн. грн. [9]

Роки	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості	фінансовий результат	у % до загальної кількості	фінансовий результат
2009	-45011,3	60,1	143706,6	39,9	188717,9
2010	58334,0	59,0	212008,6	41,0	153674,6
2011	122210,0	65,1	272726,2	34,9	150516,2
2012	101884,7	64,5	277938,5	35,5	176053,8
2013	29283,2	65,9	234513,7	34,1	205230,5
2014	-523587,0	66,3	334517,3	33,7	858104,3
2015	-340100,3	73,7	475201,8	26,3	815302,1
Січень-червень 2016 р.	62949,8	65,4	187173,2	34,6	124223,4

була більша (65,4%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (34,6%). Це свідчить про те, що суми прибутків були більшими за збитки.

Висновки з цього дослідження. Прибуток є основною формою грошових накопичень суб'єктів господарювання. Ситуація,

що склалася у зв'язку із світовою фінансово-економічною кризою, погіршила стан підприємств України. Подальші дослідження будуть спрямовані на аналіз якісних та кількісних пропорцій розвитку українських підприємств за видами економічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 302 с.
2. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання / О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 106–111.
3. Фінанси підприємств : [підручник] / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін ; 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая ; 4-е изд., перераб. и доп. – Минск : Новое знание, 2001. – 688 с.
5. Финансы предприятий : [учебник] / Под ред. Н.В. Колчиной. – М. : Финансы; ЮНИТИ, 1998. – 413 с.
6. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
7. Фінансова діяльність підприємства : [підручник] / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Либідь, 2003. – 384 с.
8. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 33.336.7

Інфраструктура інвестиційного ринку України: теоретичний аспект

Шевченко Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
ПВНЗ «Європейський університет», Львівська філія

Скалецька О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
ПВНЗ «Європейський університет», Львівська філія

У статті розглянуто сутність інвестиційного ринку, визначено складові частини інфраструктури інвестиційного ринку. Охарактеризовано основних учасників (суб'єктів) та об'єктів інвестиційного ринку. Здійснено аналіз сучасного стану інфраструктури інвестиційного ринку України та проблем, що впливають на його розвиток. Запропоновано напрями розвитку інвестиційного ринку України.

Ключові слова: інвестиційний ринок, інфраструктура інвестиційного ринку, цінні папери, акції, інвестиції, фінансові посередники.

Шевченко Н.В., Скалецкая Е.В. ИНФРАСТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА УКРАИНЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрена сущность инвестиционного рынка, определены составляющие инфраструктуры инвестиционного рынка. Охарактеризованы основные участники (субъекты) и объекты инвестиционного рынка. Проведен анализ современного состояния инфраструктуры инвестиционного рынка Украины и проблем, влияющих на его развитие. Предложены направления развития инвестиционного рынка Украины.

Ключевые слова: инвестиционный рынок, инфраструктура инвестиционного рынка, ценные бумаги, акции, инвестиции, финансовые посредники.

Shevchenko N.V., Skaletska O.V. THE INFRASTRUCTURE OF INVESTMENT MARKET IN UKRAINE: THEORETICAL ASPECTS

The article examines the nature of the investment market, defined the components of the infrastructure investment market. Characterize the main participants (actors) and facilities investment market. The analysis of the current state of the infrastructure investment market in Ukraine and the problems affecting on its development. Offer the directions of the development of investment market in Ukraine.

Keywords: investment market, infrastructure investment market, stocks, shares, investments, financial intermediaries.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан інвестиційного ринку в Україні зазнав знаних негативних наслідків через економічну кризу, що не оминула всі ланки економіки. Скорочення іноземних інвестицій, зменшення капітальних інвестицій, ускладнення діяльності фінансових посередників на інвестиційному ринку значною мірою створюють негативний вплив на розвиток інфраструктури інвестиційного ринку та всіх його складників. Формування сприятливого інвестиційного клімату є одним зі стратегічних завдань, що сьогодні стоять перед Українською державою, від реалізації якого залежать стабілізація національної економіки та її подальша соціально-економічна динаміка. Отже, проблема підвищення інвестицій-

ної привабливості економіки України є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальним питанням формування, розвитку та аналізу інвестиційного ринку України, факторів, що на нього впливають, присвячено чимало праць українських учених, зокрема: Л. Борщ, О. Гаврилюка, А. Гайдуцького, В. Гесця, А. Дуки, Ю. Козака, О. Малютіна, В. Новицького, А. Пересади, А. Пехника, О. Рогача, А. Філіпенка та ін. Проте подальші дослідження у сфері інвестицій вимагають розробки ефективних методів щодо

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз інвестиційного клімату України в сучасних умовах, визначення наявних проблем залучення іно-

земного капіталу в національну економіку та розробка пропозицій щодо напрямів покращення інвестиційного клімату в державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційний ринок (investment market) – сукупність економічних відносин, які складаються між торговцями інвестиційних товарів і послуг, а також об'єктів інвестування в усіх їх формах.

Через інвестиційний ринок залучаються грошові нагромадження підприємств, держави, що перевищують їхні поточні потреби, і як кредитні засоби спрямовуються на розвиток виробництва й інших сфер економіки. Водночас капітал перебуває в руках кредитора у вигляді цінних паперів [1; 2].

Інвестиційний ринок – це економічна категорія, що являє собою збалансованість попиту та пропозиції на інвестиції. Інвестиційний ринок формує суб'єкт – інвестор, тобто господарюючий суб'єкт, в якого виникає попит на інвестиції та інвестиційні товари [3].

У країнах із розвинутими ринковими відносинами інвестиційний попит і пропозиція збалансовані через механізм ціноутворення на базі зрівноважених цін на інвестиції та інвестиційні товари. Система зрівноважених цін формується мікроекономічними пропорціями у процесі виробництва та збуту, головною з яких є співвідношення «інвестиції – приріст інвестиційних товарів (капітального майна)». При цьому ринок характеризується випереджаючим розвитком інвестиційної пропозиції та відносно стабільним попитом [2].

Для стимулювання інвестиційного попиту товаровиробників і розвитку конкуренції між ними держава застосовує систему заходів антимонопольного регулювання.

Механізм дії ціни зрівноваженості полягає у такому. Інвестор, вкладаючи кошти, розраховує отримати максимальний прибуток за мінімальних витрат. Він віддає перевагу найприбутковішим активам (інвестиційним товарам) із найвищою нормою прибутку на вкладений капітал. Ця ефективна галузь залучає більшу масу капіталу. Відповідно, попит на інвестиційні товари починає перевищувати пропозицію, їх ціна збільшується. Висока ринкова ціна таких товарів є індикатором їх привабливості для інвесторів із точки зору віддачі інвестицій – їх доходності.

Перелив інвестицій у зазначену галузь призведе, врешті-решт, до підвищення пропозиції цього інвестиційного товару та, як наслідок, до зниження його ціни. Інвестиції ж спрямовуватимуться на нові високоприбуткові вироб-

ництва, що в майбутньому неминуче призведе до розширення попиту на інвестиційні товари, виробництва їх нових видів і стимулювання діяльності інвесторів у використанні прибутку та нагромадженні капіталу, а також до створення умов для розвитку будівельних фірм, які виступають на ринку основними продавцями інвестиційного товару. У примітивному розумінні фінансовий ринок капіталу – це місце зустрічі, де підприємці та фірми, які прагнуть запозичити гроші, зустрічаються з тими, в кого вони є вільними.

Інвестиційна діяльність завжди починається з ринку, оскільки заощаджень і поточних доходів потенційному інвестору, як правило, не вистачає. Крім того, інвестор зазвичай намагається залучити акціонерний капітал для зменшення ризику та розподілу відповідальності.

Основними учасниками (суб'єктами) інвестиційного ринку є:

- 1) держава, державні органи;
- 2) індивідуальні та інституційні інвестори;
- 3) фінансові посередники.

Держава виступає суб'єктом інвестиційної діяльності через свої інститути, господарські товариства (компанії) та корпорації, фінансово-кредитні установи, інших функціональних учасників. Держава бере участь в інвестиційному процесі як безпосередньо через державний сектор економіки, так і опосередковано, через свої інституції, органи виконавчої влади та місцевого самоврядування, Національний банк, Фонд держмайна, Державний антимонопольний комітет. У цілому державне інвестування охоплює ті галузі і виробництва, продукція яких має загальнонаціональний характер та які найближчим часом не підлягають приватизації: оборонна галузь, окремі об'єкти загальнодержавної інфраструктури (магістралі, термінали тощо).

Згідно із законодавством України, індивідуальними суб'єктами інвестиційного ринку можуть бути фізичні особи – як резиденти, так і нерезиденти (тобто ті, які проживають за межами України).

Серед інституційних інвесторів виокремлюють такі три групи:

1. Інституційні інвестори, які здійснюють переважно прямі, точніше, спрямовані інвестиції в обмежене коло підприємств – холдинги, фінансові групи та фінансові компанії.

2. Інституційні інвестори, які здійснюють повсюдні інвестиції, не дотримуючись якогось певного, заздалегідь обраного набору об'єктів інвестування. Водночас їх портфель інвести-

цій широкий і відносно стабільний. У цю групу входять інвестиційні компанії, страхові та пенсійні фонди тощо. Свій капітал вони формують за рахунок внесків остаточних інвесторів (насамперед дрібних (приватних осіб) і середніх), вкладаючи його у різноманітні цінні папери, щоб забезпечити певний рівень доходу на капітал.

3. Інституційні інвестори, які здійснюють повсюдні інвестиції, але не мають стабільного портфеля цінних паперів, називаються інвестиційними дилерами. Ці інституції прагнуть отримати прибуток шляхом спекулятивної гри на біржі. До них належать торгові компанії, інвестиційні банки, фондові домівки, інвестиційні пули тощо. За своїми функціями вони значно ближчі до посередників на ринку цінних паперів, ніж до інституцій ринку інвестицій.

До основних об'єктів інвестиційного ринку належать:

- цінні папери які поділяються на:
 - пайові – емітент не несе зобов'язань повернути кошти, що інвестовані, але такі цінні папери свідчать про участь у статутному фонді, надають їх власникам право на отримання частки прибутку у вигляді дивідендів, участь в управлінні справами емітента та на отримання частки майна у разі ліквідації емітента. Класичним прикладом пайових цінних паперів виступають акції;
 - боргові – емітент несе зобов'язання у певний термін повернути кошти, які були інвестовані, але такі цінні папери не дають права їх власникам на участь в управлінні справами емітента (приклад – облігації);
 - похідні, механізм обігу яких пов'язаний із пайовими, борговими цінними паперами, іншими фінансовими інструментами чи правами. До таких можна віднести ф'ючерси, опціони, варанти та приватизаційні цінні папери (приватизаційний майновий сертифікат, компенсаційний сертифікат).
- нерухомість, ділянки під будівництво;
- обладнання, будівельні матеріали, дослідницькі, конструкторські, будівельні, монтажні, пуско-налагоджувальні та інші роботи і послуги;
- нові технології, ліцензії, патенти на винаходи і відкриття, досвід, знання, ноу-хау, інжинірингові послуги [2].

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, у січні-грудні 2015 р. становив 155,77 млрд. грн., що менше на 49,08 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2014 р. (204,85 млрд. грн.).

Протягом січня-грудня 2015 р. Комісією зареєстровано 158 випусків акцій на суму 128,55 млрд. грн. (табл. 1). Порівняно з аналогічним періодом 2014 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 15,80 млрд. грн.

Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступним банківським установам: ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «КБ «ПриватБанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «АБ «Укргазбанк», ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк», ПАТ «Банк «Фінанси та кредит», ПАТ «Укресімбанк», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «ОТП Банк», ПАТ «КБ «Хрещатик», ПАТ «Банк «Київська Русь», ПАТ «КБ «Фінансова ініціатива», ПАТ «УкрСиббанк», ПАТ «КБ «Преміум», ПАТ «Банк «Траст», ПАТ «КБ «Правекс-банк», ПАТ «Укргазпромбанк», ПАТ «Райффайзен банк Аваль», ПАТ «ПТБ», ПАТ «Перехідний банк «РВС БАНК», ПАТ «Банк «Форвард» та ПАТ «Альфа-Банк».

Комісією у січні-грудні 2015 р. зареєстровано 155 випусків облігацій підприємств на суму 12,43 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2014 р. обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 16,58 млрд. грн. (табл. 2).

У січні-грудні 2015 р. Комісією зареєстровано 16 випусків опціонних сертифікатів на суму 217,46 тис грн.

Протягом січня-грудня 2015 р. обсяг зареєстрованих Комісією випусків інвестиційних сертифікатів КУА ПІФ становив 10,58 млрд. грн., що менше на 14,18 млрд. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2014 р.

У січні-грудні 2015 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій КІФ становив 4,21 млрд. грн., що менше на 142,27 млн. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2014 р.

Із початку реєстрації станом на 31.12.2015 кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів становила 2 131 інститутів спільного інвестування, із них: 411 корпоративних інвестиційних фондів, 1 720 пайових інвестиційних фондів.

Фондовий ринок у тій чи іншій країні характеризується, насамперед, показниками капіталізації, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах.

Станом на 31.12.2015 капіталізація лістингових компаній фондового ринку становила 63,49 млрд. грн. (рис. 1) [4].

Таблиця 1

Обсяг випусків акцій, зареєстрованих центральним апаратом Комісії (із розподілом за положеннями), у січні-грудні 2015 р., млн. грн. [4]

МІСЯЦЬ	Рішення Комісії від 26.01.2005 № 21 «Про затвердження Положення про порядок замінити свідоцтва про реєстрацію випуску акцій у зв'язку зі зміною форми випуску»	Рішення Комісії від 30.12.98 № 221 «Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій та інформації про їх емісію під час реорганізації товариств» (Рішення 221/98)	Рішення Комісії від 11.04.00 № 39 «Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій відкритих акціонерних товариств, створених із державних підприємств у процесі приватизації та корпоратизації» (Положення 39/00)	Рішення Комісії від 15.03.07 № 487 «Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій під час створення акціонерних товариств» (Рішення 487/07)	Рішення Комісії від 26.04.07 № 942 «Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій» (Рішення 942/07)	За рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку	Рішення Комісії від 17.03.2000 № 25 «Про порядок збільшення статутного фонду акціонерного товариства у зв'язку з індексацією основних фондів (07-04/98)» (Положення 07-04/98)	Рішення Комісії від 14.09.2000 № 125 «Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій акціонерного товариства при зміні номінальної вартості та кількості акцій без зміни розміру статутного фонду» (Рішення 125)	За рішеннями Суду	Рішення Комісії від 18.03.02 № 102 «Щодо реєстрації випуску акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації державних, орендних підприємств і підприємств із змішаною формою власності» (Рішення №102)	УСЬОГО
Січень	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 572,23	0,00	0,00	0,00	0,00	1 572,23
Лютий	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8 689,84	0,00	0,00	0,00	0,00	8 689,84
Березень	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 095,74	0,00	0,00	0,00	0,00	3 095,74
Квітень	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	832,89	0,00	0,00	0,00	0,00	832,89
Травень	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14 773,38	0,00	0,00	0,00	0,00	14 773,38
Червень	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8 573,80	0,00	0,00	0,00	0,00	8 573,80
Липень	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 020,80	0,00	0,00	0,00	0,00	1 020,80
Серпень	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14 665,95	0,00	0,00	0,00	0,00	14 665,95
Вересень	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 189,29	0,00	0,00	0,00	0,00	1 189,29
Жовтень	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 774,21	0,00	0,00	0,00	0,00	3 774,21
Листопад	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6 288,02	0,00	0,00	0,00	0,00	6 288,02
Грудень	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	64 078,65	0,00	0,00	0,00	0,00	64 078,65
Усього	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	128 554,79	0,00	0,00	0,00	0,00	128 554,79

За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів із цінними паперами у січні-грудні 2015 р. становив 290,77 млрд. грн. (табл. 3).

У січні-грудні 2015 р. порівняно з даними аналогічного періоду 2014 р. обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 53,08%, або на 328,92 млрд. грн. (січень-грудень 2014 р. – 619,70 млрд. грн.).

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з:

- державними облігаціями України – 253,32 млрд. грн. (87,12% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року);
- облігаціями підприємств – 13,60 млрд. грн. (4,68% від загального обсягу)

Таблиця 2

Обсяг та кількість випусків облігацій підприємств, зареєстрованих Комісією, у січні-грудні 2015 р., млн. грн. [4]

Місяць	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн. грн.				Кількість випусків
	Підприємства (крім банків та страхових компаній)	Банки	Страхові компанії	Загальний обсяг зареєстрованих випусків	
Січень	782,00	0,00	0,00	782,00	6
Лютий	934,68	0,00	0,00	934,68	18
Березень	690,00	0,00	0,00	690,00	3
Квітень	294,84	0,00	0,00	294,84	11
Травень	114,00	0,00	0,00	114,00	5
Червень	1 472,89	0,00	0,00	1 472,89	12
Липень	2 314,53	0,00	0,00	2 314,53	27
Серпень	680,94	0,00	0,00	680,94	14
Вересень	4 184,79	0,00	0,00	4 184,79	11
Жовтень	838,75	0,00	0,00	838,75	17
Листопад	253,33	0,00	0,00	253,33	15
Грудень	-134,20	0,00	0,00	-134,20	16
Усього	12 426,54	0,00	0,00	12 426,54	155

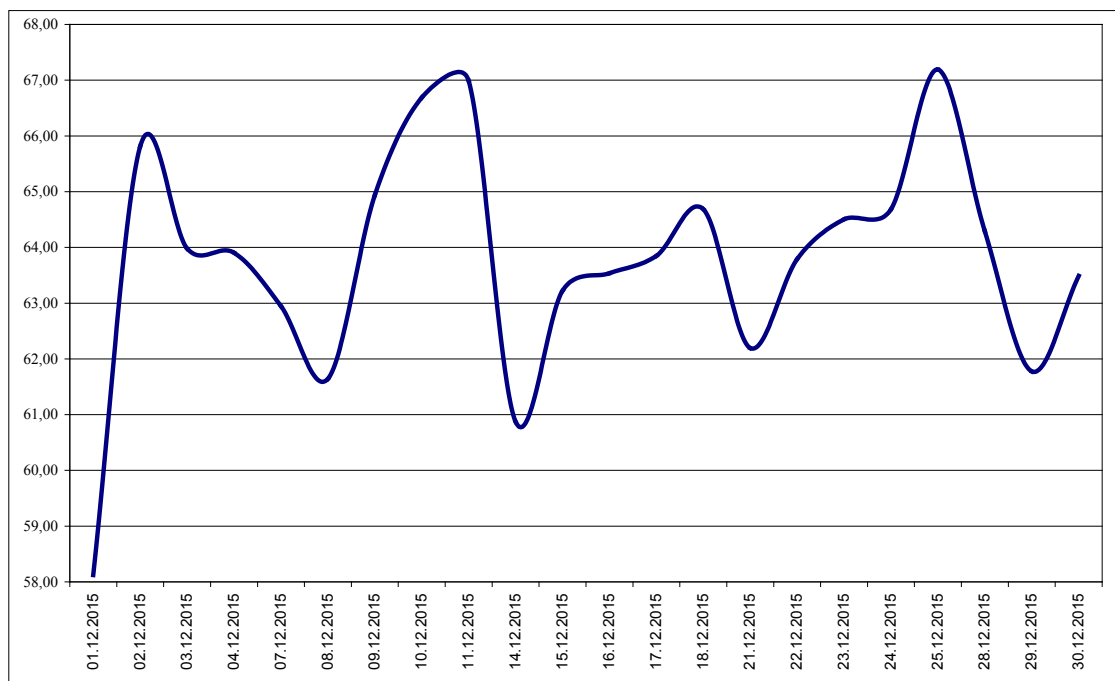


Рис. 1. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку за грудень 2015 р., млрд. грн. [4]

Таблиця 3
Обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі у січні-грудні 2015 р., млн. грн.

Період	Організатор торгівлі										Усього
	УФБ	КМФБ	ІННЕКС	ПФБ	УМВБ	УМФБ	СЄФБ	ПФТС	ПЕРСПЕКТИВА	УБ	
Січень	2,43	326,67	0,34	109,97	107,92	3,26	33,28	2 120,04	23 551,14	432,04	26 687,08
Лютий	3,54	662,71	0,49	165,64	0,00	2,67	1,30	4 680,67	41 124,03	683,19	47 324,23
Березень	2,61	141,86	1,08	83,13	0,28	0,00	1,76	7 687,41	26 710,29	688,37	35 316,80
Квітень	267,15	333,85	0,33	43,34	4,41	0,00	1,96	4 699,99	24 478,57	720,72	30 550,32
Травень	2,99	203,31	0,41	36,96	5,19	0,00	0,62	2 427,63	22 596,36	421,65	25 695,11
Червень	2,92	213,24	0,84	49,35	0,42	0,00	0,57	1 450,98	20 524,72	578,28	22 821,33
Липень	3,46	254,65	0,46	85,73	0,00	0,00	0,60	2 294,82	13 137,97	508,75	16 286,45
Серпень	3,89	363,62	0,16	5,18	0,45	0,00	0,94	4 260,95	11 871,47	416,33	16 922,99
Вересень	2,45	389,74	0,38	2,81	0,00	0,00	0,92	6 252,68	7 867,57	493,87	15 010,41
Жовтень	2,77	144,98	0,23	2,99	0,00	0,00	81,35	2 403,64	4 936,99	608,80	8 181,76
Листопад	3,49	190,63	0,22	2,93	0,00	0,00	719,16	3 163,07	8 800,23	553,70	13 433,43
Грудень	4,29	340,06	0,15	3,26	0,00	0,00	570,93	12 179,53	18 856,16	586,74	32 541,12
Усього	301,98	3 565,31	5,09	591,30	118,67	5,94	1 413,39	53 621,41	224 455,51	6 692,43	290 771,03

Таблиця 4
Обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі (із розподілом за видом фінансового інструменту) у січні-грудні 2015 р., млн. грн. [4]

Організатор торгівлі	Акції	Облігації підприємств	Державні облігації України	Облігації місцевої позики	Інвестиційні сертифікати	Опціонні сертифікати	Деривативи	Іпотечні облігації	Депозитні сертифікати Національного банку України	Усього*
Січень	651,26	585,15	24472,39	3,41	404,71	19,96	550,20	0,00	0,00	26 687,08
Лютий	920,20	1 589,69	43 952,25	9,01	261,44	29,22	562,43	0,00	0,00	47 324,23
Березень	746,28	511,54	32 726,30	1,22	358,60	22,81	950,04	0,00	0,00	35 316,80
Квітень	566,10	1 203,47	27 201,23	3,98	505,91	38,97	1 030,65	0,00	0,00	30 550,32
Травень	424,99	1 041,71	23 463,46	0,37	23,91	14,26	726,40	0,00	0,00	25 695,11
Червень	481,15	755,44	20 549,40	0,49	25,70	32,95	976,22	0,00	0,00	22 821,33
Липень	473,59	641,90	13 802,24	0,49	47,56	60,36	562,95	0,00	697,37	16 286,45
Серпень	308,34	2 045,79	12 886,84	0,50	128,93	71,92	370,01	0,00	1 110,66	16 922,99
Вересень	314,94	861,44	10 453,88	0,33	137,74	58,93	341,23	0,00	2 841,92	15 010,41
Жовтень	304,09	761,91	5 903,03	0,00	57,73	97,09	218,24	0,00	839,67	8 181,76
Листопад	265,38	1 412,41	9 985,41	0,00	53,59	129,25	107,17	0,00	1 480,22	13 433,43
Грудень	354,57	2 193,65	27 923,32	0,00	164,34	39,61	120,94	0,00	1 744,69	32 541,12
Усього	5 810,88	13 604,11	253 319,74	19,80	2 170,15	615,33	6 516,48	0,00	8 714,54	290 771,03

біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року) (табл. 4).

Інвестиційна діяльність завжди починається з ринку, оскільки заощаджень і поточних доходів потенційному інвестору, як правило, не вистачає. Крім того, інвестор для зменшення ризику та розподілу відповідальності зазвичай намагається залучити акціонерний капітал.

Інвестиційний ринок розподіляється на:

- 1) ринок реальних активів;
- 2) ринок фінансових ресурсів;
- 3) ринок капіталів;
- 4) ринок інвестиційних товарів.

Ринок реальних активів (інколи вживається термін «матеріальні, чи фізичні, активи») пропонує такі інвестиційні товари та послуги:

– нерухомість, ділянки під будівництво (іпотечний ринок);

– обладнання, будівельні матеріали, дослідницькі, конструкторські, будівельні, монтажні, пусконаладжувальні та інші роботи і послуги;

– нові технології, ліцензії, патенти на винаходи і відкриття, досвід, знання, ноу-хау, інжинірингові послуги (ринок інтелектуальних цінностей).

На цьому ринку як інвестиційний товар реалізується також робоча сила, тобто продається здатність до праці за наймам.

Ринок фінансових ресурсів поділяється на:

– грошовий ринок (ринок цінних паперів – боргових свідоцтв із термінами погашення менше одного року);

– ринок капіталів (довгострокових цінних паперів та корпоративних акцій);

– кредитний ринок (боргових зобов'язань за довгостроковими кредитами).

Іноді цей ринок називають ринком позичкового капіталу.

Висновки з цього дослідження. Отже, з аналізу стану інвестиційного ринку України можна зробити висновок, що в умовах кризи ринок зазнав значних фінансових утрат, знижено рівень обсягів торгів цінним паперами, кількість фінансових посередників значно скоротилася, а сума заощаджень домогосподарств не використовується повною мірою. Отже, необхідно розробити загальнонаціональні програми та стратегії виведення українського інвестиційного ринку з економічних та політичних проблем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Маслова С.О. Фінансовий ринок : [навч. посіб.] / С.О. Маслова, О.А. Опалов. – К. : Каравела, 2014. – 344 с.
2. Матюшенко І.Ю. Іноземні інвестиції : [навч. посіб.] / І.Ю. Матюшенко, В.П. Божко. – К. : Професіонал, 2015. – 355 с.
3. Пересада А.А. Інвестування : [навч. посіб.] / А.А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2014. – 250 с.
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.37:637.134

Процесуальні особливості управлінської звітності на вітчизняних молокопереробних підприємствах

Бенько М.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету

Мошковська О.А.

кандидат економічних наук,
докторант кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням розробки і використання внутрішньої управлінської звітності на вітчизняних молокопереробних підприємствах. Визначено сутність внутрішньої управлінської звітності. Проаналізовано показники внутрішньої управлінської звітності. Запропоновано найбільш оптимальний формат внутрішньої управлінської звітності. Визначено етапи впровадження внутрішньої управлінської звітності на промислових підприємствах. Розроблено форми внутрішньої управлінської звітності для молокопереробних підприємств, що враховують особливості технологічного процесу, організацію виробництва та визначені центри відповідальності.

Ключові слова: інформація, управління, управлінський облік, інформаційна система, управлінська звітність, центри відповідальності, молокопереробні підприємства.

Бенько Н.Н., Мошковская Е.А. ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены актуальные вопросы разработки и использования внутренней управленческой отчетности на отечественных молокоперерабатывающих предприятиях. Определена сущность внутренней управленческой отчетности. Предложен наиболее оптимальный формат внутренней управленческой отчетности. Определены этапы внедрения внутренней управленческой отчетности на промышленных предприятиях. Разработаны формы внутренней управленческой отчетности для молокоперерабатывающих предприятий с учетом особенностей технологического процесса, организации производства и определенных центров ответственности.

Ключевые слова: информация, управление, управленческий учет, информационная система, управленческая отчетность, центры ответственности, молокоперерабатывающие предприятия.

Benko M.M., Moshkovska O.A. PROCEDURE'S PECULIARITIES OF INTERNAL MANAGEMENT ACCOUNTING ON UKRAINIAN DAIRY PRODUCTION ENTERPRISES

The article is devoted to topical issues of the working up and using of internal management accounting on the Ukrainian dairy production enterprises. Essence of internal management accounting is determined. The most optimum size of internal management accounting is offered. Stages of introduction of internal management accounting on industrial enterprises is defined. Forms of internal management accounting for dairy production enterprises according on the their peculiarities of technological process, organization of manufacturing and definition of responsibility centers are elaborated.

Keywords: information, management, management accounting, information system, management accounting, responsibility centers, dairy production enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інформація, роль якої в системі управління значно посилилася в останні десятиліття, справедливо вважається одним із найважливіших факторів виробництва, які сприяють досягненню максимальних резуль-

татів економічної діяльності на основі збору й аналізу необхідних і достатніх даних щодо внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта управління.

Управлінська звітність у системі управлінського обліку є надважливим елементом

інформаційної системи підприємств. З облікової точки зору вона являє собою самостійний обліково-управлінський механізм, що фактично стає верхівкою облікової системи, оскільки його об'єктом стає будь-яка інформація, що потрібна керівництву для прийняття управлінських рішень, у т. ч. і рішень стратегічного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні, практичні та організаційні засади управлінського обліку були об'єктом дослідження провідних учених-економістів далекого зарубіжжя: Х. Андерсона, А. Апчерча, Е.А. Аткинсона, П. Атрілла, Р.Д. Банкера, П. Брюера, Р. Гаррісона, К. Друрі, Н.С. Еліаса, Р. Ентоні, Р.С. Каплана, Дж. Колдуелла, Е. МакЛейні, М.М. Моуена, Б. Нідлза, Дж. Ріса, Д.У. Сенкова, Дж. Фостера, Д.Р. Хенсена, Ч.Т. Хорнгрена, С.М. Янга.

Значний внесок у розробку механізму застосування теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо впровадження і ведення як оперативного (тактичного), так і стратегічного управлінського обліку у вітчизняній обліковій практиці суб'єктів господарювання пострадянського періоду зробили як вітчизняні вчені, так і вчені близького зарубіжжя: І.В. Аверчев, П.Й. Атамас, Р.Ф. Бруханський, М.А. Вахрушина, С.Ф. Голов, В.Б. Івашкевич, Т.П. Карпова, В.Е. Керімов, В.С. Лень, Н.О. Лоханова, Л.В. Нападовська, В.Ф. Палій, Н.І. Пилипів, М.С. Пушкар, М.А. Проданчук, І.Б. Садовська, В.В. Сопко, В.П. Суйц, М.Г. Чумаченко, А.В. Шайкан, А.Д. Шеремет.

Концептуальні засади формування внутрішньої управлінської звітності на підприємствах різних сфер діяльності розглядались у працях Н.А. Адамова, Г.А. Амучієвої, О.М. Гончаренко, О.В. Карпенко, О.І. Костюкової, П.О. Куцика, М.О. Любимова, К.Є. Нагірської, В.О. Озерана, О.І. Олійничук, Т.М. Писаренко, О.А. Полянської, М.С. Пушкаря, Т.М. Рогулєнко, І.А. Слободняк, А.Ю. Соколова, В.В. Сопко, О.М. Сорокіної, Т.М. Сторожук, Ж.С. Труфіної, З.С. Туякової, О.В. Фоміної, Т.В. Черемушнікової, Л.М. Юдиної.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне існуючим розробкам у сфері управлінського обліку, як теоретичного, так і практичного спрямування, які стали результатами наукових досліджень та практичних рекомендацій учених, треба зазначити, що особливості впровадження і ведення управлінського обліку та формування управлінської звітності з урахуванням галузевого спрямування, зокрема на

молокопереробних підприємствах, детально не розглядались, що і викликало доцільність подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є розробка основних засад формування і використання управлінської звітності на молокопереробних підприємствах з урахуванням їх галузевої специфіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах успішне функціонування молокопереробних підприємств визначається ефективністю фінансово-господарської діяльності, підвищення якої вимагає вдосконалення інформаційного забезпечення управління виробництвом. Джерелом якісної інформації, що забезпечує прийняття управлінських рішень, слугують форми звітності, яка має бути належним чином організована і структурована.

Мета складання управлінської звітності полягає у забезпеченні внутрішніх користувачів інформацією, необхідною їм для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та ефективного виконання покладених на них функціональних обов'язків щодо вирішення поточних і стратегічних завдань у процесі діяльності суб'єкта господарювання [1, с. 27].

Проте у науковій літературі нині відсутнє єдине бачення змісту управлінської звітності, що не сприяє її розробці та належному рівню інформативності, оскільки незрозуміло, що саме виконавець прагне сформувати.

Звітність – це система взаємопов'язаних показників, які характеризують умови і результати діяльності підприємства або його складових елементів (сфер (сегментів) бізнесу) за минулий період. Проте водночас звітність – це і система документів, які забезпечують належну інформаційну підтримку процесу управління.

За результатами наукових досліджень оприлюднено різноманітні погляди на природу, зміст, рівень самостійності та функціональне призначення управлінської звітності.

І.А. Слободняк зазначає, що бухгалтерська управлінська звітність, яка є продуктом бухгалтерського управлінського обліку, являє собою систему обліково-аналітичної інформації, що міститься в спеціалізованих формах звітності у вигляді сукупності реальних і абстрактних показників у певному форматі. Вона сформована відповідно до внутрішніх регламентів організації та характеризує її внутрішнє і зовнішнє середовище в цілому та (або) її сегментів, оперативно задовольняючи

інформаційні потреби внутрішніх користувачів інформації [2, с. 28].

В.С. Лень внутрішню звітність визначає як елемент системи внутрішнього контролю. Зворотній зв'язок, що буде забезпечувати звітність, необхідно сприймати як засіб прийняття рішень, а не як засіб виявлення помилок. Науковець зазначає, що головна увага звітності повинна приділятися удосконаленню майстерності менеджерів, а не перевірці їх роботи [3, с. 142].

Нам близька наукова позиція, відповідно до якої внутрішня управлінська звітність – це форма подання відомостей, істотних для вибору певного варіанту дій із множини альтернативних. Вона може містити дані, що характеризують фактичні результати виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності

організації в цілому та в розрізі окремих структурних підрозділів як за минулий період, так і на певний момент часу. Поряд із цим внутрішня управлінська звітність може включати результати аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на досягнення поставлених цілей, а також планові та прогнозні показники діяльності господарюючих суб'єктів на майбутній період [4, с. 8].

На основі аналізу поглядів науковців [5, с. 27; 6, с. 417] стосовного сутності внутрішньої управлінської звітності можна зробити висновок, що вона являє собою неформалізовану структуру звітів, що представлені у формі, яка задовольняє потребам осіб, що користуються звітністю для прийняття управлінських рішень, мають необхідний рівень інформативної підтримки на основі визна-

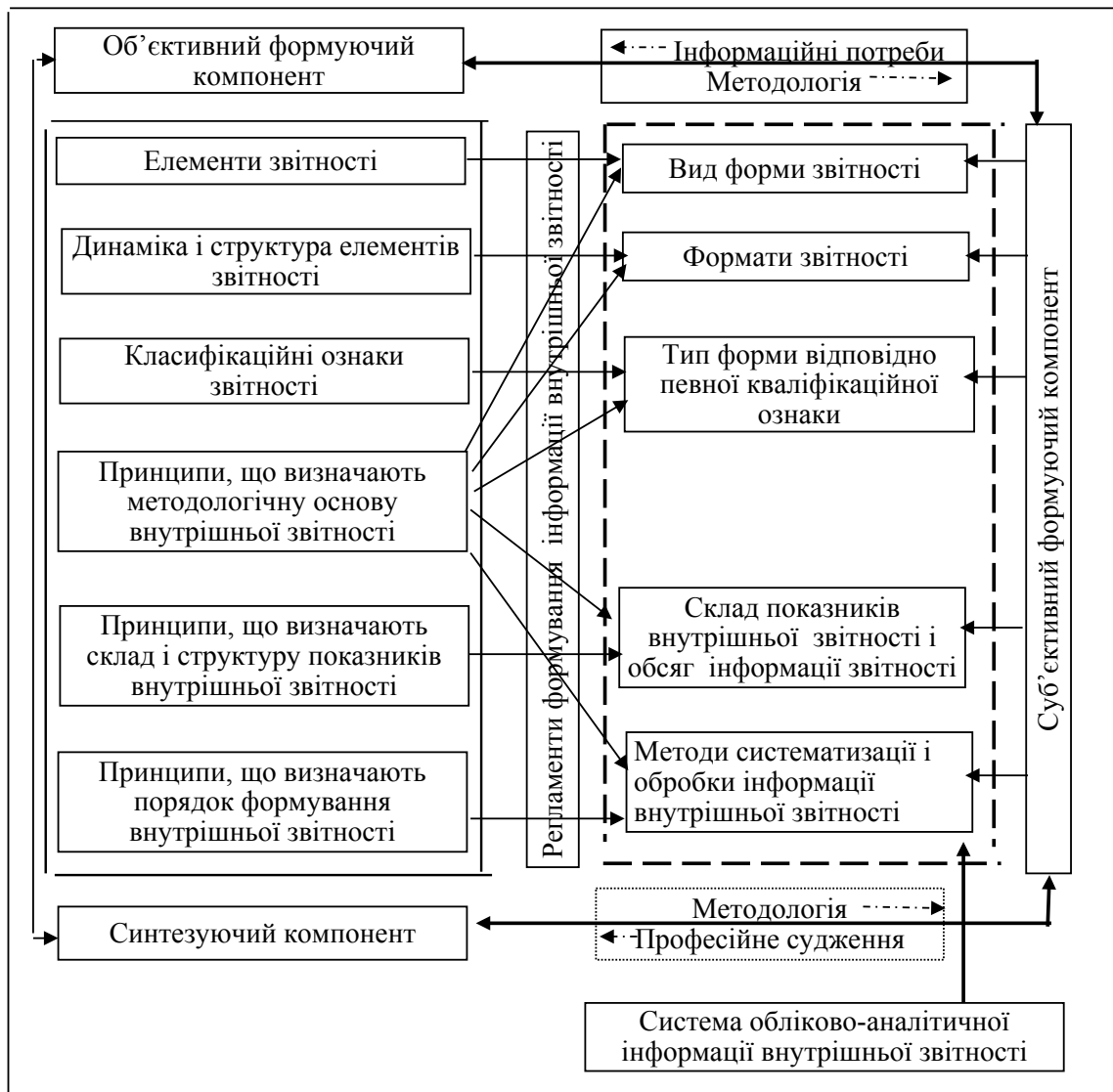


Рис. 1. Система обліково-аналітичної інформації внутрішньої управлінської звітності [7, с. 23]

чення складу даних і показників, що забезпечують потреби управління в конкретний момент часу, для прийняття своєчасних управлінських рішень.

Зазначимо, що внутрішня управлінська звітність не регулюється законодавчими і нормативними актами, тому склад і зміст звітних показників, форма та терміни їх подання встановлюються організацією самостійно і залежать від сфери її економічної діяльності, організаційно-правової форми, кваліфікації управлінського персоналу та інших специфічних особливостей господарюючого суб'єкта.

Систему обліково-аналітичної інформації внутрішньої управлінської звітності та порядок її формування можна надати у вигляді схеми (рис. 1).

Із наведеної схеми доцільно зробити висновок, що управлінська звітність формується на основі об'єктивних вимог, яким повинен відповідати той або інший документ. У документі-звіті мають бути належні реквізити, що дають змогу його ідентифікувати; цей документ повинен бути представлений у належній формі – у вигляді таблиці, діаграми, графіку, – яка надає можливість належним чином сприйняти інформацію; документ-звіт має бути узгоджений з іншими звітами в частині назв показників, одиниць їх виміру тощо.

Крім того, управлінська звітність має відповідати потребам користувачів, тобто розробка такої звітності завжди є компромісом між стандартизованою формою та бажаннями користувачів щодо форми її надання.

Аналіз форм управлінської звітності, що впроваджена на вітчизняних молокопереробних підприємствах різної форми власності та підпорядкування, засвідчує, що, як правило, внутрішні звіти складаються у табличній, графічній або текстовій формах. Таблична форма подання внутрішньої звітності є найбільш прийнятною і для укладачів, і для користувачів.

Більша частина внутрішньої звітної інформації виражається цифровими показниками, які найзручніше представляти у табличній формі. З метою надання пояснень до звіту та його уточнення інколи додається записка з коментарями і розкриттям основних показників.

Графічна форма є найбільш наочною, але така форма подання даних фактично не зустрічається у практиці роботи молокопереробних підприємств. Відображення значної кількості показників у вищезазначеному форматі ускладнює сприйняття інформації.

Значний обсяг цифрового матеріалу зручніше представляти у табличній формі.

Текстова форма подання інформації застосовується тоді, коли відсутня цифрова інформація або її обсяг незначний, проте потрібно детально пояснити взаємозв'язок і значення поданої інформації. Такі текстові звіти часто складають як додаток до звітів у табличній або графічній формі.

Водночас вищезазначені об'єктивні вимоги до звітів мають відповідати потребам керівництва в інформаційному забезпеченні власної діяльності. Інакше кажучи, під час складання системи управлінської звітності обов'язково має бути враховане професійне судження користувачів інформації із приводу бажаних параметрів управлінської звітності.

Формат внутрішньої управлінської звітності визначає набір показників, що включаються у звітність, і в низці випадків – порядок формування цих показників. І навпаки, порядок формування показників впливає на формат внутрішньої управлінської звітності. Отже, формат звітності і порядок формування її показників необхідно розглядати у взаємозв'язку, а не відокремлено один від одного.

Система обліково-аналітичної інформації за допомогою реалізації принципів формування показників внутрішньої управлінської звітності об'єднує суб'єктивний і об'єктивний формуючий компоненти системи в єдине ціле [1, с. 118; 2, с. 30, 33]. При цьому якщо визначення виду форми внутрішньої управлінської звітності не представляє значної практичної проблеми, оскільки набір основних елементів звітності не такий широкий і внутрішні користувачі інформації можуть чітко у найбільш загальному вигляді сформулювати свої вимоги саме в частині елементів звітності, то більш складними виявляються питання визначення формату внутрішньої звітності, її типу згідно з класифікаційною ознакою, а також набору показників, включених у кожен форму внутрішньої звітності.

Відповідно, методологію розробки системи управлінської звітності слід розглядати як аналітично-проектну роботу, що спрямована на розробку системи управлінської звітності на основі пошуку балансу між об'єктивними вимогами до документів-звітів та суб'єктивними вимогами користувачів інформації до вищезазначеної системи.

Вимоги до побудови і змісту внутрішньої звітності, вироблені наукою і практичним досвідом, характеризують саму суть даного

елемента управлінського обліку. Причому мають значення як формальні, так і суттєві вимоги.

Формальні вимоги до внутрішньої звітності такі [8, с. 38]:

- доцільність: інформація, що узагальнюється у внутрішніх звітах, повинна відповідати меті, заради якої вона була підготовлена;

- об'єктивність і точність: внутрішні звіти не повинні містити суб'єктивної думки й упереджених оцінок, ступінь похибки у звітах не повинна заважати прийняттю обґрунтованих рішень. Оперативність, швидкість подання звітності не може не впливати на точність інформації, але слід прагнути до мінімізації вищезазначеного фактора;

- оперативність: повинна надаватися до терміну, коли вона є необхідною для прийняття рішень;

- стислість: у звітності не повинно бути зайвої, надлишкової інформації. Чим звіт є меншого обсягу, тим більш оперативно можна осмислити його зміст і прийняти необхідне рішення;

- порівнянність: можливість використовувати звітну інформацію для роботи різних центрів відповідальності. Звітність повинна бути порівняна також із планами і кошторисами;

- адресність: внутрішня звітність повинна потрапити відповідальному керівнику та іншим зацікавленим особам, але за умови дотримання ступеня конфіденційності, встановленого на підприємстві;

- ефективність: витрати на складання внутрішньої звітності мають бути зіставлені з вигодами від отриманої управлінської інформації.

Безумовно, система внутрішньої звітності має бути відповідним чином сформована. Із точки зору системного підходу основними етапами формування показників внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності є [9, с. 228]:

1. Визначення суб'єктів, що приймають участь у формуванні обліково-аналітичної інформації внутрішньої управлінської звітності і споживають інформацію внутрішньої управлінської звітності. Перша група суб'єктів (беруть участь у формуванні показників) буде через свої можливості, навички та вміння впливати на порядок одержання, обробки і систематизації інформації внутрішньої управлінської звітності. Друга група суб'єктів через свої інформаційні потреби, а також з урахуванням своїх знань, умінь і навичок буде ставити завдання першій групі суб'єктів, тобто визначати набір показників, інформація зі змісту яких є необхідною для управління.

2. Визначення об'єктів, інформація про які має бути представлена у внутрішній управлінській звітності. З одного боку, набір цих об'єктів є загальним для всіх підприємств і зумовлюється основними виробничими факторами, основними господарськими процесами, стосовно яких здійснюється управління. Із цієї точки зору набір показників звітності є об'єктивним. З іншого боку, різні стилі управління, різні умови, в яких здійснюється фінансово-господарська діяльність кожного конкретного господарюючого суб'єкта, будуть передбачати і різні інформаційні потреби, що буде надавати індивідуальність переліку об'єктів внутрішньої управлінської звітності, визначати ступінь деталізації інформації.

3. Формування каналів надходження економічної інформації з метою створення на її основі системи обліково-аналітичної інформації внутрішньої управлінської звітності. При цьому важливо враховувати, що сама діяльність підприємства є системою з наявністю певних входів і виходів, що дають змогу обмінюватися інформацією із зовнішнім середовищем. Управлінський персонал повинен виступити тут не лише як споживач інформації звітності, але й як ланка, що забезпечує наявність відповідної інформації.

4. Розробка засобів подання результатів фінансово-господарської діяльності підприємства як системи показників, що характеризують зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства. Оскільки при цьому сама фінансово-господарська діяльність підприємства може бути представлена як складна система, то це передбачає не один, а багато варіантів її поділу на складові елементи і, відповідно, кілька варіантів її опису. До складу завдань системного підходу до формування обліково-аналітичної інформації внутрішньої управлінської звітності входить те, щоб із безлічі розподілів вибрати найбільш адекватне, причому головним критерієм цього вибору має бути те, що така система повинна мати можливість врахувати цілісні властивості об'єкта дослідження, описати його структуру і динаміку. При цьому потрібно розробити як власне форми звітності з урахуванням необхідної інформації про об'єкти, так і алгоритм формування відповідної інформації з урахуванням професійного судження суб'єктів процесу.

5. Побудова узагальненої моделі фінансово-господарської діяльності підприємства за допомогою використання системи показників внутрішньої управлінської звітності. Цей етап передбачає власне уза-

гальнення зібраної інформації та її надання певним способом із використанням певного формату.

6. Дослідження чутливості моделі фінансово-господарської діяльності підприємства до зміни складників її параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища. Фактично цей етап передбачає здійснення аналізу показників, наведених у формах внутрішньої звітності, за основними напрямками. При цьому з метою реалізації принципу формування показників внутрішньої управлінської звітності, у тому числі достатності, наочності тощо, розрахункові показники мають бути приведені у формах внутрішньої управлінської звітності для всебічної характеристики об'єкта, інформація про який надається. Необхідною є також оцінка ступеня відповідності передбачуваних результатів і фактично досягнутих значень. При цьому обов'язковою є розробка алгоритму проведення такого дослідження, який буде визначатися потребами суб'єкта управління, можливостями суб'єкта дослідження та особливостями відповідного об'єкта дослідження.

7. Контроль основних параметрів на кожному з перерахованих вище етапів, а також

контроль в цілому комплексі показників внутрішньої управлінської звітності з виявленням найбільш істотних відхилень, пошуком недоліків у функціонуванні підприємства та порядку подання інформації у звітності, з поверненням до початкового етапу визначення формату внутрішньої управлінської звітності та з початком відповідного нового циклу.

Склад управлінської звітності, а також ступінь деталізації залежать від того, кому надається інформація. Найбільш загальні дані призначені для корпоративного рівня, більш деталізовані дані щодо стану діяльності надходять до менеджерів, а максимально докладна інформація надається керівникам функціональних підрозділів. Для раціональної побудови виробничо-управлінських звітів із метою попередження дублювання необхідно розмежовувати їх види. У даний період часу можна виділити такі різновиди звітів:

1. Обов'язкові (передбачені системою управлінського документообігу підприємства) і додаткові (складаються залежно від потреби управління). Під час реформування нормативної бази на молокопереробних підприєм-

<p>Нормативні документи для підготовки виробничого процесу (документ на оприбуткування молочної продукції структурними підрозділами, в яких зазначаються прямі витрати за періодами робіт і місяцям; лімітно-забірні відомості на відпуск сировини, матеріалів тощо</p>	<p>Внутрішні інструкції, положення про основні нормативи, що регламентують витрати трудових, матеріальних і грошових ресурсів, розроблені на основі галузевих збірників типових нормативів, а в разі відсутності останніх – розрахунковим шляхом, виходячи з фактичних витрат</p>	<p>Документи обліку і контролю: звіти руху товарно-матеріальних цінностей, документи з обліку праці та її оплати, журнали обліку робіт і послуг, акти прийому виконаних робіт, акти претензій на визначення та відшкодування збитків, виробничі звіти; класифікатор причин відхилень, що збільшують собівартість молочної продукції; класифікатор підрозділів, за результатами діяльності яких відбуваються відхилення</p>
---	---	--

Рис. 2. Первинна управлінська документація, що рекомендована молокопереробним підприємствам під час організації системи управлінського обліку

ствах комплекс первинної нормативної документації повинен містити групи обов'язкових до застосування документів (рис. 2).

2. Оперативні (являють собою сукупність даних у певному розрізі), агреговані (фактичне значення показників, сформованих з оперативних звітів), порівняльні (зіставлення показників – фактичних і планових, фактичних і базових, фактичних і аналогічних по галузі).

Так, Журнал ведення оперативного управлінського обліку і здійснення оперативного контролю над витратами сировини на виробництво готової молочної продукції та напівфабрикатів власного виробництва доцільно структурувати так (табл. 1).

Упровадження вищенаведеної форми зведеної внутрішньогосподарської звітності у

практику управлінського обліку молокопереробних підприємств дає можливість структурувати релевантні інформаційні масиви інформації для прийняття управлінських рішень.

Звітність, на нашу думку, повинна містити виробничо-управлінський звіт центру відповідальності; зведений виробничо-управлінський звіт за центрами відповідальності.

Управлінський звіт центру відповідальності складається за кожним переділом, циклом виробничої діяльності або в цілому за підрозділом.

У вищезазначеному звіті з'єднані можливості: використання будь-якого з методів виробничого і систем управлінського обліку витрат і методів калькулювання собівартості

Таблиця 1

**Структура журналу ведення оперативного управлінського обліку
і здійснення оперативного контролю над витратами сировини
на виробництво готової продукції та напівфабрикатів**

Номер розділу	Назва розділу	Зміст	Щоденна виробнича звітність, що є базою звіту	Первинна документація, (використовується під час розробки звітності)
1.	Рух молока- сировини	Узагальнюються та аналізуються кількісні та фізико-хімічні показники: надходження молока- сировини від постачальників сільськогосподарської продукції; фактичне відвантаження апаратного цеху для підготовки до подальшого використання, втрати при прийомі вихідної сировини, залишки на початок і кінець звітного періоду	Журнал виробничого контролю, оформлюваний щодня за результатами роботи цеху прийому молока	Реєстр із заготівлі сировини – молока, журнал обліку надходження сировини- молока, товарно-транспортні накладні постачальників сільськогосподарської продукції, журнали лабораторних вимірювань
2.	Витрати молока- сировини на виробництво продукції	Узагальнюються та аналізуються кількісні та фізико- хімічні показники витрати нормалізованих сумішей і нормалізованих вершків на виробництво молочної продукції по всьому асортименту продукції	Журнал виробничого контролю, оформлюваний щодня за результатами роботи апаратного цеху	Рецептури за видами молочної продукції; затверджені на підприємстві норми витрат сировини, матеріальних ресурсів, утрат; журнали лабораторних вимірювань
3.	Обсяги готової продукції	Узагальнюються та аналізуються кількісні та фізико-хімічні показники витрат на конкретний вид молочної продукції з виявленням нормативних і фактичних витрат під час виробництва	Журнал виробничого контролю, оформлюваний щодня за результатами роботи цехів, що виготовляють молочну продукцію	Рецептури за видами молочної продукції; затверджені на підприємстві норми витрат сировини, матеріальних ресурсів, утрат; журнали лабораторних вимірювань

Джерело: авторська розробка

продукції (робіт, послуг); організації обліку за будь-якими обраними з усього розмаїття об'єктами обліку витрат залежно від прийнятої методології ієрархічного рівня узагальнення витрат тощо.

Даний регістр (звіт) складається з трьох розділів. Перший розділ призначений для відображення нормативних витрат, відхилень фактичних витрат від нормативних і фактичних витрат та інших показників виробництва.

При цьому витрати тут відображаються за статтями витрат за розробленою номенклатурою. У другому розділі, відповідно, за графами відображається вихід продукції з урахуванням її якості. У даному розділі відображається також цехова собівартість кожного виду продукції. Третій розділ призначений для відображення, контролю й аналізу результатів виробництва продукції: відхилень змінних, умовно-змінних і постійних витрат від нормативів за видами продукції, технологічного переділу, циклу виробництва, центру відповідальності за місяць і з початку року; вартості одержаної продукції в оцінці за внутрішньогосподарськими трансфертними цінами; маржинального доходу і прибутку центру відповідальності для оцінки ефективності його діяльності.

Відхилення від нормативу витрат та інших показників відображають у звіті на підставі даних витратних документів. По суті, даний звіт може бути використаний також для контролю виконання бюджетів виробництва центрами відповідальності, а також точки беззбитковості виробництва на кожному етапі (стадії виробництва) календарного виробничого циклу. Вищезазначене досягається завдяки розробленій класифікації статей витрат, що, безумовно, сприяє прийняттю оперативних управлінських рішень із підвищення ефективності виробництва продукції за відповідними місцями виникнення витрат, їх носіям і центрам відповідальності.

Зведений управлінський звіт за центрами відповідальності складається у відповідному підрозділі підприємства наприкінці звітного

періоду по всіх цехах на підставі даних управлінських звітів усіх центрів відповідальності.

Після ретельної перевірки та звірки даних зведеного виробничо-управлінського звіту з даними відповідних звітів підрозділів один примірник звіту передається керівництву організації для прийняття управлінських рішень.

Проблема формування системи управлінської звітності молокопереробних підприємств в даний період часу набуває особливої гостроти, оскільки саме звітність стає інформаційним фундаментом для прийняття управлінських рішень стратегічного характеру, яких вимагає сучасний стан галузі, зумовлений необхідністю пошуку нових напрямів збуту, зокрема виходу на європейський та азійський ринки.

Висновки з цього дослідження. Управлінський облік є надважливим елементом інформаційної системи підприємств, з облікової точки зору являє собою самостійний обліково-управлінський механізм, що фактично стає верхівкою облікової системи.

Звітність має двоїстий характер: по-перше, це система взаємопов'язаних показників, які характеризують умови і результати діяльності підприємства або його складових елементів (сфер (сегментів) бізнесу) за минулий період; по-друге, звітність – це система документів, які забезпечують належну інформаційну підтримку процесу управління.

На вітчизняних молокопереробних підприємствах різної форми власності та підпорядкування внутрішні звіти складаються у табличній, графічній і текстовій формах. Таблична форма подання внутрішньої звітності є найбільш прийнятною і для укладачів, і для користувачів.

Із метою підвищення рівня інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень на вітчизняних молокопереробних підприємствах доцільно використовувати розроблені форми внутрішньої управлінської звітності: виробничо-управлінський звіт центру відповідальності; зведений виробничо-управлінський звіт за центрами відповідальності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дисциплінарна матриця управлінської звітності : [монографія] / В.В. Сопко, М.М. Бенько, О.М. Гончаренко [та ін.] ; за заг. ред. В.В. Сопко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 456 с.
2. Слободняк І.А. К вопросу об индивидуальной бухгалтерской управленческой отчетности / И.А. Слободняк // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 42(192). – С. 28–37.
3. Лень В.С. Управлінський облік : [навч. посіб.] / В.С. Лень ; 2-ге вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2006. – 317 с.
4. Атамас П.Й. Управлінський облік : [навч. посіб.] / П.Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.

5. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И.В. Аверчев. – М. : Вершина, 2006. – 512 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : [навч. посіб. для студ. спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448 с.
7. Слободняк И.А. Методология формирования информации бухгалтерской управленческой отчетности / И.А. Слободняк // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 44(194). – С. 17–24.
8. Костюкова Е.И. Особенности формирования внутренней управленческой отчетности в рыболовческих организациях / Е.И. Костюкова, Р.И. Галилова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 43(193). – С. 35–43.
9. Писаренко Т.М. Послідовність впровадження управлінської звітності на промисловому підприємстві / Т.М. Писаренко // 36. наук. пр. Таврійськ. держ. агротехнолог. ун-ту. Серія «Економічні науки». – Мелітополь : Люкс, 2013. – № 1(21). – Т. 2. – С. 226–232.

УДК 657.1

Проблеми обліку грошових коштів на підприємстві

Гнатенко Є.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Гикава А.О.

студентка
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

У статті розглянуто актуальні питання з обліку грошових коштів на підприємстві. Стисло наведено теоретичні основи організації обліку грошових коштів у касі та безготівкових розрахунків на підприємстві. Проведено аналіз останніх досліджень і публікацій та висвітлено думки науковців із питань обліку грошових коштів. Досліджено та визначено найпоширеніші проблеми організації обліку та руху грошових коштів в умовах господарювання. Запропоновано шляхи покращення ведення обліку грошових коштів на підприємстві.

Ключові слова: бухгалтерський облік, грошові кошти, підприємств, рух грошових коштів, безготівкові розрахунки.

Гнатенко Е.П., Гыкава А.О. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены актуальные вопросы учета денежных средств на предприятии. Кратко приведены теоретические основы организации учета денежных средств в кассе и безналичных расчетов на предприятии. Проведен анализ последних исследований и публикаций и отражены мнения ученых по вопросам учета денежных средств. Исследованы и определены наиболее распространенные проблемы организации учета и движения денежных средств в условиях хозяйствования. Предложены пути улучшения ведения учета денежных средств на предприятии.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, денежные средства, предприятие, движение денежных средств, безналичные расчеты.

Gnatenko Y.P., Gykava A.A. PROBLEMS OF ACCOUNTING OF FUNDS IN THE ENTERPRISE

This article describes the topical issues of accounting of funds in the enterprise. Briefly the theoretical basis for the organization of accounting of funds in cash and non-cash payments in the enterprise. The analysis of recent researches and publications and reflects the opinions of scholars on questions of the accounting of funds. Researched and identified the most common problems of organization of accounting and cash flow conditions. The ways of improvement of accounting of funds in the company.

Keywords: accounting, cash, enterprise, cash flows, non-cash payments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основою ефективного функціонування сучасного підприємства є безперервний періодичний рух грошових коштів. Як показує практика, перед господарючими суб'єктами постійно виникають проблеми щодо організації контролю над поновленням та подальшим збереженням динаміки циклів усієї діяльності підприємства.

Грошові кошти є найбільш ліквідними активами та обмеженими ресурсами, і успіх діяльності підприємства багато в чому визначається здатністю їх раціонально розподіляти і використовувати, саме тому організація їх обліку є досить важливим питанням під час контролю операцій із ними. Важливе значення достовір-

ної інформації про стан руху грошових коштів на поточних рахунках у банках зумовлюється необхідністю надання користувачам повної та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства та результати його діяльності для прийняття управлінських рішень. Проблеми обліку грошових коштів виступають як у теоретичній частині, так і в практичній, оскільки виникає багато різноманітних питань щодо їх обліку. Наприклад, у звіті про рух грошових коштів до фінансових інвестицій не включають купівлю тих фінансових інвестицій, що визначаються еквівалентами грошових коштів (деPOSITНИЙ сертифікат) [4, с. 37].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш обґрунтовано облік грошових

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

коштів було висвітлено в наукових працях таких учених, як: А.М. Андросов, С.Л. Береза, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.С. Гальчинський, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко, Н.М. Малюга, М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук, Г.В. Савіцька та ін. У працях Д. Рікардо віддавалася перевага функції грошей як засобу обігу. «Гроші, – писав він, – є товаром, ...що служить загальним засобом обміну». У книзі англійського економіста Т. Крампа «Феномен грошей» грошові функції подано як засіб платежу, міра вартості, одиниця виміру, засіб обігу та засіб нагромадження багатства. Економісти Долан та Кемпбелл визначають гроші як засіб нагромадження. У книзі англійського економіста Л. Харріса «Грошова теорія» йдеться про функції засобу обігу, засобу збереження вартості та одиницю рахунку і зовсім не згадуються функції засобу платежу і світових грошей. Із точки зору Ф.Ф. Бутиця, в організації обліку грошових коштів на поточних рахунках у банках виникають проблеми у зв'язку з тим, що підприємствам дозволено відкривати поточні рахунки в необмеженій кількості, саме це ускладнює контроль руху грошових коштів. Науковець рекомендує обмежити кількість банків, з якими можуть співпрацювати (відкривати рахунки), це дасть змогу краще контролювати організацію обліку грошових коштів на поточних рахунках у банках. В.М. Сорокіна у своїх працях наголошує на тому, що під час розробки форми звіту, який регламентується Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1, слід було врахувати умови здійснення підприємством у звітному періоді операцій товарного обміну. Показник прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування міститиме частку фінансового результату від бартерних операцій. У зв'язку із цим необхідно передбачати у формі звіту рядок коригувань на прибуток (збиток) від бартерних операцій. Це підвищило б аналітичну цінність звіту і дало змогу оцінити втрати у фінансових результатах підприємства через здійснення товарообмінних операцій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вдосконалення організації бухгалтерського обліку, застосування ефективнішої методики з обліку грошових коштів залишається одним із найактуальніших питань, оскільки від наявності у підприємства грошових коштів залежить його платоспроможність, конкурентоспроможність, а отже, ефективна діяльність підприємства та його подальший розвиток.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення проблем та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення методики бухгалтерського обліку грошових коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грошовим коштам належить значне місце в діяльності підприємств, установ, організацій. Грошові кошти виступають важливим відокремленим об'єктом системи бухгалтерського обліку і водночас грошовим вимірником для інших облікових об'єктів. В економічній літературі грошові кошти трактують по-різному: як економічні відносини між суб'єктами господарювання, як товар, титул вартості, загальний еквівалент тощо.

Гроші – найдинамічніший елемент економічної системи, а їх обіг формує кровоносну систему галузей економічної діяльності, тому від стабільності грошей значною мірою залежать стабільність та ефективність економічної системи. Виконувані грошима функції надають цілісності народному господарству окремої країни та частково світовій економіці. Своєю чергою, стабільність і сила (міцність) національних грошей залежать від економічної могутності країни, конкурентоспроможності її товарів, соціально-економічної та політичної злагоди в державі та ін. Правильно діюча грошова система впливає життєву силу в кругообіг доходів і витрат, який уособлює всю економіку. Добре працююча грошова система сприяє як повному використанню потужностей, так і повній зайнятості. І навпаки, погано функціонуюча грошова система може стати головною причиною різких коливань рівня виробництва, зайнятості та цін в економіці, викривить розподіл ресурсів.

Для розуміння сутності грошових коштів потрібно уявити їхню роль. Прийнято вважати, що найкраще економічна суть грошей проявляється в їх функціях. Традиційно в економічній науці виділяють п'ять основних функцій грошей: міра вартості; засіб обігу; засіб платежу; засіб нагромадження; світові гроші. Перелічені функції у своїй системній єдності становлять реальне функціонування грошової маси.

Предметом бухгалтерського обліку грошових коштів є процеси документального оформлення руху коштів у касі підприємства та на рахунках у банку, господарські операції, пов'язані з надходженням і видатками грошових коштів. Здійснення процедури відображення в бухгалтерському обліку і розкриття інформації про грошові кошти у фінансовій

звітності регламентує НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

До грошових коштів підприємства, згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1, належать [2, с. 1]:

- готівка в касі;
- кошти на рахунках у банках;
- депозити до запитання.

Порядок здійснення розрахунків грошовими коштами суворо регламентований чинним законодавством України. Звичайно, існують певні правила, установлений порядок для здійснення операцій з готівкою. Це – касова дисципліна [3, с. 2].

Готівковий і безготівковий грошові обороти органічно пов'язані між собою, що реалізується через перехід однієї форми в іншу. Наприклад, виручка надходить до каси підприємства, а потім здається до установи банку для зарахування на поточний або інший рахунок. Із цих рахунків у банку проводяться розрахунки між господарюючими суб'єктами та надходить готівка в касу підприємства для видачі заробітної плати, авансу підзвітним особам тощо.

Для забезпечення достовірної і точної інформації про рух коштів необхідно забезпечити їх чіткий, своєчасний та повний облік, тому основними завданнями бухгалтерського обліку грошових коштів є:

- правильна організація, своєчасне й законне проведення безготівкових і готівкових розрахункових операцій;
- своєчасне та правильне документування операцій із руху грошових коштів і розрахунків;
- забезпечення збереження грошових коштів і цінних паперів у касі підприємства;
- контроль над витрачанням грошових коштів;
- своєчасне та точне ведення розрахунків із дебіторами та стягнення заборгованості;
- періодичне проведення інвентаризацій грошових коштів і дебіторської заборгованості;
- забезпечення схоронності коштів у місцях їх зберігання і контроль над їх цільовим використанням;
- своєчасне і повне відображення в документах і реєстрах бухгалтерського обліку руху коштів у касі підприємства і на рахунках у банку;
- суворе дотримання встановлених правил ведення касових операцій і здійснення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності;

– забезпечення своєчасності взаєморозрахунків із метою запобігання штрафним санкціям.

Проблеми обліку грошових коштів є досить важливим питанням, тому що від достовірності та оперативності обліку залежить уся фінансова діяльність та звітність підприємства. До наявних облікових проблем стосовно руху та наявності грошових коштів слід віднести:

- 1) визнання та класифікацію грошових коштів;
- 2) правильне їх відображення у фінансовій звітності;
- 3) організацію контролю над процесом збереження та використання грошових коштів;
- 4) оптимізацію надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигод від проведених заходів;
- 5) повноту та своєчасність відображення в системі обліку рух грошових коштів.

Основним інформаційним джерелом щодо руху грошових коштів та їх еквівалентів є форма № 3 фінансової звітності «Звіт про рух грошових коштів». Цей звіт є одним із найскладніших у всій фінансовій звітності підприємства. «Звіт про рух грошових коштів» надає інформацію про операційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства, а також дає можливість оцінити ситуацію, пов'язану з надходженням та витрачанням грошових коштів, та визначити потреби підприємства щодо використання цих коштів. Тобто форма звітності є багатосторонньою, що суттєво ускладнює процес його заповнення.

Як показує практика, облік грошових коштів достатньо регламентований законодавчими та нормативними актами України. Але розширення форм і методів здійснення розрахунків, властивостей та функцій грошових коштів як інструментів забезпечення платоспроможності стали основною причиною уточнення та деталізації відображення в бухгалтерському обліку та контролю операцій із ними, тому виникає необхідність у застосуванні конкретних прийомів управління грошовими коштами, джерелом якого є достовірне інформаційне забезпечення.

Застосування на підприємствах системи контролю грошових коштів дасть змогу значно підвищити ефективність усього процесу управління його діяльністю, а також пропонується на підприємствах здійснювати розробку фінансових планів надходження та витрачання грошових коштів на наступний рік, в

якому буде розрахунок планового доходу від основної діяльності та витрати грошових коштів у розрізі статей витрат. Також на початку кожного місяця підприємствам доцільно було б формувати звіт за попередній місяць про надходження і використання грошових коштів та порівнювати його з нормативними (плановими) показниками. Ця процедура забезпечить оперативний контроль над рухом грошових коштів на підприємствах.

Нині важливою є необхідність повної автоматизації обліку грошових коштів, що забезпечить високу точність облікових даних, пов'язаних із рухом грошових коштів. Не менш важливою є й проблема повноти та своєчасності відображення грошових коштів у системі обліку, адже якщо грошові кошти не будуть повністю та своєчасно оприбутковані, то не буде чіткого відображення реального розміру коштів. А далі – неправильне відображення

податкових стягнень. І така помилка тягне за собою низку інших, які можливо виявити лише під час інвентаризації.

Висновки з цього дослідження. Діяльність кожного підприємства прямо залежить від правильної організації обліку грошових коштів, оскільки основу діяльності підприємства становлять операції, пов'язані з рухом грошових коштів. Проблеми обліку грошових коштів та їх вирішення є актуальними і важливими для всіх підприємств, адже від достовірності та оперативності обліку залежить уся фінансова діяльність підприємства. Побудова належної системи бухгалтерського обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в регістрах і завершуючи складанням звітності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в національній валюті України. Затверджена Постановою Правління Національного банку України від 21.01.04 № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>.
2. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Постанова правління НБУ «Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні» від 19.02.2001 № 72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>.
4. Сук Л. Організація обліку операцій на рахунках у банках / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – № 8. – С. 36–44.

УДК 338.2

Управління та облік основних засобів на підприємстві

Кравченко М.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

В умовах ринкових відносин та євроінтеграційних процесів першочергове значення набуває матеріально-технічне забезпечення підприємств – виробників сільськогосподарської продукції, зокрема в частині основних виробничих засобів. Потужна та ефективно функціонуюча матеріально-технічна база підприємства є запорукою його успіху в економічній діяльності, забезпечує безперебійний виробничий процес, визначає ефективність виробництва. Постійний контроль над ефективним використанням основних засобів має велике значення для управління виробничою діяльністю кожного підприємства. Ефективне управління основними засобами підприємства є досить складною системою.

Ключові слова: облік, підприємство, основні засоби, управління, контроль.

Кравченко Н.В. УПРАВЛЕНИЕ И УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях рыночных отношений и евроинтеграционных процессов первостепенное значение приобретает материально-техническое обеспечение предприятий – производителей сельскохозяйственной продукции, в частности в части основных производственных средств. Мощная и эффективно функционирующая материально-техническая база предприятия является залогом его успеха в экономической деятельности, обеспечивает бесперебойный производственный процесс, определяет эффективность производства. Постоянный контроль над эффективным использованием основных средств имеет большое значение для управления производственной деятельностью каждого предприятия. Эффективное управление основными средствами предприятия является достаточно сложной системой.

Ключевые слова: учет, предприятие, основные средства, управление, контроль.

Kravchenko M.V. THE MANAGEMENT AND ACCOUNTING OF FIXED ASSETS IN THE ENTERPRISE

In conditions of market relations and integration processes is of paramount importance logistics enterprises-manufacturers of agricultural products, in particular in the part of fixed production assets. Powerful and effective material-technical base of the enterprise is the key to its success in economic activities, ensures smooth production process, determines the efficiency of production. To date, ongoing monitoring of efficient use of fixed assets is of great importance for the management of production activities of each enterprise. Effective asset management of the company is quite a complex system.

Keywords: the accounting, enterprise fixed assets management, control.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення успішного процесу виробництва на підприємствах – виробниках сільськогосподарської продукції передбачає обґрунтування методологічних аспектів у сфері формування, управління та використання основних засобів.

Проблема формування, управління та раціонального використання основних засобів на підприємствах – виробниках сільськогосподарської продукції в сучасних умовах є досить актуальною, тому що застаріла матеріально-технічна база призводить до зниження рівня фондо- й енергозабезпеченості виробництва. Зростає питома вага основних засобів праці, які морально та фізично застаріли і потребують заміни, скорочуються обсяги їх виробництва, не забезпечується їх відтворення.

Таким чином, недостатнє теоретичне і практичне опрацювання питань побудови організації обліку та управління основними засобами на підприємстві, а також зростаюча актуальність раціонального вдосконалення основних засобів та їх контролю на підприємствах в умовах розвитку ринкової економіки визначили вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань обліку та управління основними засобами в сільськогосподарських підприємствах присвячено роботи багатьох учених. Ця тема досліджувалася багатьма провідними науковцями з бухгалтерського обліку, економіки та контролю, зокрема Бутинцем Ф.Ф., Бойком В.В., Березіном О.В., Багатою І.М., Козаком В.Г., Костяковою А.А., Бабицем В.В., Суком Л.К., Вербою В.А., Волковою О.Н., Огійчуком М.Ф., Светловою Н.М.,

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Мареничем Т.Г., Яценком В.М. та ін. Проте низка питань досі залишаються недостатньо вивченими. Питання обліку та управління основними засобом, є досить актуальним в Україні, воно має велике значення для становлення і нормального функціонування економіки [1, с. 390].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – обґрунтувати теоретичні та методичні положення аналізу, обліку, стану та динаміки основних виробничих засобів; розробити рекомендації щодо оптимальних обсягів, видового складу і пріоритетних напрямів капітальних вкладень на їх формування в умовах ринку на прикладі фермерського господарства «Вихрь» Васильківського району Дніпропетровської області. Відповідно до мети роботи були поставлені такі завдання:

- узагальнити теоретично-методичні основи та визначити особливості управління використанням основних засобів підприємства;

- обґрунтувати доцільність та визначити ефективність оновлення основних виробничих засобів, оцінити ризики.

- надати рекомендації з питань удосконалення обліку та управління основними засобами.

Об'єкт дослідження – процес формування економічної ефективності використання основних виробничих засобів сільськогосподарських підприємств.

Предмет дослідження – теоретичні, методологічні та практичні аспекти підвищення економічної ефективності використання основних виробничих засобів у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року.

Відповідно до діючої типової класифікації, основні засоби групуються залежно від функціонального призначення, галузевої належності, речовинно-натурального складу тощо.

Залежно від функціонального призначення основні засоби поділяються на виробничі та невикробничі.

Виробничі основні засоби – це засоби, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню. До них

належать будівлі, споруди, силові машини та устаткування, передавальні пристрої, транспортні засоби, робоча худоба, багаторічні насадження, інші основні засоби, що діють у сфері матеріального виробництва.

Невикробничі основні засоби – це засоби, що не беруть безпосередньої або побічної участі у процесі виробництва та передбачені для обслуговування потреб житлово-комунального господарства, охорони здоров'я, освіти, культури. До них належать споруди, будівлі, машини, обладнання, апарати та інші засоби, що використовуються у невикробничій сфері [5, с. 25–32].

Основними факторами, які впливають на структуру основних виробничих засобів підприємств, є: рівень автоматизації і механізації, рівень спеціалізації і кооперування, кліматичні та географічні умови розміщення підприємств. Кожний фактор по-різному впливає на структуру виробничих засобів. Поліпшити структуру основних виробничих засобів можна за рахунок: оновлення та модернізації устаткування, ефективнішого використання виробничих приміщень установленням додаткового устаткування на вільній площі; ліквідації зайвого й малоефективного устаткування.

Згідно з вищенаведеними дослідженнями, формування основних засобів підприємства можливе тільки на основі відповідних досягнень його цілей технологій і способів організації виробництва. Дане поняття має винятково важливе наукове і практичне значення, яке визначає необхідні умови формування засобів виробництва, їх ефективного використання.

Для ефективного використання основних засобів на підприємстві необхідно правильно управляти ними. Управління – це вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей [4, с. 36–45].

Управління основними засобами на сільськогосподарських підприємствах є досить складною системою. Проблема полягає в тому, що основні засоби формуються під час створення підприємства і служать тривалий час.

Успішність управління основними засобами підприємства можна розглядати з позиції ефективності їхнього використання в господарському обороті. Через те, що основні засоби експлуатуються тривалий час, вони поступово втрачають свою вартість за рахунок фізичного зносу, а перенесення вартості основних засо-

бів на продукцію, що виготовляється, виконувани роботи, надані послуги відбувається за рахунок нарахування амортизації. Доречно було б звернути увагу на цільове використання амортизаційних потоків, які формуються в результаті виробничої діяльності.

Детальнішу оцінку та аналіз основних засобів ми проведемо на прикладі ФГ «Вихрь». Господарство є середнім за розміром сільськогосподарським підприємством району. Головним засобом виробництва в аналізованому господарстві є земля. Важливе значення в діяльності сільськогосподарських підприємств відіграють основні засоби. Забезпечення сільськогосподарських підприємств основними засобами виробництва та ефективність їх використання є важливими чинниками, від яких залежать результати госпо-

дарської діяльності, зокрема якість, повнота і своєчасність виконання сільськогосподарських робіт, а отже, й обсяг виробництва продукції, її собівартість, фінансове становище підприємства. У зв'язку із цим оцінка забезпечення ФГ «Вихрь» основними засобами та пошук резервів підвищення ефективності їх використання має велике значення.

Розглянемо склад та структуру основних виробничих фондів ФГ «Вихрь» (табл. 1).

Проаналізувавши дані табл. 1, можна зробити висновок, що вартість основних засобів ФГ «Вихрь» за досліджуваний період збільшилась на 386,1 тис. грн. Такі зміни відбулися за рахунок збільшення вартості основних засобів сільськогосподарського призначення на 492,3 тис. грн. Але при цьому вартість невикористаних основних засобів фермерського гос-

Таблиця 1

Склад основних засобів ФГ «Вихрь», тис. грн.

Основні засоби	2011	2012	2013	2014	2015	2015 +/- до 2011
Сільськогосподарського призначення	1743,3	1779,9	1937,7	2082,9	2235,6	+492,3
Несільськогосподарського призначення	108,3	110,4	99,3	103,5	90,6	-17,7
Невиробничі	299,1	254,4	174,9	195,9	210,6	-88,5
Разом	2150,7	2144,7	2211,9	2382,3	2536,8	+386,1

Таблиця 2

Забезпеченість та ефективність використання основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення у ФГ «Вихрь»

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2015 у % (+/-) до 2011
Вартість основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення, тис. грн.	1743,3	1779,9	1937,7	2082,9	2235,6	128,2
Вартість оборотних засобів, тис. грн.	375,9	426,3	515,4	468,9	558,6	148,6
Вартість товарної продукції, тис. грн.	1591,2	2553,9	3177,0	4164,6	6415,5	403,2
Чистий прибуток, тис. грн.	137,1	261,0	497,4	521,0	1940,6	1803,5
Середньорічна чисельність робітників, ос.	18	18	24	27	30	166,7
Площа сільськогосподарських угідь, га	842,1	1005,6	1215,3	1215,3	1267,5	150,5
Фондозабезпеченість, тис. грн. на 100 га сільськогосподарських угідь	207,0	177,0	159,4	171,4	176,4	-30,6
Фондоозброєність, тис. грн. на 1 середньорічного працівника	96,9	98,9	80,7	77,1	74,5	-22,4
Фондовіддача, грн.	0,91	1,43	1,64	2,00	2,87	+1,96
Фондоємність, грн.	1,10	0,70	0,61	0,50	0,35	-0,75
Норма прибутку, %	6,5	11,8	20,3	20,4	69,4	+62,9

подарства та вартість його основних засобів сільськогосподарського призначення скоротилися відповідно на 88,5 та 17,7 тис. грн. Такі зміни у цілому є позитивними, господарство поповнюється новими основними засобами, які забезпечують більш ефективну його роботу.

Проаналізуємо забезпеченість та ефективність використання основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення в ФГ «Вихрь» (табл. 2).

Процес виробництва передбачає раціональне поєднання праці і засобів виробництва як органічних складників цього процесу, тому важливо домагатись найбільш продуктивного і раціонального їх використання. До засобів виробництва належать ті засоби та предмети праці, в яких втілена минула (тобто уречевлена) праця, а саме: засоби механізації, електрифікації та автоматизації виробництва, будівлі і споруди, передавальні пристрої, різна сировина та матеріали, паливно-мастильні матеріали, фінансові ресурси та ін. Засоби виробництва мають натуральне (матеріальне) та вартісне (грошове) вираження. Вартість усіх засобів виробництва становить виробничі фонди агросервісного підприємства. Разом із живою працею вони покликані створювати новий продукт (товар) [3, с. 322].

У процесі використання засоби виробництва виконують неоднакову функцію і за своєю економічною сутністю не є однорідними, тому й спрацьовуються в процесі виробництва не з однаковою інтенсивністю. Одні вичерпують свої можливості протягом одного виробничого циклу (оборотні засоби) (паливо, мастила, мінеральні добрива, насіння, корми тощо), інші – споживаються протягом багатьох виробничих циклів (основні засоби) (засоби механізації, електрифікації і автоматизації виробництва, будівлі і споруди, передавальні пристрої тощо). Інтенсивність спрацьовування засобів виробництва у сфері аграрного сервісу називається зносом основних засобів, або ступенем зносу. Розрізнять фізичний і моральний знос основних засобів виробництва. Перший характеризує рівень переносу засобами виробництва своєї вартості на створюваний продукт, при цьому ОЗВ поступово втрачають свої початкові техніко-економічні показники і певного строку служби виходять із ладу.

Поряд із фізичним зносом основні фонди зношуються і морально, що виражається у відносному зниженні ефективності та знеціненні засобів виробництва. Основні фонди незалежно від рівня втрати їх споживчої вар-

тості можуть бути достроково, тобто раніше встановленого для них строку служби, виключені з процесу суспільного виробництва.

Моральний знос проявляється у двох формах:

- перша форма викликається зменшенням вартості виготовлення машин та обладнання на основі зростання продуктивності праці в промислових галузях. Воно призводить до зниження відпускних цін на засоби виробництва і за інших рівних умов – до зменшення суми амортизації;
- друга форма зумовлена впровадженням нових, більш сучасних ефективних машин, застосування яких дає змогу знизити затрати праці і матеріально-грошових засобів на одиницю продукції або виконуваних робіт.

Таким чином, моральний знос показує відносне погіршення споживчих якостей засобів виробництва у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу. Розробка нових конструкцій машин з ефективнішими експлуатаційними характеристиками зумовлює зниження ефективності використання наявних. Отже, в умовах ринкової економіки слід прагнути до підвищення оборотності тих засобів виробництва, які не повністю споживаються протягом одного виробничого циклу [3, с. 322].

Із даних табл. 2 можна зробити висновки, що забезпеченість ФГ «Вихрь» основними виробничими засобами сільськогосподарського призначення збільшилася в 2015 р. порівняно з 2011 р. на 28,2%. Така ситуація склалася внаслідок того, що за рахунок розширення сільськогосподарських угідь виникла необхідність у розширенні виробничих засобів сільськогосподарського призначення.

Фондозабезпеченість зменшилась і свідчить, що в 2015 р. порівняно з 2011 р. зменшення становить 30,6 тис. грн. у зв'язку з перевищенням темпів зростання площі сільськогосподарських угідь господарства над збільшенням вартості його основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення.

Фондоозброєність показує, що на одного середньорічного працівника в господарстві в 2015 р. припадало 74,5 тис. грн. основних засобів. Це менше проти 2011 р. на 22,4 тис. грн. Зниження показника фондоозброєності говорить про перевищення темпів зростання середньорічної кількості працівників над вартістю основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення.

Показником, що характеризує випуск продукції на одиницю вартості основних вироб-

ничих засобів (фондів), є фондоддача. Вона зросла за останні п'ять років у 3,15 рази. Ще одним показником, що характеризує забезпеченість господарства основними виробничими засобами сільськогосподарського призначення, є фондоємність. У ФГ «Вихрь» на виробництво 1 грн. товарної продукції в 2015 р. було використано на 0,75 грн. основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення менше, ніж у 2011 р.

Під час оцінки структури основних виробничих засобів необхідно враховувати, що їх структурні елементи істотно відрізняються за функціональною роллю в процесі виробництва, а тому не з однаковою активністю впливають на кінцеві результати господарювання. Тому для поглибленого вивчення структури основних виробничих засобів ФГ «Вихрь» необхідно проаналізувати співвідношення їх активної і пасивної частин (табл. 3).

Розрахунки показали, що в 2015 р. пасивна частина основних виробничих засобів на підприємстві перевищувала активну на 12,4%, що не є позитивним явищем, адже за рахунок активних виробничих засобів досягається підвищення ефективності виробництва. Але якщо порівнювати дані за 2015 р. з даними за 2011 р., то можна помітити, що питома вага активної частини основних засобів в господарстві за цей період зросла на 5,6 в. п. (табл. 3).

Для вирішення завдання підвищення ефективності використання основних засобів та отримання бажаних результатів у діяльності ФГ «Вихрь» повинні бути розроблені конкретні шляхи, спрямовані на поліпшення використання основних засобів, практичне застосування яких дасть змогу використовувати наявні на підприємствах резерви підвищення їх ефективності, а також визначити основні чинники, що сприятимуть цьому [2, с. 3–7].

Ми вважаємо, що сукупність резервів покращення використання основних засобів підприємства може бути поділена на три великих групи.

1. Технічне вдосконалення засобів праці, яке передбачає:

- технічне переозброєння на базі комплексної автоматизації та впровадження гнучких виробничих систем;
- заміну застарілої техніки, модернізацію обладнання;
- механізацію допоміжних та обслуговуючих виробництв;
- розвиток винахідництва та раціоналізаторства.

2. Збільшення тривалості роботи машин та обладнання за рахунок:

- ліквідації незадіяного обладнання;
- скорочення строків ремонту обладнання;
- зниження простоїв: цілозмісних та середньої зміни.

3. Покращення організації та управління виробництвом, а саме:

- прискорення досягнення проектно-продуктивності введених в експлуатацію основних фондів;
- упровадження наукової організації праці та виробництва;
- покращення забезпечення матеріально-технічними ресурсами;
- вдосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки;
- розвиток матеріальної зацікавленості працівників, що сприяє підвищенню ефективності виробництва [5, с. 25–32].

Однією з головних ознак підвищення рівня ефективного використання основних засобів підприємства є збільшення обсягів виробництва продукції.

Важливим шляхом підвищення економічної ефективності засобів є пропорційний роз-

Таблиця 3

Структура основних виробничих засобів за функціональною роллю в процесі виробництва у ФГ «Вихрь»

Групи основних засобів	2011		2015		2015 +/- до 2011	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	по структурі
Активні, всього (машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар, меблі)	665,9	38,2	979,2	43,8	+313,3	+5,6 в.п.
Пасивні, всього (будівлі, споруди, передавальні пристрої, інші основні засоби)	1077,4	61,8	1256,4	56,2	+179,0	-5,6 в.п.
Разом	1743,3	100,0	2235,6	100,0	+492,3	0,0

виток окремих видів основних виробничих засобів. Це – дотримання оптимального співвідношення наявності окремих марок тракторів і причіпних знарядь до них, автомобілів і гаражів для їх зберігання тощо.

Багатьом підприємствам аграрного сектора АПК необхідно освоїти і такий шлях удосконалення структури засобів, як підвищення питомої ваги активної їх частини. Істотним напрямом підвищення ефективного використання основних засобів є вдосконалення їх структури. Важливо підвищувати їх частку в загальній вартості основних засобів, тому пошук оптимальної виробничої структури основних засобів на підприємстві – найважливіший напрям поліпшення їх використання [12].

Висновки з цього дослідження. На успішне управління основними засобами впливають багато чинників як внутрішнього,

так і зовнішнього характеру, але головними, на нашу думку, є особливості умов виробництва, специфіка господарської діяльності та кінцевий результат, що безпосередньо впливають на ефективність управління основними засобами в цілому. Також успішність управління основними засобами підприємства можна розглядати з позиції ефективності їхнього використання в господарському обороті. Через те, що основні засоби використовуються тривалий час, вони поступово втрачають свою вартість за рахунок фізичного зносу, а перенесення вартості основних засобів на продукцію, що виготовляється, виконувані роботи, надавані послуги відбувається за рахунок нарахування амортизації. Тобто управління основними засобами переважно зводиться до того, щоб забезпечити своєчасне підвищення ефективності їхнього використання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки : [навч. посіб.] / П.Й. Атамас. – К. : ЦУЛ, 2010. – 390 с.
2. Андрищенко Н.С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н.С. Андрищенко // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2007. – № 5. – С. 3–7.
3. Верба В.А. Проектний аналіз : [підручник] / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – К. : НЕУ, 2000. – 322 с.
4. Виханский О.С. Менеджмент : [учебник] / О.С. Виханский, А.И. Наумов ; 3-е изд. – М. : Гардарики, 2010.
5. Грецька Г.А. Розвиток підприємства в аграрному секторі України / Г.А. Грецька // Агросвіт. – 2011. – № 15. – С. 25–32.

УДК 657.3

Особливості обліку і аудиту праці і заробітної плати на підприємстві

Мардус Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Селюков Д.Л.

студент
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Статтю присвячено актуальним питанням організації обліку і аудиту праці і заробітної плати на вітчизняних підприємствах. Визначено поняття наведених термінів, досліджено нормативну базу з регулювання праці і заробітної плати в Україні, розглянуто особливості організації бухгалтерського і податкового обліку праці і заробітної плати на підприємстві та розроблено заходи щодо оптимізації обліку і аудиту праці і заробітної плати з метою ефективного функціонування підприємства.

Ключові слова: праця, заробітна плата, бухгалтерський облік, податковий облік, тарифна система.

Мардус Н.Ю., Селюков Д.Л. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена актуальным вопросам организации учета и аудита труда и заработной платы на отечественных предприятиях. Определены понятия приведенных терминов, исследована нормативная база по регулированию труда и заработной платы в Украине, рассмотрены особенности организации бухгалтерского и налогового учета труда и заработной платы на предприятии и разработаны мероприятия по оптимизации учета и аудита труда и заработной платы с целью эффективного функционирования предприятия.

Ключевые слова: труд, заработная плата, бухгалтерский учет, налоговый учет, тарифная система.

Mardus N.Yu., Selyukov D.L. FEATURES OF ACCOUNTING AND AUDIT WORK AND SALARY AT THE ENTERPRISE

The article is devoted to topical issues of accounting and audit work and wages for domestic enterprises. The concept of these terms, explored the regulatory framework of regulation of labor and wages in Ukraine, the peculiarities of accounting and taxation of labor and wages in the company and developed measures to optimize the accounting and auditing work and wages for the effective operation of the business.

Keywords: labor, wages, accounting, tax accounting, tariff system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Заробітна плата є однією з найважливіших і найскладніших економічних категорій, що формує стимулювання трудової діяльності і є основним джерелом доходу найманих працівників, індикатором, що визначає загальний життєвий рівень працівників і є ефективним засобом мотивації працівників. З іншого боку, для роботодавців заробітна плата є значною часткою витрат виробництва. Тому питання дослідження праці і заробітної плати є актуальними як для працівників, так і для роботодавців.

До того ж заробітна плата є потужним і найважливішим засобом щодо стимулювання продуктивності праці та її зростання, при-

скорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності виробництва, зростання як добробуту громадян, так і економічних процесів в країні загалом.

Особливої актуальності ці питання набувають у період кризових процесів, що зумовлює необхідність поглибленого дослідження економічних процесів, що відбуваються на підприємстві і полягають у зборі, обробці і контролі обліково-аналітичної інформації щодо праці, її продуктивності та її оплати на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині ефективність функціонування підприємства залежить від обліку і контролю факто-

рів, які відображають об'єктивно наявні відмінності, пов'язані з кінцевими результатами праці і заробітної плати кожного працівника і діяльності підприємства загалом.

Дослідженню цієї теми присвячено багато робіт українських і зарубіжних вчених, таких як, зокрема, В.В. Іваненко, Н.М. Грабова, В.Г. Герасимчук, Х. Валленройтер, А.В. Андрейчиков, Є.В. Мних, Н.М. Ткаченко, В.П. Завгородній, О.В. Лишиленко, В.С. Лень, В.В. Гливенко, Л.І. Лук'яненко, В.І. Єфіменко, М.Р. Лучко, І.Д. Бенько, М.Т. Чумаченко, Г.В. Савицька.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте становить значний інтерес вивчення теоретико-методичних і практичних підходів з організації обліку і аудиту праці і заробітної плати в контексті збору і обробки облікової інформації з питань праці і заробітної плати, зростання продуктивності праці на підприємстві та пошуку шляхів оптимізації витрат на оплату праці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). В умовах сучасного економічного положення в Україні вкрай важливою проблемою є розкриття сутності методичних підходів до обліку і аудиту проведення нарахувань і виплат працівникам на підприємстві. Це пов'язано насамперед з тим, що заробітна плата формує платоспроможний попит населення та мотивує й стимулює працівників на більш продуктивну працю, тому питання створення обліково-аналітичної бази для потреб відповідних користувачів та її контроль є важливими завданнями у загальній управлінській діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України «Про оплату праці» держава здійснює регулювання зарплати працівників підприємств усіх форм власності і господарювання через установлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, що фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств, а також через оподаткування доходів працівників [1].

Договірне регулювання оплати праці здійснюється на основі системи угод на державному (генеральна угода), галузевому, регіональному і виробничому (колективний договір) рівнях відповідно до закону України «Про колективні договори й угоди».

В нашому розумінні заробітна плата – це винагорода за труд. А оплата праці робітників – це ціна трудових ресурсів, які залучені у виробничому процесі. Причому розмір заробітної

плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці й господарської діяльності підприємства і регулюється законодавством.

Організація оплати праці на фірмі включає 4 елементи [2]:

- 1) формування Фонду оплати праці;
- 2) нормування праці;
- 3) розробка тарифної системи (тарифне нормування праці);
- 4) розробка ефективних систем оплати праці.

Відповідно до ст. 2 Закону України «Про оплату праці» заробітна плата може бути такою [1]:

- 1) основна заробітна плата;
- 2) додаткова заробітна плата;
- 3) інші заохочувальні та компенсаційні витрати.

Основна заробітна плата – це оплата праці у межах встановлених норм (нормативна заробітна плата).

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад встановлених норм, за трудові успіхи, винахідливість та особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, та премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань та функцій.

До інших заохочувальних та компенсаційних витрат включаються:

- виплати за підсумки роботи організації за рік (13-а заробітна плата);
- компенсаційні та інші грошові виплати, які не передбачені актами чинного законодавства.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм (норми часу, норми виробітку, норми обслуговування, посадові обов'язки тощо). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників і посадових окладів для службовців.

Відповідно до ст. 15 Закону України «Про оплату праці» регламентується організація оплати праці на підприємстві. У ній вказується, що форми, системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, надбавки, компенсаційні виплати тощо встановлюються підприємствами в колективних договорах, генеральних чи галузевих угодах [1].

Підприємства та установи ведуть облік робочого часу, що полягає в обліку робочого часу і контролі за станом трудової дисципліни

на підприємствах і здійснюється табельним обліком. Сутність табельного обліку полягає в щоденній реєстрації явки працівників на роботу, виходу з роботи, спізнень і неявок із зазначенням причин, а також часу простоїв і надурочної роботи.

Форми, системи й розмір оплати праці робітників, а також інші види їхніх доходів встановлюються підприємствами самостійно з огляду на принцип матеріального заохочення кожного робітника [1].

Форми і системи оплати праці на підприємстві регулює керівник підприємства, який також встановлює робітникам конкретні розміри тарифних ставок.

Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає тарифні сітки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники). Норми праці, розцінки тарифної сітки, схеми посадових окладів, розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших виплат встановлюються підприємствами у колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством [1; 3–5].

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати. Проте законодавством України не заборонено використання інших систем оплати праці.

Підприємство для обліку робочого часу може самостійно визначати [6]:

- відповідальних працівників за оформлення табеля обліку робочого часу;
- посадових осіб, що засвідчуватимуть інформацію, зазначену в табелях (підписуватимуть табель);
- терміни подання табелів на підпис відповідним посадовим особам та до бухгалтерії для нарахування заробітної плати (зазвичай це останній день місяця, оскільки терміни подачі звітності органам статистики по заробітній платі суворо обмежені);
- порядок внесення до табеля даних про прийнятих на роботу та звільнених з неї працівників;
- методику присвоєння працівникам табельних номерів.

На кожному підприємстві незалежно від форми власності необхідно забезпечити правильну організацію обліку особового складу працівників, прийнятих на постійну або тимчасову роботу.

Облік особового складу підприємства ведеться відділом кадрів. Міністерством статистики затверджені типові форми первинного обліку особистісного складу, до яких відносяться:

- 1) № П-1 «Наказ (розпорядження) про прийняття на роботу»;
- 2) № П-2 «Особова картка»;
- 3) № П-3 «Алфавітна картка»;
- 4) № П-4 «Особова картка спеціаліста з вищою освітою, який виконує науково-дослідні, проектно-дослідницькі й технологічні роботи»;
- 5) № П-5 «Наказ (розпорядження) про переведення на іншу роботу»;
- 6) № П-6 «Наказ (розпорядження) про надання відпустки».

На підприємстві встановлений п'ятиденний робочий тиждень і враховується встановлена державою максимальна тривалість нормального робочого часу. Згідно зі ст. 50 Кодексу законів про працю України (далі – КЗпП України) вона не перевищує 40 годин на тиждень.

Скорочена тривалість робочого часу може встановлюватися за рахунок власних коштів підприємств і організацій для жінок, які мають дітей у віці до 14 років або дитину-інваліда, але на даному підприємстві скорочена тривалість робочого часу на даний момент не практикується.

Крім того, напередодні святкових і неробочих днів, установлених законодавчо, робочий день скорочується на одну годину. Святкові й неробочі дні встановлені ст. 73 КЗпП України.

Найбільше поширення на підприємствах різних форм власності набули дві форми оплати праці, а саме погодинна і відрядна [6].

Розмір погодинної оплати залежить від кількості відпрацьованого часу. Таким чином, заробітна плата працівника має пряму залежність від встановленого для відповідного виду праці розміру тарифної ставки та кількості відпрацьованого робочого часу.

Умовами застосування погодинної оплати праці є відсутність можливості збільшення випуску продукції, сувора регламентація виробничого процесу, зведення функцій робітника до спостереження за технологічним процесом, можливість того, що збільшення випуску продукції приведе до браку або погіршення її якості.

Окрім того, для нарахування заробітної плати працівникам з погодинною формою оплати праці необхідно мати посадові оклади (ставки) за штатним розписом, присвоєні кваліфікаційні розряди працівникам (на підставі наказів по підприємству) [7].

Табельний облік є формою контролю за використанням робочого часу та станом трудової дисципліни на підприємстві, установі, організації.

Оперативний облік робочого часу ведеться в таблиці обліку використання робочого часу (форми № П-12, № П-13).

Дані табельного обліку використовуються бухгалтерією під час нарахування заробітної плати робітникам.

Для обліку часу, який відпрацьовано надурочно, та оплати роботи в надурочний час використовується «Список осіб, які працювали в надурочний час» (форма № П-15).

Облік часу простоїв здійснюється на підставі «Листка обліку простоїв» (форма № П-16) [8].

Також існує відрядна форма оплати праці, яка виражає пряму залежність заробітку від кількості та якості виробленої продукції або обсягу виконаних працівниками робіт.

Умовами застосування відрядної форми оплати праці є наявність кількісних показників роботи, які залежать від конкретного робітника, можливість точного обліку обсягу виконаних робіт, необхідність на конкретній виробничій ділянці стимулювати робітників в подальшому збільшенні виробітку продукції або обсягів виконаних робіт, можливість технічного нормування праці.

Відрядна форма оплати праці поділяється на пряму, відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну, відрядно-непряму і акордну системи.

При прямій відрядній системі оплата здійснюється за кожну вироблену продукцію за незмінною розцінкою. Для того щоб встановити відрядну розцінку, необхідно денну тарифну розцінку робітника поділити на норму виробітку за зміну [9].

Документ, в якому відображаються дані про заданий та виконаний обсяг робіт, початок та закінчення терміну їх виконання, наводяться дані про кількість відпрацьованих годин та заробітну плату тощо, – це наряд-лист. Оформлення наряд-листів має проводитися суворо в календарній послідовності згідно з планом виробництва.

Наряди оформлюють залежно від характеру роботи на одного робітника або на бригаду. На зворотному боці наряду робиться розподіл заробітку між працівниками бригади, якщо наряд оформлений на бригаду (або це можна зробити окремим документом).

Маршрутна карта зазвичай застосовується в серійних виробництвах у випадках, коли

деталі проходять обробку окремими партіями. Тоді на кожну таку партію необхідно оформлювати маршрутний лист із зазначенням у ньому найменування деталі та кількості штук у партії, назви технологічної операції, П.І.Б. і табельних номерів робітників, кількості деталей, виданих у роботу по кожній операції і прийнятих, суми заробітної плати за відрядними розцінками тощо [9].

Порядок документального відображення обліку відрядної заробітної плати, а також вимоги щодо оформлення відповідних документів регламентуються «Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88. Зокрема, в ньому сказано, що первинні документи повинні складатися в момент настання події або, якщо це неможливо, безпосередньо після її завершення.

У бухгалтерському обліку розрахунки з оплати праці ведуть на синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». На цьому рахунку ведеться узагальнення інформації про розрахунки з персоналом з оплати праці за всіма її видами, а також розрахунки за неодержану персоналом у встановлений термін суму з оплати праці (розрахунки з депонентами).

Рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» має субрахунки.

На субрахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою» відображають суми нарахованої заробітної плати працівникам підприємства, які належать як до облікового, так і до необлікового складу.

За кредитом субрахунку 661 облічують суми нарахованої заробітної плати і виплати, які не входять до фонду оплати праці. За дебетом субрахунку 661 відображають виплачені суми, включаючи вартість натуральної оплати, всі види утримань з заробітної плати, депонування сум невикраченої заробітної плати.

За рахунком 66 може бути розгорнутий залишок: кредитовий, який відображає заборгованість господарства працівникам підприємства за заробітною платою, та дебетовий, що показує заборгованість працівників господарству за заробітною платою [7; 9–11].

Синтетичний облік розрахунків з оплати праці ведеться в Журналі-ордері № 5-Б с.-г. Журнал-ордер відкривається на місяць. В Журналі-ордері № 5-Б с.-г. відображають нараховану заробітну плату та пов'язані з нею суми відрахувань на соціальні заходи та

забезпечення майбутніх витрат. Крім того, в Журналі-ордері ф. № 5-Б с.-г. виділено окремий розділ для відображення дебетових оборотів за рахунками 47, 65, 66. Підставою для відображення дебетових оборотів є Розрахунково-платіжні відомості або Книга обліку розрахунків з оплати праці [10–12].

До зведених документів з обліку оплати праці також належать розрахунково-платіжна відомість (ф. № П-49) або Книга обліку розрахунків з оплати праці (ф. № П-44), зведена відомість нарахування та розподілу оплати праці та відрахування від неї за об'єктами обліку (ф. № 5.1 с.-г.), зведена відомість за розрахунками з робітниками і службовцями (ф. № 5.3 с.-г.), відомість аналітичного обліку (ф. № 5.4 с.-г.) [12].

У системі контролю важливою його формою є контроль операцій з оплати праці. Завданням контролю на підприємстві є активізація господарського механізму, який націлений на раціональне використання трудових ресурсів та правильне визначення розподільчих функцій за розмірами трудових витрат.

Формування та руху первинних, накопичувальних, групувальних і зведених документів забезпечить належну організацію праці облікових працівників та сприятиме одержанню неупередженої економічної інформації щодо обліку розрахунків за виплатами працівникам.

Оскільки розрахунки з оплати праці є досить трудомісткою і відповідальною ділянкою облікової роботи та через те, що в зако-

нодавстві відбуваються досить швидкі зміни, вона потребує додаткового внутрішнього контролю, основною функцією якого на підприємстві є обґрунтування операцій щодо оплати праці, правильність нарахування заробітної плати, утримання та перерахування коштів до цільових фондів, нарахування та сплати податків до бюджету.

Висновки з цього дослідження. Отже, можна зробити висновок про те, що кожне підприємство в умовах ринкових відносин може застосовувати різні форми оплати праці та матеріальної винагороди.

Постійні зміни нормативно-законодавчої бази в галузі оплати праці потребують адаптації у практичній діяльності підприємств щодо організації обліку і аудиту праці і заробітної плати. Це можливо за рахунок розробки методичних рекомендацій і удосконалення синтетичного й аналітичного обліку оплати праці на підприємстві.

Водночас основною функцією аудиту погодинної оплати праці є обґрунтованість застосування тарифних ставок та дотримання умов контрактів, а відрядної – виконання кількісних та якісних показників, правильність використання норм та розцінок.

Самі підприємства визначають, яка оплата праці буде застосовується на підприємстві, і, відповідно, саме підприємство вибирає засоби перевірки збору і обробки облікової інформації щодо оплати праці, що буде сприятливо до підвищення рівня інформативності системи обліку і аудиту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Кодекс законів про працю України (КЗпП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.work.ua/kzot/?chapter=7>.
3. Тертичний О.О. Сучасні системи оплати праці / О.О. Тертичний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/2%2867%29/uzt_2013_2_11.pdf.
4. Покатаєва О.В. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві / О.В. Покатаєва, Г.О. Кошулинська // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 139–141.
5. Матюх С.А. Типологія національних систем оплати праці в країнах з ринковою економікою / С.А. Матюх // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 3. – С. 174–179.
6. Завіновська Г.С. Економіка праці : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Г.С. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2001. – 158 с.
7. Сук Л.П. Організація обліку праці та її оплати / Л.П. Сук, П.О. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – № 21. – С. 28–44.
8. Плахтій Т.Ф. Удосконалення моделі аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівників / Т.Ф. Плахтій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.
9. Тютюнник В.О. Облік відрядної заробітної плати / В.О. Тютюнник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/688?view=material.

10. Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з оплати праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaeconomic.com/ulens-871-1.html>.

11. Ткаченко Н.А. Напрями удосконалення організації облікового відображення оплати праці в регістрах журнально-ордерної форми / Н.А. Ткаченко // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 64–71.

12. Оляднічук Н.В. Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам та його удосконалення / Н.В. Оляднічук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.udau.edu.ua/Бухоблік%20розрахунків%20за%20виплатами%20п>.

УДК 657.411.8

Формування статутного капіталу в товаристві з обмеженою відповідальністю

Салука І.Я.

кандидат економічних наук, в. о. доцента,
Львівський національний аграрний університет

У статті розкрито значення та сутність статутного капіталу з правової та економічної позицій, розглянуто процедуру реєстрації товариств з обмеженою відповідальністю. Висвітлено необхідність відновлення на законодавчому рівні мінімального розміру статутного капіталу як одного із джерел утворення господарських засобів та гарантування прав кредиторів.

Ключові слова: статутний капітал, формування капіталу, товариство з обмеженою відповідальністю, ресурси, оцінка.

Салука И.Я. ФОРМИРОВАНИЕ УСТАВНОГО КАПИТАЛА В ОБЩЕСТВЕ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

В статье раскрыты значение и сущность уставного капитала с правовой и экономической позиций, рассмотрена процедура регистрации обществ с ограниченной ответственностью. Отражена необходимость возобновления на законодательном уровне минимального размера уставного капитала как одного из источников образования хозяйственных средств и гарантирования прав кредиторов.

Ключевые слова: уставной капитал, формирование капитала, общество с ограниченной ответственностью, ресурсы, оценка.

Saluka I.Ya. FORMING OF THE CHARTERED CAPITAL IS IN THE COMPANY LIMITED LIABILITY

In the article disclosed the meaning and essence of the authorized capital of the legal and economic positions, considered the procedure for registration of Limited Liability Company. Covered the need for restoration at the legislative level of minimum size authorized capital as one of the sources of formations the household products and ensure the rights of creditors.

Keywords: share capital, capital formation, Limited Liability Company, resources and evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна юридично набула статусу країни з ринковою економікою, проте вона і досі знаходиться в стані трансформаційних перетворень. Трансформація адміністративно-планової економічної системи в ринкову зумовила відродження і правове закріплення різних форм власності. В умовах аграрної реформи набуває актуальності дослідження процесів функціонування товариств з обмеженою відповідальністю. Основне призначення статутного капіталу – забезпечення матеріальної бази діяльності підприємства як у період становлення, так і в ході подальшої виробничо-господарської діяльності. Додатковою обставиною, яку треба враховувати, формуючи статутний капітал, є те, що його розмір має певний вплив на можливості зовнішнього фінансування (як правило, величина кредитів пов'язується зі статутним капіталом підприємства) та ділову репутацію, особливо під час роботи із зарубіжними партнерами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання з бухгалтерського обліку

статутного капіталу в господарських товариствах висвітлено в працях таких українських та зарубіжних вчених, як, зокрема, Ф.Ф. Бутинець [2], І.А. Бланк [3], В.П. Кудряшов [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак вченими не досліджено питання формування статутного капіталу, зменшення його мінімального розміру та обмеження здійснених внесків засновника.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення і обґрунтування поняття статутного капіталу та його правового статусу, особливостей формування статутного капіталу у товаристві з обмеженою відповідальністю, розмірів, видів внесків і строків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Статутний капітал, особливо для новостворюваного підприємства, відіграє роль так званої скарбнички, наповнення якої дає змогу підприємству закрити певні фінансові питання, що виникають під час його діяльності. Адже майно, яке передається як вклад до статутного капіталу підприємства,

як правило, переходить у власність останнього. Однак, окрім практичності, є суто формальна, юридична, сторона. Бо статут кожного суб'єкта господарювання повинен містити умови про розмір і порядок утворення статутного капіталу [1, ст. 57].

Не підлягає сумніву позиція І.А. Бланка щодо того, що рівень ефективності майбутньої господарської діяльності створюваного підприємства багато в чому визначається цілеспрямованим формуванням його капіталу. Головними цілями формування капіталу створюваного підприємства є залучення достатнього його обсягу для фінансування і придбання необхідних активів, а також оптимізація його структури з позиції забезпечення умов наступного ефективного використання [2, с. 194].

Статутний капітал підприємства є одним із найважливіших елементів його власного капіталу. Статутний капітал відображає вартість матеріальних ресурсів, нематеріальних активів, фінансових вкладень і грошових коштів, які засновники і учасники передали у власність або розпорядження підприємству.

Водночас статутний капітал відображає зобов'язання підприємства перед засновниками і учасниками (в акціонерному товаристві – перед акціонерами), на основі яких вони одержують відповідні права. Такими правами є участь в управлінні підприємством, право на отримання дивідендів, на перепродаж акцій або передачу їх іншими способами, право на погашення акцій у разі ліквідації акціонерного товариства, право на першочергове придбання акцій у випадку проведення додаткової емісії тощо.

Величина статутного капіталу акціонерного товариства фіксується у статуті і підлягає зміні тільки після перереєстрації статуту. Рішення про внесення змін до статуту акціонерного товариства, включаючи ті, що пов'язані з величиною статутного капіталу, приймаються вищим органом управління акціонерного товариства – загальними зборами акціонерів. За рахунок мобілізації коштів у складі статутного капіталу формуються активи підприємства (необоротні й оборотні). Структура активного капіталу визначається засновниками і правлінням акціонерного товариства.

Статутний капітал на першому етапі заснування підприємства формується за рахунок внесків засновників. Такими внесками можуть бути:

- будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності, цінні папери;

- права користування, включаючи інтелектуальну власність;

- грошові кошти, в тому числі в іноземній валюті. Величина вкладу оцінюється в гривнях і становить частку (пай) учасника у статутному капіталі.

Порядок оцінювання вкладів, внесених у формі, яка відрізняється від грошової, визначається установчими документами акціонерного товариства. Для формування статутного капіталу не допускається використання бюджетних коштів, фінансових ресурсів, які отримані в кредит і під заставу. Майно, яке передано засновниками підприємству в процесі формування статутного капіталу, належить акціонерному товариству на правах власності, повного господарського ведення або оперативного управління. Підприємство (якщо інше не передбачено чинним законодавством або його установчими документами) має право продавати, передавати іншим юридичним особам, обмінювати, здавати в оренду, передавати безкоштовно у тимчасове користування або в борг майно, яке йому належить [3, ст. 67].

На думку Ю.Ф. Бутинця, статутний капітал – це організаційно-правова форма капіталу, величина якого визначається в розмірах, визначених установчими документами відповідно до чинного законодавства. Це сукупність в грошовому вираженні внесків (часток, акцій за номінальною вартістю) засновників (учасників) в майно під час створення підприємства для забезпечення його статутної діяльності [4, с. 42].

Характеризуючи сутність статутного капіталу товариств з обмеженою відповідальністю з правової позиції, звернемося до пункту 1 статті 144 Цивільного кодексу України, відповідно до якої статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю визначено як мінімальний розмір майна товариства, що гарантує інтереси його кредиторів [5]. Зауважимо, що за радянських часів статутний фонд переважно мав обліково-звітне значення та розглядався як сукупність основних та оборотних засобів підприємства, які відображались в балансі на звітну дату у грошовому виразі. В умовах ринкової економіки статутний капітал таких господарських товариств виражає вартість внесених засновниками активів в обмін на: 1) право брати участь у господарській діяльності; 2) право одержання частини майбутнього прибутку (у межах своєї частки). Інакше кажучи, зафіксований розмір статутного капіталу, що відображений у пер-

шому розділі пасиву балансу, є джерелом формування господарських засобів і відображає сукупність внесків засновників на момент утворення товариства.

Вимоги до статуту товариства з обмеженою відповідальністю деталізовано в статті 51 Закону України «Про господарські товариства», частина 1 якого передбачає, що статут такого товариства обов'язково повинен містити і відомості про розмір часток кожного з учасників товариства, розмір, склад і порядок внесення ними своїх внесків [6]. Через те, що згідно з частиною 2 статті 86 Господарського кодексу України частка у статутному капіталі товариства становить внесок, оцінений у гривнях [1], прийняття рішення про створення товариства з обмеженою відповідальністю без статутного капіталу (чи рішення про зменшення статутного капіталу вже чинного товариства до нуля) призведе до неможливості наповнення статуту товариства вищезазначеною обов'язковою інформацією, що потягне за собою відмову в державній реєстрації такого новоствореного товариства (чи внесенні змін до установчих документів вже наявного товариства).

Ще одним підтвердженням неможливості створення та діяльності товариства з обмеженою відповідальністю без статутного капіталу є факт прив'язаності кількості голосів учасників товариства на загальних зборах учасників до розміру їх часток. Так, частина 4 статті 58 Закону України «Про господарські товариства» передбачає, що учасники мають кількість голосів, пропорційну розміру їх часток у статутному капіталі, а статті 59 та 60 цього Закону прив'язують установлення фактів правомочності загальних зборів учасників товариства та прийняття ними рішень до кількості голосів його учасників [1]. Через те, що частка у статутному капіталі товариства становить внесок, оцінений у гривнях, очевидно, що в разі відсутності в товаристві статутного капіталу неможливо буде встановити кількість голосів кожного конкретного учасника і, відповідно, визнати збори правомочними та / або визнати певне конкретне рішення прийнятим (чи відхиленням).

Отже, засновникам товариства з обмеженою відповідальністю надається право на власний розсуд провести оцінку активів, які підлягають внесенню до статутного капіталу товариства, або залучити спеціалізовану організацію чи професійного оцінювача з метою об'єктивної оцінки внесеного майна. Таким чином, майнові цінності, внесені до статутного

капіталу товариства не фінансовими активами, перебувають під впливом суб'єктивної оцінки засновників. Зазначене сприяє тому, що у практичній діяльності суб'єктів господарювання нерідко простежується завищення внесених засновниками майнових цінностей порівняно з їх ринковою вартістю, що призводить до утворення недостовірного (завищеного) розміру статутного капіталу. Відображені внески до статутного капіталу товариства (матеріальні і нематеріальні активи) за завищеною вартістю, з одного боку, штучно збільшують вартість господарських засобів, що відображаються у складі активів товариства, а з іншого – приводять до збільшення статутного капіталу і, як наслідок, до зростання частки засновників. У майбутньому наведена ситуація обов'язково призведе до виникнення витрат інвестиційної діяльності в сумі проведеної уцінки об'єктів довгострокових матеріальних та нематеріальних активів. Зазначене пояснюється тим, що відповідно до пункту 16 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу [7].

Вирішити окреслену проблему можна двома шляхами. За першим шляхом можна надати можливість засновникам товариств з обмеженою відповідальністю в установчих документах самостійно визначати розмір статутного капіталу з обов'язковою наступною перевіркою достовірності інформації щодо внесених активів відповідними органами контролю. Другий шлях полягатиме у відновленні вимоги визначення на законодавчому рівні мінімального розміру статутного капіталу для товариств з обмеженою правовою формою власності. Вважаємо прив'язку мінімального розміру статутного капіталу до мінімальної заробітної плати, особливо в період інфляційних процесів, обґрунтованим кроком. Водночас застосування єдиного мінімального розміру статутного капіталу для всіх товариств навіть у межах однієї організаційно-правової форми власності є невиправданим. Саме тому пропонуємо встановити залежність мінімального розміру статутного капіталу, з одного боку, від мінімального розміру заробітної плати, а з іншого – від видів економічної діяльності (будівництво, промисловість, сільське господарство, торгівля, наука і наукове обслуговування, галузі невиробничої сфери тощо) [8, с. 165].

Висновки з цього дослідження. Отже, статутний капітал є майновою основою діяльності підприємства, він визначає частку кожного учасника в управлінні підприємством і гарантує дотримання інтересів його кредиторів. Наявність статутного капіталу є невід'ємною умовою функціонування господарських товариств. Під час створення підприємства капітал інвестується у придбання майна (матеріальних цінностей, основних засобів, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів), які в сукупності становлять статутний капітал.

Формування статутного капіталу товариств з обмеженою відповідальністю має ряд особливостей, основними з яких є такі: для формування капіталу підприємства можуть бути використані лише внески засновників – фізичних і юридичних осіб; внесками можуть бути як оборотні, так і необоротні активи; чинним законодавством визначено мінімальний розмір статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю та обмеження щодо внесків до статутного капіталу. Установчими документами підприємства можуть також визначатись обмеження щодо внесків до статутного капіталу в межах чинного законодавства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України, ухвалений Верховною Радою України 16 січня 2003 р. № 436-IV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
2. Бутинець Ю.Ф. Вісник ЖІТІ. Економічні науки / Ю.Ф. Бутинець – 2002. – № 20. – С. 42–48.
3. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2002. – 512 с.
4. Кудряшов В.П. Курс фінансів : [навч. посіб.] / В.П. Кудряшов. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
5. Цивільний кодекс України, ухвалений Верховною Радою України 16 січня 2003 р. № 435-IV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.
6. Про господарські товариства : Закон України від 19 вересня 1991 р. № 1576-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – С. 682.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law2/main.cgi?nreg=z0288-00>.
8. Цюцяк І.Л. Статутний капітал: значення та порядок формування в товариствах з обмеженою відповідальністю / І.Л. Цюцяк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2, Т. 1. – С. 165.

УДК 657.631.8

Аудит поточних зобов'язань

Стоянова-Коваль С.С.кандидат економічних наук, доцент,
Одеський державний аграрний університет**Берднікова В.О.**студентка
Одеського державного аграрного університету

У статті розглянуто методику проведення аудиту поточних зобов'язань на прикладі кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Охарактеризовано основні напрями проведення аудиторської перевірки на кожному з етапів: підготовчому, плануванні аудиту, отриманні аудиторських доказів та формуванні висновків аудитора. Методику аудиту поточних зобов'язань розкрито в розрізі кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Обґрунтовано застосування робочих документів аудитора для проведення аудиторської перевірки поточних зобов'язань з урахуванням вимог Міжнародних стандартів аудиту, котрі допомагають швидко та своєчасно отримувати інформацію, проводити перевірку, виявляти можливі порушення. Розглянуто можливість застосування виробничої перевірки і зовнішніх підтверджень для аудиторської перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Ключові слова: аудит, стандарти аудиту, поточні зобов'язання, кредиторська заборгованість.

Стоянова-Коваль С.С., Берднікова В.А. АУДИТ ТЕКУЩИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

В статье рассмотрена методика проведения аудита текущих обязательств на примере кредиторской задолженности за товары, работы, услуги. Охарактеризованы основные направления проведения аудиторской проверки на каждом из этапов: подготовительном, планировании аудита, получении аудиторских доказательств и формировании заключения аудитора. Методика аудита текущих обязательств раскрыта в разрезе кредиторской задолженности за товары, работы, услуги. Обосновано применение рабочих документов аудитора для проведения аудиторской проверки текущих обязательств с учетом требований Международных стандартов аудита, которые помогут оперативно и своевременно получать информацию, проводить проверку, обнаруживать возможные нарушения. Рассмотрена возможность применения выборочной проверки и внешних подтверждений для аудиторской проверки кредиторской задолженности за товары, работы, услуги.

Ключевые слова: аудит, стандарты аудита, текущие обязательства, кредиторская задолженность.

Stoyanova-Koval S.S., Berdnikova V.O. AUDIT OF CURRENT LIABILITIES

The article deals with the methodology of the audit of current liabilities on the example of payables for goods, works and services. The characteristic of the main directions of the audition the following stages: preparation, audit planning, obtaining audit evidence and an opinion of the auditor. Audit methodology current liabilities disclosed in the context payable for goods, works and services. The application of audit working papers for an audit of current liabilities, given the requirements of international auditing standards that help efficiently and promptly receive information inspect, identify possible violations. The possibility of the use of sampling and external evidence for the audit of accounts payable for goods and services.

Keywords: audit, auditing standards, current liabilities, accounts payable.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розрахункові відносини між підприємствами призводять до виникнення зобов'язань, як поточних, так і довгострокових. Для підтвердження достовірності відображення у звітності інформації про зобов'язання проводиться незалежна аудиторська перевірка.

Проведення аудиторської перевірки в Україні регламентується Законом України «Про аудиторську діяльність» [5] та Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду,

іншого надання впевненості та супутніх послуг [2], які підготовлені Міжнародною федерацією бухгалтерів.

Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг формують загальний підхід до проведення аудиту, масштаб перевірки, види звітів аудитора, питання методології та основні принципи, яких мають дотримуватись аудитори.

Окремого стандарту, яким регламентується аудит поточних зобов'язань, немає, тому аудитори під час його проведення керу-

ються загальними вимогами щодо проведення аудиту, наведеними в Міжнародних стандартах аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методики проведення аудиту на основі Міжнародних стандартів аудиту розглядали у своїх працях такі зарубіжні науковці, як Р. Адамс, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженік, А. Аренс, Дж. Лоббек, М. Готліб, Р. Додж, К. Друрі, Д. Робертсон, В.Д. Андрєєв, С.М. Бичкова, Н.М. Заваріхіна, С.В. Панкова, В.І. Подольський, В.П. Суйц. Для вітчизняної практики найважливішими є розробки та дослідження щодо методики аудиту М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Г.М. Давидова, Н.І. Дорош, О.А. Петрик, О.Ю. Редька, В.С. Рудницького, В.О. Шевчука, Б.Ф. Усача, Н.М. Проскуріної та інших українських вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У своїх працях ці науковці розглядають питання аудиту зобов'язань як одну зі складових частин аудиту розрахункових операцій, не приділяючи належної уваги зобов'язанням, зокрема поточним. В окремих розділах торкаються підходів до аудиту розрахунків з оплати праці та з бюджетом. Саме тому актуальними вважаємо дослідження та розробку методики аудиту поточних зобов'язань загалом й у розрізі їхніх видів зокрема.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – розгляд методики проведення аудиту поточних зобов'язань на прикладі кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

До основних завдань роботи належать визначення необхідності проведення аудиту поточних зобов'язань, поетапне розкриття методики аудиту поточних зобов'язань у розрізі кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, визначення складу й змісту аудиторських процедур кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, розгляд робочих документів для аудиту поточних зобов'язань з врахуванням вимог Міжнародних стандартів аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання та ведення аудиту за Міжнародними стандартами постійно виникають питання щодо достовірності облікової інформації. Завдання аудиту – оцінка інформації, наведеної в бухгалтерських документах, і надання аудиторського висновку.

Аудит поточних зобов'язань – один із напрямів аудиторської перевірки, який направлений на оцінку системи бухгалтерського обліку

та виявлення зловживань і помилок. Як уже зазначалося, спеціального стандарту, яким би регламентувався аудит поточних зобов'язань, немає, однак існують Міжнародні стандарти аудиту, які регламентують окремі етапи аудиторської перевірки.

До поточних зобов'язань належать також ті зобов'язання, які будуть погашені при звичайному ході операційного циклу підприємства або які повинні бути погашені протягом 12-ти місяців з дати балансу.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» поточні зобов'язання включають:

- короткострокові кредити банків;
- поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями;
- кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги;
- поточну заборгованість за розрахунками з одержаних авансів;
- поточну заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- поточну заборгованість з позабюджетних платежів;
- поточну заборгованість за розрахунками зі страхування;
- поточну заборгованість за розрахунками з оплати праці;
- поточну заборгованість за розрахунками з учасниками;
- поточну заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків;
- інші поточні зобов'язання.

Короткостроковий кредит є одним із видів кредиту, термін якого під час користування ним не перевищує 12 місяців. Він задовольняє короткочасні потреби позичальника в позичкових засобах.

Цей вид кредиту в даний час виступає переважно у грошовій формі. Такий вид кредиту підприємства отримують для придбання товарно-матеріальних цінностей (сировини, готової продукції, товарів), застосовують під час розрахунків з векселями.

У сільському господарстві короткострокові кредити широко використовуються для сезонних витрат: придбання нафтопродуктів, насіння, добрив, ремонту техніки.

Короткострокові кредити у разі несвоєчасного їх погашення можуть переходити в середньострокові та довгострокові.

При науково обґрунтованому підході до необхідності отримання позики потрібно скласти розрахунок планової потреби у короткострокових кредитах.

В основу науково обґрунтованої методики розрахунку планової потреби в короткострокових позичках покладені такі показники:

- витрати в окремих галузях господарства;
- витрати незавершеного виробництва;
- витрати майбутніх періодів;
- наявність виробничих запасів;
- заборгованість за відвантажені товари, термін оплати яких не настав;
- кредитовані товарно-матеріальні цінності, витрати і засоби в розрахунках;
- кредиторська заборгованість;
- потреба в кредиті.

Аудит поточних зобов'язань передбачає перевірку дотримання правильності відображення в обліку методологічних засад формування інформації про поточну заборгованість підприємства перед іншими підприємствами й організаціями, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Правильна та точна оцінка поточних зобов'язань проводиться на основі опрацювання договорів і документів, у яких підтверджується її зміна. Відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» поточні зобов'язання на дату балансу оцінюються за вартістю погашення [4]. У цьому випадку аудиторі потрібно повторити процедуру класифікації зобов'язань для визначення правильності бухгалтерської оцінки.

Для забезпечення повноти перевірки І.В. Орлов пропонує поточні зобов'язання перевіряти за допомогою таких процедур: визначити за статтями фінансової звітності межу суттєвості; установити, які саме суми відображені у фінансовій звітності, та розглянути первинні документи й договори, внаслідок яких вони виникли; за загальною кількістю прибуткових документів і сумою отриманих авансів сформулювати вибірку; методом запиту та підтвердження перевірити реальність існування контрагентів і суму залишку; визначити за допомогою повторного проведення процедур результат операцій та необхідність їх відображення у фінансовій звітності [3, с. 199].

Основними етапами проведення аудиту поточних зобов'язань є підготовчий, планування аудиту, отримання аудиторських доказів і формування висновку аудитора.

Розглянемо методику проведення аудиту поточних зобов'язань на основі такого виду поточних зобов'язань, як кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, яка включає розрахунки з постачальниками та підрядниками й заборгованість за короткостроковими виданими векселями.

На підготовчому етапі аудиторської перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги обумовлюються умови щодо дослідження об'єкта аудиту та укладання договору. У договорі зазначають усі суттєві питання стосовно аудиторської перевірки.

На етапі планування складають загальний план аудиту кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Він складається з таких розділів: планування й перегляд; тестування системи внутрішнього контролю; розрахунки з постачальниками та підрядниками; розрахунки з постачальниками, договори з якими укладено на один рік; розрахунки з постачальниками, які мали одиничний характер; заборгованість із терміном погашення до одного року; заборгованість, термін погашення якої минув; видані короткострокові векселі; видані й погашені векселі; видані, але не погашені векселі; аудиторські процедури; підготовка аудиторського висновку (звіту); передача результатів аудиторської перевірки.

Для проведення аудиторської перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги аудитору після загального плану аудиторської перевірки потрібно скласти програму аудиту із зазначенням методів і прийомів, які будуть використовуватися для одержання аудиторських доказів.

Найважливішим об'єктом аудиторської перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги є розрахунки з постачальниками та підрядниками. Дослідження наукових праць з аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками дає змогу стверджувати, що багато науковців наводять завдання й послідовність аудиторської перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками, узагальнюючи їх разом з іншими поточними зобов'язаннями в одному понятті «кредиторська заборгованість», що негативно позначається на можливості застосування поданих ними рекомендацій. Також свої особливості має аудиторська перевірка розрахунків із постачальниками, яка проводиться в складі аудиту фінансової звітності. Актуальність розробки цієї методики аудиту щодо статей фінансової звітності обумовлюється переходом вітчизняної практики аудиту на Міжнародні стандарти аудиту.

Мета аудиту розрахунків із постачальниками й підрядниками – перевірка правильності розрахунків із постачальниками за товари, роботи, послуги, дотримання законності проведених операцій, достовірність відображення у фінансовій звітності.

Вітчизняні науковці [6, с. 370; 3, с. 204] пропонують аудитору під час перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками оцінювати систему внутрішнього контролю підприємства. Для цього проводять тести внутрішнього контролю за видами зобов'язань. Типові тести внутрішнього контролю кредиторської заборгованості доцільно наводити в робочому документі аудитора «Тести внутрішнього контролю щодо відображення в обліку кредиторської заборгованості», адже опитування відповідальних працівників на основі спеціально складених анкет – найпоширеніший метод отримання інформації про ефективність внутрішнього бухгалтерського контролю та найдоступніша процедура отримання аудиторських доказів.

Розрахунки з постачальниками й підрядниками, як стверджує І.В. Орлов, – одна з ділянок обліку, де поряд із перевіркою правильності відображення операцій на рахунках обліку та відповідності критеріям визнання потрібно перевірити легітимність операцій та їх документальне забезпечення [3, с. 202]. Адже саме документи підтверджують проведення операції. Відповідно до МСА 500 «Аудиторські докази» аудиторські докази, отримані в письмовій формі, які створені третіми особами, вважаються одними з найбільш надійних, проте процедура перевірки залишків на рахунках кредиторської заборгованості – найбільш складний і тривалий процес.

Під час оцінки бізнесу клієнта аудитору слід визначити загальну кількість постачальників. Якщо постачальників небагато, клієнт може бути залежним від них і відчути на собі фінансовий тиск. Це один із факторів підвищення ризику шахрайства та помилок, який оцінюється на етапі планування аудиту. Також доцільно за допомогою аналітичних процедур із використанням методів фінансового аналізу визначити структуру заборгованості, суму простроченої заборгованості, наявність заборгованості, строк погашення якої завершується; визначити вплив зобов'язань на фінансовий стан та платоспроможність підприємства для оцінки можливості його безперервного функціонування.

На етапі отримання аудиторських доказів опрацьовуються джерела інформації щодо об'єкта аудиту, проводяться аудиторські процедури, оформляються робочі документи аудитора.

Для забезпечення аудиторської перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками відповідною робочою документацією

І.В. Орлов пропонує використовувати дві відомості: відомість контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками і відомість контролю наявності в підприємства заборгованості перед постачальниками й підрядниками.

Так, перша дасть змогу виявити найбільш типові для підприємства порушення щодо розрахунків із постачальниками та підрядниками, не допустити їх у майбутньому, а друга – визначити стан заборгованості підприємства перед своїми постачальниками та підрядниками із зазначенням причин їх виникнення, забезпечити виявлення найбільш поширених випадків настання такої заборгованості у підприємства й уживання заходів для недопущення їх у майбутньому [3, с. 210].

Робочий документ «Перелік утрачених основних постачальників» пропонують використовувати аудитору І.М. Дмитренко та І.М. Білоусова [1, с. 255]. Документ надасть інформацію про втрачених постачальників, очікувану й фактичну суми поставки, відхилення та причини припинення договірних відносин. Форми робочих документів аудитора, необхідні для перевірки, наведено в програмі аудиторської перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Оскільки виникнення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги характеризується великою кількістю зовнішніх контрагентів, для її аудиторської перевірки доцільно застосувати МСА 530 «Аудиторська вибірка» та 505 «Зовнішні підтвердження».

Проведення аудиторської вибірки передбачає дослідження бухгалтерських записів шляхом відбору певної кількості необхідних даних, які дадуть змогу достовірно оцінити всю сукупність, яка не охоплена дослідженням.

Окрім аудиторської вибірки, аудитору потрібно підтвердити заборгованість перед контрагентами. У цьому випадку варто скористатися МСА 505 «Зовнішні підтвердження», оскільки він регламентує порядок одержання аудиторських доказів від зовнішніх користувачів. Для отримання зовнішніх підтверджень аудитору потрібно надіслати запит до підприємства для підтвердження заборгованості.

Найбільш поширеними об'єктами зовнішніх підтверджень є рух на поточних рахунках, позики, надані позикодавцями, залишки на рахунках кредиторської заборгованості. На достовірність аудиторських доказів, отриманих із використанням зовнішніх підтверджень, впливають компетентність, незалежність, відповідальність, знання підтверджувальних питань та об'єктивність респондентів.

Аудитор може застосовувати запити про позитивні підтвердження, які вимагають підтвердження в будь-якому випадку, або про негативні, які вимагають підтвердження лише у випадку незгоди з указаною інформацією, або їх поєднання. Позитивні запити можуть бути закритими, тобто без зазначення сум, які потребують підтвердження, або відкритими, коли зазначаються суми, які потрібно підтвердити.

Щодо процедури проведення зовнішнього підтвердження, то аудитор повинен контролювати процес відбору контрагентів, яким надсилатиметься запит, складання та надсилання запитів про підтвердження, та перевіряти, чи отримано відповіді на всі подані запити. Під час отримання підтверджень на запити особливу увагу потрібно звернути на відсутність відповідей на запит про позитивне підтвердження, достовірність отриманих відповідей, причини та частоту винятків. Процедура зовнішнього підтвердження завершується оцінюванням результатів підтвердження.

Провівши аудиторські процедури для одержання аудиторських доказів, аудитор складає висновок щодо наявності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, належно оформлених первинних документів, достовірності відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності, а також, за необхідності, про розкриття інформації в примітках до фінансової звітності.

Висновки з цього дослідження. Необхідність проведення аудиту поточних зобов'язань обумовлюється потребою в достовірній інформації про заборгованість підприємства перед кредиторами за отримані товари, роботи, послуги.

Методику аудиту поточних зобов'язань розкрито в розрізі кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на таких етапах аудиторської перевірки: підготовчому, плануванні аудиту, отриманні аудиторських доказів та формуванні висновку аудитора.

Склад і зміст аудиторських процедур для перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги наведено в розробленій організаційно-структурній моделі проведення аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками. Її використання забезпечить послідовність проведення аудиту й отримання необхідної інформації. Виділення об'єкта, суб'єкта, джерел інформації аудиторських процедур та узагальнення результатів дасть змогу сконцентрувати увагу аудитора на ключових моментах аудиторської перевірки поточних зобов'язань та є основою для розробки методики аудиту за іншими видами поточних зобов'язань;

Робочі документи для проведення аудиторської перевірки поточних зобов'язань з урахуванням вимог Міжнародних стандартів аудиту дадуть змогу оперативно та своєчасно отримувати інформацію, проводити перевірку, виявляти можливі порушення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дмитренко І.М. Аудит: діагностика безперервності діяльності підприємств : [монографія] / І.М. Дмитренко, І.М. Белоусова. – Донецьк : Дон. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2010. – 320 с.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf.
3. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія : [монографія] / І.В. Орлов. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 400 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», що затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
6. Проскуріна Н.М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : [монографія] / Н.М. Проскуріна. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2011. – 739 с.

Теоретичні та методичні аспекти прогнозування фінансової звітності підприємств

Фальченко О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Харківського національного технічного університету
«Харківський політехнічний університет»

Статтю присвячено актуальним проблемам теоретичних та методичних аспектів формування прогнозів фінансової звітності підприємств у сучасних умовах господарювання. Досліджено проблеми складання прогнозного балансу та звіту про фінансові результати для цілей стратегічного управління підприємством.

Ключові слова: прогнозування, фінансова звітність, баланс, звіт про фінансові результати, прогнозування прибутку.

Фальченко Е.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена актуальным проблемам теоретических и методических аспектов формирования прогнозов финансовой отчетности предприятий в современных условиях ведения хозяйства. Исследованы проблемы составления прогнозного баланса и отчета о финансовых результатах для целей стратегического управления предприятием.

Ключевые слова: прогнозирование, финансовая отчетность, баланс, отчет о финансовых результатах, прогнозирование прибыли.

Falchenko E.A. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF PROGNOSTICATION OF FINANCIAL REPORTING OF ENTERPRISES

This article is intended to contemplation of urgent problems of theoretical and methodological aspects of formation example of financial reporting in the current economic conditions. The problems compiling the forecast balance sheet and income statement for the purpose of strategic management.

Keywords: prognostication, financial reporting, balance, report on financial results, prognostication of income.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прогнозування фінансової звітності нині набуває широкого застосування, оскільки це пов'язано з певними вимогами, які всуваються з боку як інвесторів, так і кредиторів. До цього часу не визначено об'єкт та напрями прогнозування фінансової звітності, відсутні методичні підходи, які визначають послідовність прогнозування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти прогнозування фінансової звітності підприємства глибоко досліджені у працях вітчизняних учених: М. Білик, І. Бланка, Є. Бойко, В. Забродського, М. Кизима, Г. Крамаренко, Л. Лахтіонові, Л. Лігоненко, В. Мец, Є. Мниха, О. Павловської, Н. Притуляк, В. Савчука, В. Сопко, О. Терещенка; та зарубіжних фахівців: Е. Альтмана, В. Артеменка, І. Балабанова, А. Белікова, М. Белендера, Т. Берднікової, Л. Бернстайна, У. Бівера, Є. Бріхгема, В. Хорна, О. Волкова, Г. Давидової, Л. Донцової, О. Зайцевої, Г. Кадикова, А. Ковальової, В. Ковальова, А. Кудіно-

вої, Е. Маркоряна, Є. Негашева, А. Недосєкіна, Е. Нікбахта, Г. Савицької, Р. Сайфуліна, Р. Таффлера, Е. Хелферта, Д. Чессера, А. Шеремета та ін. Проте багато праць указаних дослідників носять суперечливий та дискусійний характер.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід зазначити, що питання прогнозування оцінки фінансової звітності потребують удосконалення і подальшого наукового дослідження. Отже, вирішення питань, пов'язаних з удосконаленням наявних та розробкою нових методичних підходів до прогнозування фінансового стану підприємства, набуває особливого значення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення та обґрунтування процесу прогнозування фінансової звітності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Планування на майбутнє для будь-якого підприємства в сучасних умовах госпо-

дарювання є важливим етапом. Якщо не мати чіткого уявлення про майбутній напрям діяльності, успіх маловірогідний, які б цілі не ставило перед собою підприємство. Фінансова звітність знаходиться в основі процесу планування; фінансові ресурси підприємства обмежені і тому повинні витрачатися передбачливо.

Здійснення надійного прогнозу є ефективним інструментом у плануванні діяльності підприємства, завдяки чому можна своєчасно реагувати на зміни та запобігти небажаним результатам. Однак варто пам'ятати, що фінансові прогнози не можуть бути виконані з великою точністю, тому що може відбутися багато подій, які спричинять невідповідність між дійсністю і прогнозом, отже, очікувані прогнозні показники будуть уважатися доцільними за сталих умов функціонування підприємства.

Певний інтерес до прогнозованої фінансової звітності мають зовнішні користувачі, зокрема:

- установи банків – для оцінки рівня кредитоспроможності суб'єктів господарювання під час отримання позик;

- кредитори – для оцінки передбачуваності дій керівництва та ризику фінансового результату протягом терміну позики.

Прогнозуванню фінансової звітності належить важлива роль під час розробки планів розвитку підприємства й оцінки впливу управлінських рішень на ефективність його діяльності та фінансове положення.

Основою прогнозування фінансової звітності є узагальнення й аналіз наявної інформації з наступним моделюванням і врахуванням факторів можливих варіантів розвитку ситуації та фінансових показників. Методи та способи прогнозування мають бути достатньо динамічними для того, щоб своєчасно врахувати ці зміни.

Прогнозування фінансових звітів включає в себе як дослідження минулих тенденцій, так і передбачення майбутнього розміру виручки, витрат, інших доходів і витрат. Тенденції можуть бути виявлені під час використання різних методів аналізу – від простого дослідження характерних рис, які наглядно розрізняють, до застосування різноманітних статистичних методів для побудови тренду для використання його як бази для висновків про майбутній стан підприємства.

Прогнозування фінансового стану підприємства доводиться здійснювати з урахуванням минулого досвіду, щоб забезпечити під-

приємців реальними прогнозами, які в нашій країні через нестабільність політичної та економічної системи можуть бути короткостроковими.

Для стратегічного планування фінансової звітності найважливішими є баланс та звіт про фінансові результати, оскільки на їх основі можна попередньо оцінити прогнозований фінансовий результат і визначити потреби у зовнішньому фінансуванні бізнесу на наступні періоди (квартал, рік або кілька років).

Розробка прогнозних фінансових звітів являє собою складний процес фінансового прогнозування, яке повинно здійснюватись у чіткій послідовності. Бухгалтерський баланс (звіт про фінансовий стан) відображає сумарний вплив передбачуваних майбутніх управлінських рішень на фінансовий стан підприємства. Прогнозний звіт про фінансові результати та звіт про грошові потоки являють собою робочий план для всього підприємства у цілому.

Плановий баланс має складатися за даними прогнозного звіту про фінансові результати і фінансового плану. Він є похідним плановим документом, тому поширеною є помилкова думка, що у внутрішньофірмовому плануванні він відіграє меншу роль. Утім, плановий баланс – це найважливіший фінансовий план, що має характеристики стратегічного плану управління структурою капіталу.

Прогноз балансу підприємства входить до складу директивного фінансового планування. Баланс підприємства – це зведена таблиця, в якій відображено джерела капіталу (пасив) і його розміщення (актив). Баланс активів і пасивів необхідний для того, щоб оцінити, в які види активів спрямовуються грошові кошти і за рахунок яких джерел (пасивів) передбачається створення активів.

Структура балансу, що прогнозується (як правило, на плановий трирічний період), відповідає загальноновживаній структурі балансу підприємства, оскільки за вихідний береться бухгалтерський баланс підприємства на останню дату.

Фінансовому стану підприємства притаманні внутрішні протиріччя, пов'язані з найбільш ефективним розміщенням власних і позикових фінансових ресурсів для отримання максимального прибутку. Так, для забезпечення певного рівня фінансової незалежності підприємству необхідно мати достатній обсяг власного капіталу, за рахунок якого фінансуються необоротні та частина

оборотних активів, що призводить до скорочення платоспроможності та зменшення рівня ліквідності. Збільшити рівень ліквідності можна шляхом вкладення фінансових ресурсів в абсолютно ліквідні активи, що негативно впливає на ефективність використання капіталу. Своєю чергою, збільшити рівень прибутковості підприємства дає змогу здійснення капітальних інвестицій за рахунок позикового капіталу, але залучення останнього негативно позначається на рівні фінансової незалежності. Таким чином, за існування низки протиріч та протилежностей, що мають місце, відбувається перехід підприємства з одного типу фінансового стану до іншого.

Фінансовий стан безпосередньо залежить від рівня доходу і прибутку підприємства, структури капіталу та активів. Ці фактори визначають рівень фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та ефективності використання капіталу. Зовнішні ж фактори прямо не впливають на фінансовий стан підприємства, але від них залежить внутрішнє середовище його функціонування.

Між групами фінансових показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, існують взаємозв'язок і взаємозалежність. Показники фінансової стійкості характеризують структуру капіталу та залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування та мають зв'язок з оборотністю кредиторської заборгованості, а на розмір власного капіталу впливає обсяг прибутку, отриманого у звітному періоді. Показники платоспроможності, що відображають здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання, пов'язані з оборотністю оборотних коштів та кредиторської заборгованості. Така залежність указаних груп фінансових показників та їх різне співвідношення виключає однозначну характеристику фінансового стану підприємства.

Отже, під прогнозуванням фінансового стану підприємства слід розуміти розробку системи науково обґрунтованих імовірнісних припущень про базові і альтернативні структурні зміни в активах та пасивах підприємства, зумовлених використанням капіталу.

Прогнозний звіт про фінансові результати показує обсяг прибутку, який буде одержано в наступному періоді.

Найважливішою метою планування прибутку є правильне визначення суми прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, яка визначає його можливості у фінансуванні розвитку виробничої, соціальної сфер,

матеріального заохочення працівників. Розрахунок впливу на прибуток окремих чинників дає змогу збільшувати випуск продукції, знижувати витрати на її виробництво та реалізацію, підвищувати якість продукції. Крім того, як платник податків підприємець зацікавлений планувати величину податку на прибуток та суму авансових платежів, що сплачуються до бюджету в заздалегідь визначений термін. Звідси витікає важливість застосування прогнозного підходу і методів оцінки результатів прогнозування.

Короткострокове планування (термін планування прибутку – місяць, квартал, рік). Якщо ціни, заробітна плата відносно стабільні, то перспективне планування охоплює термін три-п'ять років. Воно є найбільш складним і потребує визначення системи довгострокових стратегічних цілей планування прибутку та шляхи досягнення визначених прогнозних показників. Планування процесу формування, розподілу та використання прибутку підприємства умовно поділяють на три основних етапи: прогнозування прибутку на декілька наступних років, поточне планування (один рік), оперативне планування (місяць, квартал). У нестабільних економічних умовах термін перспективного планування не є досить тривалим і обмежується в середньому трьома роками.

Розробка системи прогнозування прибутку суб'єкта господарювання у довгостроковому періоді є основою для поточного й оперативного планування. У разі виявлення значних розбіжностей та з'ясування причин відхилень вносяться відповідні корективи у плани. Вихідними параметрами для всіх стадій планування є збалансованість політики планування прибутку з внутрішньою загальною фінансовою стратегією підприємства та її узгодженість із зовнішніми чинниками, які пов'язані з діяльністю підприємства.

Отже, з одного боку, необхідно враховувати планові обсяги виробництва, реалізації продукції виходячи з наявного потенціалу фінансових, виробничих і трудових ресурсів та системи розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат цих ресурсів; з іншого – зміни системи податкових ставок, кон'юнктури сегментів ринку (товарного, фінансового) та прогноз економічного розвитку держави в цілому.

Удосконаленню формування прибутку на підприємстві сприяє виконання таких завдань на підприємстві: збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, збільшення

ціни реалізації продукції, скорочення витрат на виробництво продукції та структурні зрушення у продукції підприємства.

Усі перелічені резерви так чи інакше можуть бути реалізовані завдяки врахуванню відповідного чинника та конкретних шляхів, які реалізуються через упровадження тих чи інших заходів.

Прогноз руху грошових коштів відображає рух грошових потоків за операційною, інвестиційною фінансовою діяльністю. Він дає можливість визначити джерела капіталу й оцінити його використання в наступному періоді.

За допомогою прогнозу руху грошових коштів можна визначити, скільки грошових коштів необхідно вкласти в господарську діяльність підприємства, синхронність надходження і витрачання грошових коштів, що дає можливість визначити потребу в залученні капіталу та перевірити майбутню ліквідність підприємства. Рух грошових коштів – невід’ємна складова частина господарської діяльності кожного підприємства. Керівництву підприємства важливо знати не тільки, скільки коштів зараз є в касі чи на розрахунковому рахунку, а й причини того, чому саме така їхня сума там міститься.

Складання грошового бюджету прямо пов’язане з фінансовим циклом реалізованої продукції. тому перший етап прогнозування

грошових надходжень повинен полягати у визначенні фінансових циклів із кожного виду реалізованої підприємством продукції чи наданих послуг.

Методика прогнозування грошових потоків повинна включати такі операції: прогнозування грошових надходжень за період; прогнозування відтоку грошових коштів; розрахунок чистого грошового потоку (надлишку або нестачі грошових коштів); обчислення загальної потреби в короткостроковому фінансуванні.

За допомогою прогнозу руху грошових коштів можна визначити, скільки грошових коштів необхідно вкласти в господарську діяльність підприємства, синхронність надходження і витрачання грошових коштів, що дає можливість визначити потребу в залученні капіталу та перевірити майбутню ліквідність підприємства.

Висновки з цього дослідження. Прогнозування фінансової звітності, насамперед, відіграє роль головного критерію обґрунтованості планових рішень. Однак прогнозні розробки можуть використовуватися і для визначення можливих наслідків виконання чи невиконання планових завдань. Прогнозування фінансової звітності є важливою сполучною ланкою між теорією і практикою кожного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Будник Л. Теоретико-методологічні основи розвитку стратегічного аналізу / Л. Будник, І. Голяш // Галицький економічний вісник. – 2007. – № 1(12).
2. Верба В.А. Управління розвитком компанії : [навч. посіб.] / В.А.Верба, О.М. Гребешкова. – К. : КНЕУ, 2011. – 482 с.
3. Економічне управління підприємством : [навч. посіб.] / Н.М. Євдокимова, Л.П. Батенко, В.А. Верба [та ін.] ; за заг. ред. Н.М. Євдокимової. – К. : КНЕУ, 2011. – 327 с.
4. Кравчук Н.Я. Фінансова безпека : [навч.-метод. посіб.] / Н.Я. Кравчук, О.Я. Колісник, О.Ю. Мелих. – Тернопіль : Вектор, 2010. – 277 с.
5. Кукоба В.П. Організаційне проектування підприємства : [навч. посіб.] / В.П. Кукоба. – К. : КНЕУ, 2009. – 420 с.

Особливості калькулювання собівартості послуг водопостачання та водовідведення на комунальних підприємствах

Фатенок-Ткачук А.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Калькулювання собівартості послуги є процесом, який забезпечує не лише майбутню платоспроможність підприємства, але й формує довіру споживачів до постачальника послуги. У статті наведено ключові моменти формування собівартості послуг та виокремлено особливості цього процесу для комунальних підприємств водопостачання. Визначено вплив окремих методів калькулювання вартості послуг на тарифоутворення підприємств житлово-комунального господарства у різних містах України. Визначено структуру витрат у собівартості водопостачання та водовідведення.

Ключові слова: калькулювання, собівартість, послуга, послуга водопостачання та водовідведення.

Фатенок-Ткачук А.А. ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ НА КОММУНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Калькуляция себестоимости услуги является процессом, который обеспечивает не только будущую платежеспособность предприятия, но и формирует доверие потребителей к поставщику услуг. В статье приведены ключевые моменты формирования себестоимости услуг и выделены особенности этого процесса для коммунальных предприятий водоснабжения. Определено влияние отдельных методов калькуляции стоимости услуг на образование тарифов предприятий жилищно-коммунального хозяйства в разных городах Украины. Определена структура расходов в себестоимости водоснабжения и водоотведения.

Ключевые слова: калькуляция, себестоимость, услуга, услуга водоснабжения и водоотведения.

Fatenok-Tkachuk A.A. THE SPECIAL FEATURES OF THE CALCULATION OF SERVICE PRIME COSTS FOR WATER SUPPLY AND WATER DISPOSAL PUBLIC UTILITIES

The calculation of service prime costs is a process that provides not only the future financial solvency of a company but also forms consumers' trust to the service provider. The key points of the formation of service prime costs have been presented and the special features of this process for public water utilities have been distinguished. The influence of certain methods of calculation of service costs on the formation of tariffs of housing maintenance and utilities in different cities of Ukraine has been identified. The structure of the expenditure in the prime costs of the water supply and disposal has been defined.

Keywords: calculation, prime costs, service, water supply and water disposal service.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема формування тарифів на комунальні послуги виникає за умови відсутності єдиної методологічної бази. На сьогодні методика формування вартості послуг водопостачання та водовідведення є застарілою. Здебільшого постачальник послуги, самостійно обираючи один із методів формування собівартості послуг, закладає особливості свого «власного» тарифу.

Сучасний водопровід є системою складних споруд для видобування води, її очищення, зберігання необхідних запасів і безперебійне водопостачання та водовідведення до споживача. Як цілісний комплекс він має здатність зношуватись, що впливає не лише на витрати підпри-

ємства-постачальника, але й на якість питної води, що спонукає соціальну відповідальність. Розуміння специфічних витрат та розуміння структури послуги водопостачання дасть можливість ефективно планувати витрати і відповідно формувати адекватний тариф.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливість процесу калькулювання собівартості послуги у своїх працях піднімали такі вчені, як: Білоусова І.А., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Давидюк Т.В., Тлункевич Н.В., Нападовська Л.В., Скрипник М.І., Сопко В.В., Чумаченко М.Г. та ін. Специфіка калькулювання собівартості продукції розглядалася в дисертаційних дослідженнях переважно у сільському господарстві та підприємствах

виробничого циклу. Специфіка досліджуваного напряму та залежність тарифоутворення від обраного методу калькулювання висвітлюються в роботах Горбунова О.О., Коцюрба О.Ю. На жаль, їхні роботи базуються на аналізі Постанови КМ «Про затвердження Порядку формування тарифів та послуг із централізованого водопостачання та водовідведення» № 959 [6], яка на сьогодні втратила чинність.

Неузгодженість або відсутність єдиного нормативно-правового забезпечення призводить до виникнення питань щодо методики калькулювання та структури витрат у собівартості зазначених послуг із централізованого водопостачання та водовідведення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити наявні методи калькулювання собівартості послуги, визначити їх вплив на формування тарифної політики підприємства житлово-комунального господарства та визначитись зі структурою витрат у вартості відповідної послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. У практиці вітчизняних підприємств бухгалтери використовують традиційні методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), адже в П(С)БО 16 «Витрати» [5] окреслено лише правила обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Представники бухгалтерських служб підприємств, установ, організацій України ігнорують прогресивні методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), розмаїття яких представлено в теорії управлінського обліку, саме цей факт свідчить про те, що обрані традиційні методи калькулювання не відповідають інформаційним запитам менеджменту і не дають змоги приймати ефективні управлінські рішення щодо ціноутворення продукції (товарів, робіт, послуг), що базується на показниках обсягу понесених витрат на виробництво продукції [3, с. 6].

Кожне підприємство з урахуванням своїх цілей та стратегії самостійно визначає правила і процедури калькулювання собівартості продукції, не виходячи, однак, за межі П(С)БО 16 «Витрати» та методичних рекомендацій, і відображає їх у своїй облікової політиці.

Для калькулювання собівартості послуг водопостачання та водовідведення на практиці пропонують використовувати такі методи:

1. Метод планування повної собівартості – застосовується для обмеження непродуктивних витрат та запобігання включенню до тарифів тих витрат, які безпосередньо не

пов'язані з наданням відповідних послуг. Цей метод розроблений на основі єдиної класифікації витрат відповідно до чинних стандартів бухгалтерського обліку з урахуванням дотримання вимог державних і галузевих стандартів, норм, технологічних регламентів та економічних і природно-кліматичних особливостей регіонів.

2. Метод розрахунку за усередненими показниками – поширений серед підприємств та організацій ЖКГ, які виступають як природні монополії, оскільки ефективний механізм контролю над їх діяльністю та тарифами досі не створений, плата за послуги підприємств ЖКГ не має чіткого обґрунтування. Також за відсутності об'єктивного контролю та обліку об'ємів фактично наданих послуг та їх якості використовують метод розрахунку за усередненими показниками, що суперечить ринковим принципам.

3. Планування витрат – здійснюється із застосуванням нормативного методу на підставі державних і галузевих нормативів використання матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів, норм і розцінок з оплати праці, нормативів витрат з управління та обслуговування виробництва.

Зазначені вище методи використовуються по-різному в регіонах України. На процес формування собівартості, а в кінцевому варіанті – тарифу, крім постачальника послуги мають вплив місцеві органи самоврядування, через що виникає неоднорідне тарифоутворення на послуги підприємств ЖКГ в Україні (табл. 1).

Таблиця 1
Тарифи водопостачання та водовідведення в Україні на 01.03.2016

Регіон	Тариф	
	водопостачання, грн. за 1 куб. м (з ПДВ)	водовідведення, грн. за 1 куб. м (з ПДВ)
Луцьк	4,62	4,68
Київ	4,60	4,01
Рівне	6,60	5,71
Львів	5,46	4,02
Тернопіль	3,43	4,82
Полтава	5,84	4,68
Херсон	5,30	5,63
Хмельницький	4, 25	4, 13

Можна виділити деякі специфічні особливості процесу водопостачання та водовідведення, що мають вплив на облік витрат житлово-комунальних підприємств, а саме:

структура витрат житлових організацій, які зумовлені порядком розрахунків за житлово-комунальні послуги; наявність взаєморозрахунків між різними підприємствами ЖКГ; необхідність визначення повної собівартості послуг з урахуванням деяких інших операційних витрат; специфіка калькуляційних одиниць і калькулювання собівартості послуг; проблематичність розподілу загальновиробничих витрат у зв'язку з нерівномірним споживанням послуг [1, с. 28].

Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства є саме тим нормативно-правовим джерелом, що використовується у процесі формування собівартості послуг водопостачання та водовідведення. Виходячи з економічної доцільності, підприємство в наказі про облікову політику самостійно встановлює перелік статей калькуляції по повній собівартості та порядок їх формування (п. 1.4). Розрахунки планової собівартості використовуються для плану-

вання цін (тарифів), визначення потреби в оборотних коштах, планування прибутку для виконання програм розвитку ЖКГ та визначення економічної ефективності цих заходів та виробництва в цілому (п. 1.5) [4].

Для калькуляції собівартості та визначення ціни послуги необхідне групування витрат за статтями калькулювання, яке показує, де були понесені витрати, пов'язані з наданням послуг. При цьому для вибору остаточної ціни на послугу необхідно виділити умовно-постійні та умовно-змінні витрати, оскільки чим вище у структурі витрат питома вага умовно-постійних витрат, тим більша кількісна залежність зміни рівня собівартості послуги та ціни від зміни масштабів її надання та реалізації [7].

Ураховуючи специфіку діяльності підприємств житлово-комунального господарства, до яких належать підприємства водного господарства, та провівши аналіз структури собівартості послуг по водоканалах централізованого постачання води деяких регіонів України, можна сформулювати поелементний



Рис. 1. Структура витрат у собівартості послуг водопостачання та водовідведення

склад витрат під час формування собівартості води (рис. 1).

До складу адміністративних витрат включають такі загальногосподарські послуги: витрати на оплату праці адмінперсоналу, ЄСВ, амортизацію необоротних активів (основних засобів, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів) загальногосподарського використання, витрати на послуги сторонніми організаціями, внутрішній зв'язок, податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі, крім тих, що включаються до виробничої собівартості послуг із централізованого постачання холодної води, водовідведення, інформаційно-консультативні послуги, передплата газет і журналів, плата за розрахунково-касове обслуговування, паливно-мастильні матеріали, послуги зв'язку, ремонтні роботи, семінари, службові відрядження, держмити та інші витрати.

До складу витрат на збут послуг із централізованого постачання холодної води, водовідведення включаються витрати, безпосередньо пов'язані зі збутом послуг споживачам, а саме: амортизація основних засобів, пов'язаних зі збутом продукції; витрати на оплату праці (збут), ЄСВ (збут); комісійна винагорода банкам, матеріальні витрати, витрати на проведення робіт із періодичної перевірки, обслуговування і ремонту квартирних засобів обліку холодної води для мешканців багатоквартирного житлового фонду, у тому числі їх демонтаж; транспортування та монтаж після перевірки, а також витрати на формування обмінного фонду засобів обліку води; витрати, пов'язані з виготовленням розрахункових документів, оплатою послуг єдиних розрахункових та інформаційно-обчислювальних центрів; витрати, пов'язані з виконанням робіт зі збору коштів від споживачів за надані послуги з централізованого постачання холодної води, водовідведення за окремими договорами та дорученнями; витрати на оплату послуг банків та інших установ з приймання і перерахування коштів споживачів за надання послуг із централізованого постачання холодної води, водовідведення; послуги зв'язку; проїзні квитки; спецодяг.

Адміністративні витрати та витрати на збут розподіляються між видами діяльності пропорційно виробничій собівартості послуг із централізованого постачання холодної води, водовідведення.

Обсяги зазначених витрат визначаються із застосуванням нормативного методу за результатами аналізу витрат за попередні роки з ура-

хуванням змін, які передбачаються у плановому періоді, та цін (тарифів) у такому періоді.

До складу інших операційних витрат включаються витрати, пов'язані з діяльністю централізованого водопостачання та водовідведення, які не увійшли до складу виробничої собівартості, адміністративних витрат та витрат на збут.

До складу інших операційних витрат не можуть включатися: суми безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів; витрати, пов'язані з утриманням об'єктів соціальної інфраструктури; суми визнаних штрафів, пені, неустойки; представницькі витрати; суми коштів або вартість товарів, що добровільно перераховуються (передаються) іншим юридичним та фізичним особам, у тому числі у вигляді фінансової або матеріальної допомоги, включаючи благодійну, спонсорську та шефську допомогу; суми нестачі та втрат від псування цінностей.

До фінансових витрат включаються витрати на сплату відсотків за користування отриманими кредитами та інші витрати, пов'язані із запозиченням для інвестиційної діяльності (пов'язаної з основною).

Далі до сформованої вартості виробника додаються витрати, які є структурними елементами тарифу на послуги з централізованого постачання холодної води (з використанням внутрішньобудинкових систем). Частина із цих витрат дублюють уже зазначені витрати. Тобто перерозподілити їх на інші потреби у разі непередбачуваних подій буде важко, враховуючи хоча б часткове державне регулювання цього процесу. Варто зазначити, що ні у собівартості послуги виробника, ні у тарифі не закладаються кошти на формування резервів на відновлення систем водопостачання та водовідведення, будівництва нових та модернізацію старих водоочисних споруд, заходи на поліпшення якості води.

Висновки з цього дослідження. Особливості об'єктів обліку як важливих складників системи бухгалтерського обліку значною мірою визначають особливості методології й організації бухгалтерського обліку в галузі. Аналіз складу, структури та особливостей об'єктів, у нашому випадку витрат, на підприємствах водопостачання та водовідведення дасть змогу визначити специфіку відображення їх в обліку. Врегулювання нормативного забезпечення методики облікового процесу формування собівартості послуги централізованого водопостачання та водовідведення призведе

не лише до узгодження тарифів на рівні держави, але й стане інформаційною базою для прийняття ефективних управлінських рішень у

цій сфері та джерелом накопичення резервів для модернізації системи водопостачання та водовідведення на рівні держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гура Н.О. Облік у житлово-комунальному господарстві: теорія і практика : [монографія] / Н.О. Гура. – К. : Знання, 2006. – 351 с.
2. Коцюрба О.Ю. Особливості тарифної політики у житлово-комунальній сфері / О.Ю. Коцюрба // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22. – Ч. 1. – С. 244–248.
3. Давидюк Т.В. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у вітчизняних нормативних актах: напрями удосконалення / Т.В. Давидюк // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 1(23). – С. 6–13.
4. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства : Наказ Держбуду України від 06.03.2002 № 47 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку формування тарифів на послуги централізованого водопостачання та водовідведення від 12.07.2006 № 959 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
7. Тлущкевич Н.В. Міжнародні стандарти фінансової звітності: управлінський аспект / Н.В. Тлущкевич // Тези доповідей відкритої Міжнародної Інтернет-конференції «МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://konf.amsfo.com.ua/mizhnarodni-standarti-finansovo%D1%97-zvitnosti-upravlinskij-aspekt/? fdx_switcher=true.

УДК 657.6

Методика оцінювання ресурсного забезпечення процесів аудиту фінансової інформації

Шерстюк О.Л.

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

У статті охарактеризовано підходи до визначення обсягу ресурсів суб'єкта аудиту фінансової інформації, які мають бути використані під час виконання завдань із надання впевненості, зокрема шляхом проведення аудиту. Встановлено, що для виконання процесів аудиту фінансової інформації використовуються ресурси праці (трудові ресурси), часу, матеріальні та фінансові ресурси. Запропоновано рекомендації щодо визначення обсягу зазначених ресурсів, необхідного для виконання завдань аудиту.

Ключові слова: аудит фінансової інформації, процеси аудиту, ресурсне забезпечення, ресурси праці (трудові ресурси), ресурси часу, матеріальні ресурси, фінансові ресурси.

Шерстюк О.Л. МЕТОДИКА ОЦЕНИВАНИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССОВ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

В статье охарактеризованы подходы к определению объема ресурсов субъекта аудита финансовой информации, которые должны быть использованы во время выполнения заданий по предоставлению уверенности, в частности путем проведения аудита. Установлено, что для выполнения процессов аудита финансовой информации используются трудовые ресурсы, ресурсы времени, материальные и финансовые ресурсы. Предложены рекомендации относительно определения объема соответствующих ресурсов, необходимого для выполнения заданий аудита.

Ключевые слова: аудит финансовой информации, процессы аудита, ресурсное обеспечение, трудовые ресурсы, ресурсы времени, материальные ресурсы, финансовые ресурсы.

Sherstiuk O.L. THE METHOD FOR EVALUATING OF RESOURCE SUPPORT OF PROCESSES IN AUDIT OF FINANCIAL INFORMATION

The approaches to determining the amount of subject's of the audit of financial information resources that should be used during execution assurance engagements, including through the audit are characterized in the article. We have found that to perform processes of the audit of financial information labor resources (labor), time, material and financial resources could be used. We have offered to recommendation on determining the amount of resources required for auditing tasks.

Keywords: audit of financial information, process of audit, resource support, labor resources (labor), time resources, material resources, financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виконання аудитором завдань із надання впевненості користувачам фінансової інформації, одним з яких є аудит, передбачає виконання певного набору заходів. Їх зміст та призначення визначаються, з одного боку, характером завдань, що мають бути виконані аудитором для досягнення мети, а з іншого – судженням самого аудитора щодо доцільності та очікуваної результативності виконання відповідних заходів.

Виконання заходів, спрямованих на досягнення мети аудиту, передбачає понесення аудитором витрат необхідних для цього

ресурсів, серед яких, на наше переконання, можуть бути виділені ресурс часу, трудові (праця), матеріальні та фінансові ресурси. Характер та обсяг використання наведених ресурсів визначаються, серед іншого, змістом процесів, для виконання яких вони є необхідними, а також доступом до відповідних ресурсів із боку аудитора. Іншими словами, наявність певного набору ресурсів, якими володіє аудитор і до яких він має доступ, є одним із чинників реалізації окремих процесів аудиту фінансової інформації, тому безпосередньо впливає на можливість досягнення мети аудиту.

Зважаючи на це, набуває актуальності проблема оцінювання ресурсного забезпечення виконання завдань аудиту. Розробка теоретичних, науково обґрунтованих підходів до її вирішення, на нашу думку, сприятиме не лише оптимізації витрат аудитора, пов'язаних зі здійсненням перевірки та оцінюванням інформації, що позитивно вплине на економічну ефективність його діяльності. Оскільки від ресурсного забезпечення аудитора залежить його можливість досягнення мети аудиту фінансової інформації, вирішення проблеми ресурсного забезпечення матиме безпосередній позитивний вплив на оцінку якості виконаної аудитором роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аудит фінансової інформації переважно більшістю дослідників та практикуючих фахівців розглядається як послідовне виконання окремих видів робіт. Зокрема, у роботах Р. Адамса [1], В.Д. Андрєєва [2], Е. Аренса, Дж.К. Лоббека [3], В.П. Бондаря [4], Ф.Ф. Бутинця [5], І.М. Дмитренко [6], А.Г. Загороднього, Л.М. Пилипенка [7], С.В. Івахненко [8], К.О. Назарової [9], К.І. Редченка [10], О.А. Редька [11], Дж.К. Робертсона [12] та інших авторів досліджуються аспекти прийняття рішень щодо співпраці з клієнтом, планування роботи, застосування процедур отримання й оцінювання аудиторських доказів, узагальнення результатів роботи аудитора в робочих документах та аудиторських звітах.

Відповідні роботи конкретизуються за ознакою їх елементів, серед яких у наукових публікаціях відзначаються ознайомлення з бізнесом клієнта, оцінка суттєвості інформації, ідентифікація та оцінювання аудиторських ризиків, оцінювання функціонування системи внутрішнього контролю тощо.

На наше переконання, аудит фінансової інформації, окремі види робіт, що виконує аудитор для досягнення його мети, окремі заходи мають усі ознаки, які дають змогу ідентифікувати їх як процеси аудиту. При цьому зазначені процеси виходячи з їх змісту та призначення потребують використання певного набору ресурсів. Проте, у наведених та інших наукових публікаціях проблема формування та використання ресурсів часу, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів аудитора в процесі виконання завдань, на нашу думку, розкрита недостатньо.

На ролі дослідження використання ресурсів, спрямованих на вирішення завдань аудиту фінансової інформації, наголошується у Концепції системи забезпечення якості аудитор-

ських послуг в Україні, затвердженій Рішенням Аудиторської палати України від 26.09.2013 № 279/7 [13]. Зокрема, зазначається, що «зовнішня перевірка систем контролю якості аудиторських фірм і аудиторів повинна забезпечити адекватну перевірку відібраних аудиторських файлів із метою оцінки дотримання професійних стандартів та вимог щодо незалежності, кількості й якості витрачених ресурсів, розміру винагороди за надання аудиторських послуг і внутрішньої системи контролю якості аудиторської фірми та аудитора» [13]. Водночас, відповідно до чинної редакції Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [14], до елементів системи контролю якості аудиторських послуг із точки зору ресурсного забезпечення розглядаються лише людські ресурси. Натомість проведення аналізу формування та використання ресурсів часу, матеріальних та фінансових ресурсів, необхідних для досягнення мети аудиту, у контексті управління та контролю якості роботи аудиторів не передбачене.

Таким чином, є підстави для констатації недостатнього розкриття аспектів формування і використання ресурсів аудитора як у наукових публікаціях, так і в нормативно-правових документах, що забезпечують регулювання аудиторської діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Зважаючи на викладене, метою статті визначається обґрунтування підходів до формування ресурсного забезпечення процесів аудиту фінансової інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсне забезпечення реалізації процесів аудиту фінансової інформації передбачає визначення обсягу, змісту та послідовності використання ресурсів, необхідних для їх виконання. Оскільки виконання процесів, серед іншого, передбачає застосування певних аудиторських процедур, то можна припустити, що зазначені характеристики використання окремих видів ресурсів формуватимуться на підставі процедурного наповнення відповідних процесів. Таким чином, для оцінки ресурсного забезпечення виконання аудиторських процесів маємо підстави запропонувати оцінювання використання ресурсів праці, матеріальних ресурсів, ресурсів часу та фінансових ресурсів. При цьому, на наше переконання, для оцінювання ресурсного забезпечення процесів аудиту фінансової інформації необхідно враховувати те, що ресурси аудитора мають обмежений характер.

Обмеження ресурсів праці має суб'єктивну природу, оскільки їх обсяг і кваліфікацію визначає аудитор під час прийняття на роботу персоналу. Оцінюючи обмеження ресурсів праці, аудитор має визначити, скільки працівників він може залучити для виконання завдання та якою має бути їхня кваліфікація. Якщо для виконання певних видів процесів працівників необхідної кваліфікації не вистачає, аудитор може прийняти рішення щодо відмови від виконання завдання або залучення до виконання аудиту додаткового персоналу, інших аудиторів, персоналу клієнта, експертів або (на умовах субпідряду) інших суб'єктів аудиторської діяльності. У цьому разі аудитору

необхідно враховувати власні фінансові можливості.

Суб'єктивна природа обмеженості матеріальних ресурсів також пояснюється тим, що їх обсяг і склад формуються виходячи з інтересів аудитора та його фінансових можливостей. Як і у разі з ресурсами праці, аудитору необхідно визначити наявність матеріальних ресурсів, придатних для використання під час виконання завдань аудиту. У разі нестачі цієї категорії ресурсів аудитор може прийняти рішення щодо відмови від виконання завдання, придбання нових ресурсів або оренди в інших суб'єктів фінансово-господарської діяльності.

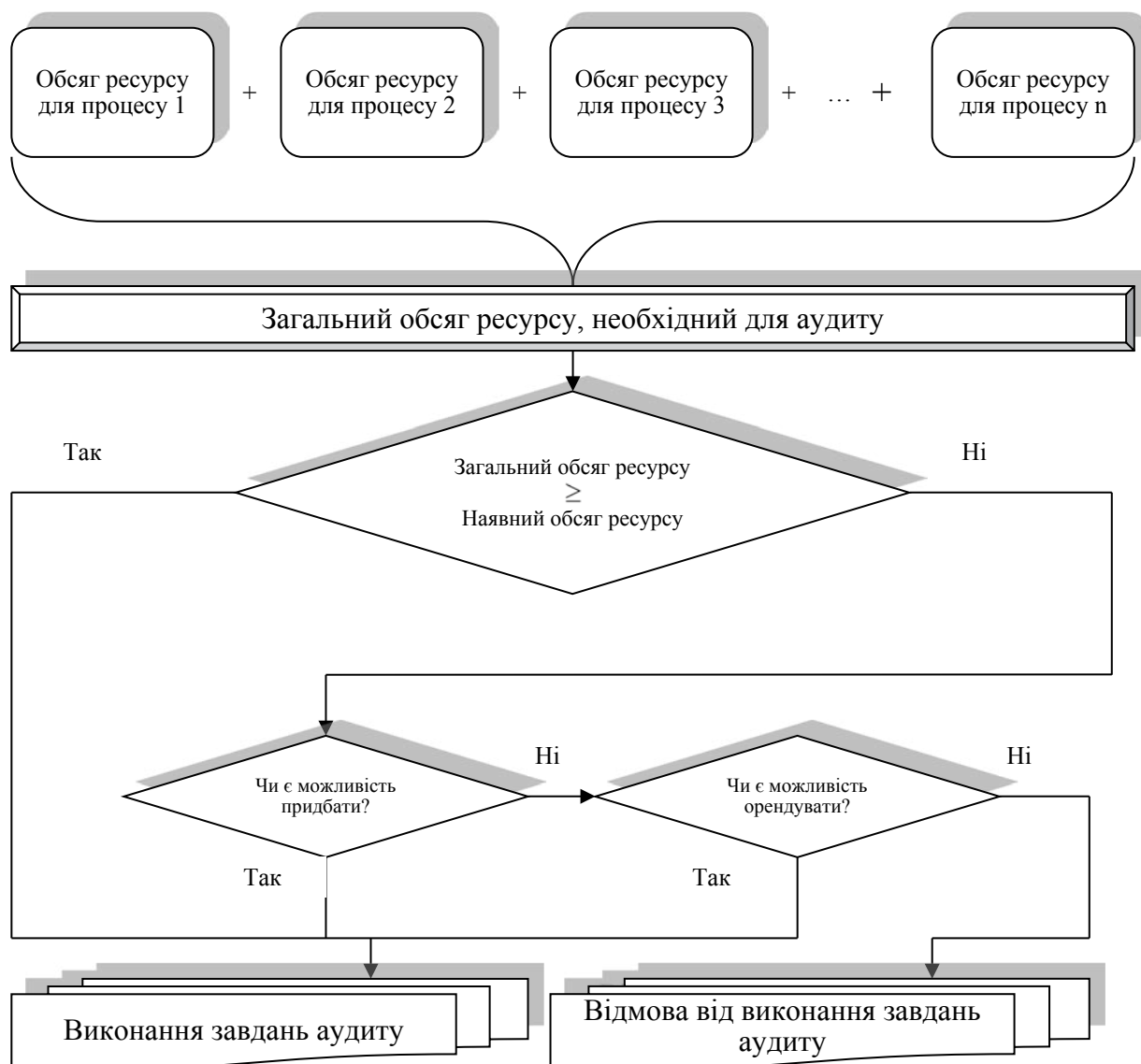


Рис. 1. Алгоритм оцінювання матеріальних ресурсів та ресурсів праці, необхідних для аудиту фінансової інформації

Джерело: розробка автора

Особливістю визначення обсягу матеріальних ресурсів та ресурсів праці, необхідних для виконання завдань аудиту фінансової інформації, є те, що він має визначатися як математична сума можливих витрат (у натуральному вимірнику), пов'язаних із виконанням заходів у межах кожного процесу. При цьому отримане значення загального обсягу ресурсів, що мають бути використані, порівнюється з наявними обсягами відповідних ресурсів аудитора (рис. 1).

Обмеженість ресурсів часу пояснюється наявністю домовленостей про тривалість аудиту між замовником і аудитором. При цьому

така тривалість, як правило, формалізується у відповідних документах і може бути змінена тільки за згодою замовника. Зважаючи на це, можна зробити висновок щодо об'єктивного характеру обмеженості цього ресурсу.

Натомість тривалість виконання аудиту, яка визначається в угоді між аудитором та замовником, як уже зазначалося, має об'єктивну природу. Тому ресурси часу, пов'язані з реалізацією окремих процесів, мають бути визначені виходячи з можливості його розподілу між ними.

Розподілений час порівнюється з нормативом його використання для виконання кожного процесу (рис. 2).

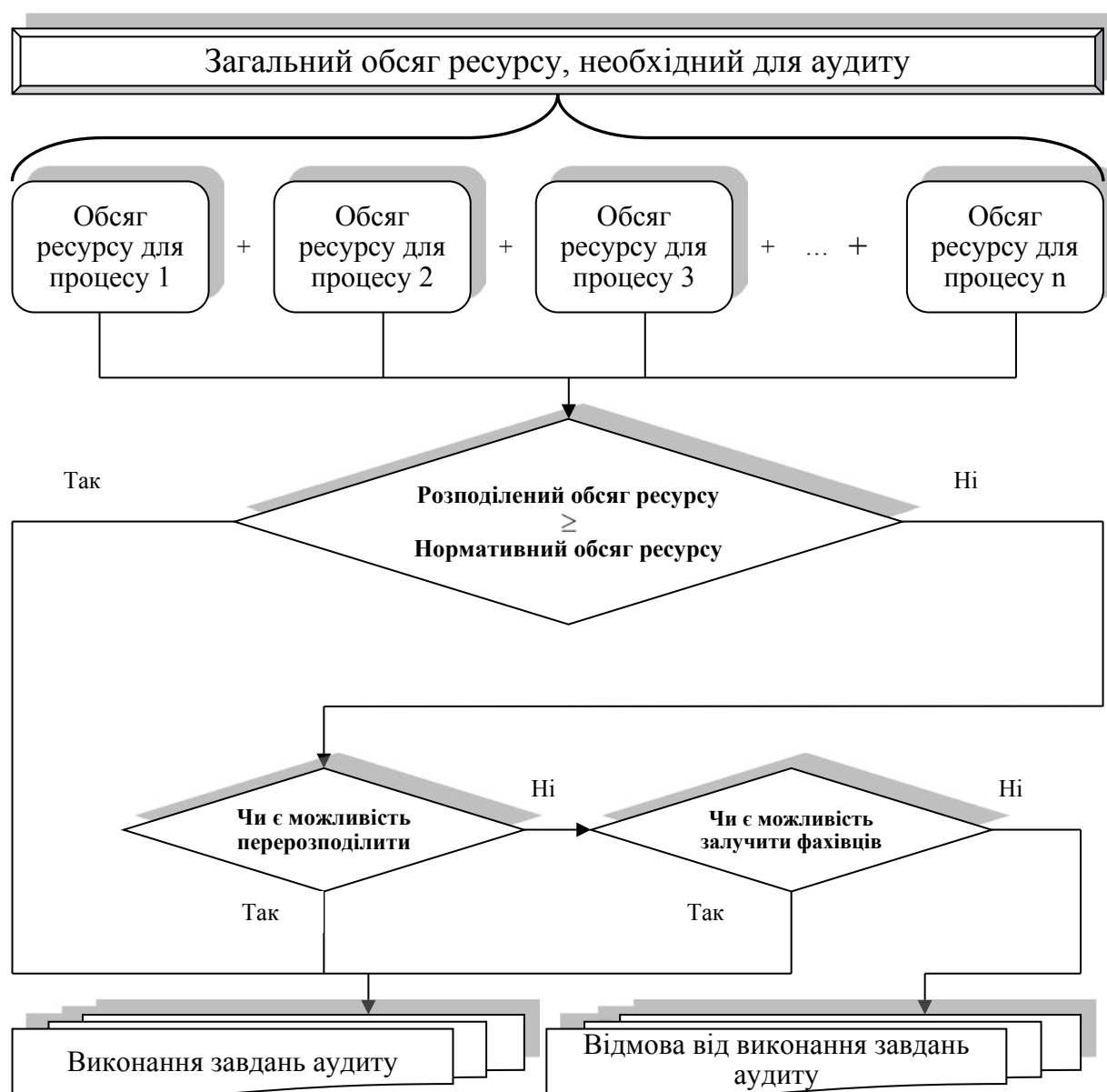


Рис. 2. Алгоритм оцінювання матеріальних ресурсів та ресурсів праці, необхідних для аудиту фінансової інформації

Джерело: розробка автора

У разі, коли запланований обсяг часу є більшим, ніж нормативне значення, аудитор може прийняти рішення щодо використання надлишку для виконання інших процесів. Якщо розподілений обсяг часу є меншим за нормативне значення, аудитор може прийняти рішення щодо відмови від виконання завдання, використання надлишків часу, розподіленого на інші процеси, або залучення додаткових фахівців на платній (інші аудитори, експерти) чи безоплатній (персонал клієнта) основі.

Обсяг фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення належного виконання завдань аудиту фінансової інформації, залежить від обсягу матеріальних ресурсів (канцелярські приналежності, комп'ютерна техніка та витратні матеріали, приміщення, що використовуються аудитором тощо).

Варто звернути увагу на те, що використання трудових і матеріальних ресурсів для вирішення завдань аудиту фінансової інформації передбачає також здійснення суб'єктами аудиту додаткових витрат. Зокрема, для підтримання належного рівня кваліфікації персоналу аудитор має, серед іншого, оплачувати послуги щодо їх навчання, підвищення кваліфікації, проходження сертифікації тощо. З іншого боку, аудитор має компенсувати своїм працівникам витрати, пов'язані з відрядженнями під час проведення аудиту.

Експлуатація приміщень, в яких працює аудитор (якщо деякі заходи аудиту здійснюються поза межами об'єкта аудиту), потребує оплати послуг сторонніх організацій (комунальних підприємств, зв'язку, охорони тощо). Використання комп'ютерної техніки для цілей аудиту не є можливим без відповідного програмного забезпечення, яке ідентифікується як нематеріальний ресурс.

Потребують оплати і послуги, які надаються іншими аудиторами та експертами для цілей аудиту фінансової інформації.

Зважаючи на це, аудитору необхідно оцінити загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для оплати вартості матеріальних та нематеріальних ресурсів, ресурсів праці, а також оплати послуг залучених фахівців та інших суб'єктів фінансово-господарської діяльності. Водночас необхідно визначити джерела надходження фінансових ресурсів, необхідних для цього.

Застосування запропонованого підходу, на нашу думку, дасть змогу, з одного боку, попередньо оцінити величину фінансових ресурсів, які мають бути спрямовані на про-

ведення аудиту, а з іншого – оцінити можливість отримання необхідних ресурсів із різних джерел.

Так, покриття витрат, пов'язаних із проведенням аудиту фінансової інформації, за рахунок коштів замовника передбачає необхідність урахування необхідної суми під час визначення величини гонорару аудитора. Це безпосередньо вплине на вартість аудиторської послуги та можливість її обґрунтування в контексті забезпечення дотримання етичних вимог, що висуваються до учасників ринку аудиту. При цьому у разі потреби сума гонорару може бути переглянута за погодженням аудитора та клієнта.

Водночас фінансові ресурси можуть надійти й у формі компенсації окремих витрат, пов'язаних із проведенням аудиту. При цьому існує потреба оцінки ймовірності дотримання етичних вимог за можливості здійснення таких компенсацій клієнтом. Така ж потреба існує і за наявності інших надходжень від клієнта.

Використання фінансових джерел самого суб'єкта аудиторської діяльності може свідчити про недостатню обґрунтованість (у бік заниження) вартості аудиторської послуги, що може бути негативно оцінене з точки зору етики аудитора. З іншого боку, наявність відповідного джерела може бути наслідком непередбачених під час обговорення з клієнтом обставин, які були виявлені після укладання угоди про проведення аудиту.

Залучення позикових коштів може свідчити про необхідність термінового придбання окремих видів ресурсів аудитором для виконання як конкретного завдання, так і для проведення двох і більше аудитів фінансової інформації.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать про важливу роль ідентифікації ресурсів, необхідних для виконання аудиторських процесів, визначення підходів до їх формування та оцінювання. Зокрема, за результатами проведеного дослідження встановлено, що для визначення обсягу ресурсів праці та матеріальних ресурсів може бути застосований підхід, що передбачає визначення необхідного обсягу ресурсів, необхідних для виконання завдання виходячи з обсягу відповідного ресурсу, необхідного для виконання окремих процесів.

Ураховуючи особливості ресурсу часу, було визначено, що розрахунок його обсягу передбачає попереднє встановлення його загальної величини з подальшим розподілом між запланованими процесами.

Визначення обсягу фінансових ресурсів, які мають бути використані для виконання завдань аудиту, як свідчать результати дослідження, має враховувати вартість інших ресурсів виходячи з їх необхідного обсягу, а також визначення джерел їх формування.

Використання запропонованого підходу, на наше переконання, дасть змогу оптимізувати витрати ресурсів аудитора, що сприятиме

зростанню ефективності їх використання та покращенню оціночної характеристики якості наданих аудитором послуг. Зважаючи на це, предметом подальших досліджень має стати розробка пропозицій щодо формування та застосування відповідних критеріїв та заходів, виконання яких забезпечить підвищення рівня упевненості користувачів за результатами аудиту фінансової інформації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс ; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. Андреев В.Д. Практический аудит : [справочное пособие] / В.Д. Андреев. – М. : Экономика, 1994. – 366 с.
3. Аренс А. Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек ; гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов ; пер с англ.. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
4. Бондар В.П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : [монографія] / В.П. Бондар. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 456 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі : [монографія] / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 564 с.
6. Дмитренко І.М. Концепція розвитку аудиту корпоративних систем : [монографія] / І.М. Дмитренко. – К. : Кондор, 2013. – 364 с.
7. Загородній А.Г. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання : [монографія] / А.Г. Загородній, Л.М. Пилипенко. – Львів : ЗУКЦ, 2010. – 232 с.
8. Івахненко С.В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції : [монографія] / С.В. Івахненко. – Житомир : Рута, 2010. – 432 с.
9. Назарова К.О. Аудит: еволюція, потенціал, ефективність : [монографія] / К.О. Назарова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 464 с.
10. Редченко К.І. Тестування як інструмент аудиту: стратегічний аспект / К.І. Редченко // Глобальні та національні проблеми економіки ; Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського – 2015. – Вип. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/216.pdf>.
11. Редько А.Ю. Методы и процедуры в аудиторской практике : [практ. пособ.] / А.Ю. Редько, Е.А. Редько ; Науч. шк. аудита Нац. центр учёта и аудита Нац. акад. статистики, учёта и аудита. – К. : [б. и.], 2011. – 32 с.
12. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон ; пер. с англ. – М. : Контакт, 1993. – 456 с.
13. Концепція забезпечення якості аудиторських послуг в Україні : Рішення Аудиторської палати України від 26 вересня 2013 р. № 279/7 : станом на січ. 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/apu.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&layout=edit&id=703.
14. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-audit-u-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Братута О.Г. Методологічне знання як складовий елемент наукового економічного знання.	3
Каліновський Р.О. Вибір монетарного режиму в економічно-соціальних реаліях України.	8
Москальов М.А., Москальов А.А. Моделі взаємодії бізнесу і держави в умовах сучасних трансформацій.	14
Стрижак О.О. Дихотомія формальних та неформальних інститутів	19
Чудак В.В. Напрями вдосконалення механізму конкурентної політики держави.	26

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бондаренко Ю.Г., Кулиняк І.Я., Страхорчук К.О. Зарубіжний досвід функціонування туристичних кластерів.	31
Войнова Є.І. Методика оцінки конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг.	38
Корчагіна Г.А. Світовий досвід менеджменту якості: процес імплементації в Україні.	47
Левчук О.В., Коваленко В.А. Макроекономічні питання економічної безпеки України	53
Медведкина Е.А., Медведкин Т.С. Глобальное инвестирование в системе трансформационной неопределенности экономического развития.	59
П'янкова О.В., Ралко О.С. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів.	65
Самсонова Л.В. Вплив контрактних відносин на макроекономічну стабільність приймаючих країн.	72
Стаканов Р.Д. Регулювання міжнародної трудової міграції на регіональному та глобальному рівнях.	77
Ушкаренко Ю.В., Осадчий О.Д. Сучасний стан і розвиток системи сільськогосподарської кооперації Німеччини в контексті процесів інтеграції ЄС і глобалізації.	83

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Безугла Л.С. Формування сталого розвитку екологічного туризму в Україні.	88
Залознова Ю.С., Петрова І.П., Трушкіна Н.В. Визначення змісту поняття «державно-приватне партнерство»: теоретичні засади.	92
Нагорічна О.С., Капітанець С.В. Інтелектуальна складова професійної компетентності посадових осіб ДФС.	99
Сегеда С.А. Сучасний рівень продовольчого забезпечення в Україні.	104
Степочкин А.И. Макроэкономические индикаторы устойчивого развития Европейского Союза	110
Трапаїдзе С.М. Удосконалення класифікації факторів впливу на вибір маркетингової стратегії підприємства	116
Шаповалов В.В. Теоретичне дослідження категорій ринку праці	122

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Баламут Г.С. Сутнісні характеристики економічної категорії «адаптація підприємства».	126
Бедрадіна Г.К. Місце оцінювання в системі управління якістю на туристичних підприємствах.	130
Бриксіна В.О., Шульгіна Л.М. Процеси та етапи управління модернізацією виробничої діяльності на підприємстві.	137
Воробйов В.В. Чим приваблива Львівщина для інвесторів сьогодні.	142
Дутка Г.Я. Особливості формування конкурентних стратегій туристичних підприємств у сучасних умовах.	146
Ільченко А.О. Аналіз впливу технології обробітку ґрунту на формування суми прибутку під час виробництва продукції рослинництва в умовах Сумської області.	154
Коваленко Л.Г. Асортиментна політика закладів ресторанного господарства України.	160
Коваленко М.В. Економічне обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності м'ясного скотарства.	164
Кузьомко В.М., Онищенко І.В. Стратегія підвищення ефективності господарської діяльності підприємства на різних стадіях його життєвого циклу.	170
Кулініч Т.В., Жучик С.В. Вплив ділового туризму на ефективне управління організацією.	175
Кучер С.Ф., Ротарев М.Д. Стратегічне управління підприємством на основі диверсифікації його діяльності.	181
Ладунка І.С., Кучеренко Є.А. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах.	185
Ладунка І.С., Братанов М.І. Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.	189
Леонова Ю.О. Бенчмаркінг – сучасний інструмент у конкурентній боротьбі.	195
Леонтьєва І.О. Особливості формування баз даних кадрового забезпечення воднотранспортного підприємства.	200
Лищенко М.О. Основні тенденції збуту та формування цін на овочі в Україні.	207
Малюга Л.М. Формування конкурентоспроможності підприємств готельного господарства.	216
Марцин В.С. Загальноорганізаційні поведінкові стандарти взаємодії на ринку ритуально-похоронних послуг.	220
Матющенко С.С. Регіональна краудфандингова платформа – джерело інвестування в розвиток інтелектуального капіталу.	225
Мелень О.В., Кириєнко О.М. Фінансова стійкість підприємства як показник його інвестиційної привабливості.	231
Павлова Г.Є., Приходько І.П., Федатков Д.І. Вплив показників діяльності аграрного підприємства на його економічну безпеку.	236
Сидорченко Т.Ф., Підгайний М.Ю. Деякі аспекти формування прибутку підприємств в умовах суспільно-політичної нестабільності.	241
Супрун С.Д., Пічкур Є.В. Вартісні індикатори підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.	247
Трішкіна Н.І. Принципи посередницької діяльності на споживчому ринку України.	252
Феєр О.В. Управління інвестиціями як складова інвестиційного механізму підприємства.	256

Хрутьба Ю.С.

Фактори формування товарно-транспортних потоків підприємств із виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів. 260

Юр'єва І.А.

Необхідність упровадження механізму діагностики елементів економічної безпеки підприємства під час антикризового управління. 267

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**Бакало Н.В.**

Управління рекреаційними ресурсами Полтавського регіону. 271

Прокопюк А.

Регіон як категорія просторового розвитку. 275

**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА****Курильців Р.М.**

Інституціоналізація системи державного адміністрування землекористування. 280

Никола С.О.

Методологические основы государственного стимулирования природопользования. 288

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**Звонар В.П.**

Соціальне підприємництво в контексті викликів довготривалого безробіття в Україні. 294

Петрус Б.Б., Козарь О.П., Маргітич Р.Я.

Економічні особливості проектування раціональної внутрішньої форми спортивного взуття. 299

Савченко Т.В.

Фактори впливу на структуру споживання продуктів харчування населенням України. 304

Смутчак З.В.

Інтенсифікація міграційного руху трудових ресурсів потенціалу України: передумови та можливі наслідки. 311

Шерстюк Н.С., Соколов А.В.

Здоров'я населення України та його вплив на демографічну ситуацію. 316

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**Ачкасова С.А.**

Особливості банківсько-страхового регулювання в процесі європейської інтеграції. 320

Бучко І.Є.

Основні засади функціонування фонду гарантування вкладів фізичних осіб у системі банківської безпеки. 325

Демченко О.П.

Міжнародний досвід фінансування інноваційної діяльності у сфері вищої освіти. 330

Дідур С.В., Глухова В.І., Єлісєєва О.Є.

Аналіз тенденцій коливання валютного курсу в умовах кризи в Україні. 338

Каламбет (Юдіна) С.В., Кириленко Б.О.

Економічна безпека як багаторівнева система. 344

Каламбет (Юдіна) С.В., Ткаченко В.Є.

Податки як інструмент вирівнювання фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання. 350

Коваленко В.В., Берновська Г.А.

Забезпечення ефективності діяльності банків України в умовах фінансової нестабільності. 357

Коваленко В.В., Чопікова Є.В.

Місце діагностики в системі антикризового управління сучасними банками. 362

Озерчук О.В.

Особливості та наслідки реалізації екологічно-трудової податкової реформи в країнах ЄС. 367

Осадчий Є.С. Особливості діяльності фінансово-кредитних установ в Україні.	375
Охрименко І.Б. Вдосконалення оцінки кредитоспроможності фізичних осіб в банках шляхом застосування диференційованого підходу до позичальників.	383
Свириденко А.Ю., Ходакевич С.І. Особливості оцінки кредитного ризику при інвестиційному кредитуванні.	391
Токар Я.І., Сурей Т.М., Федак М.В. Особливості управління кредитним потенціалом банку.	396
Черничко Т.В., Кізман Є.І. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України.	400
Шевченко Н.В., Скалецька О.В. Інфраструктура інвестиційного ринку України: теоретичний аспект.	405

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бенько М.М., Мошковська О.А. Процесуальні особливості управлінської звітності на вітчизняних молокопереробних підприємствах.	412
Гнатенко Є.П., Гикава А.О. Проблеми обліку грошових коштів на підприємстві.	421
Кравченко М.В. Управління та облік основних засобів на підприємстві.	425
Мардус Н.Ю., Селюков Д.Л. Особливості обліку і аудиту праці і заробітної плати на підприємстві.	431
Салука І.Я. Формування статутного капіталу в товаристві з обмеженою відповідальністю.	437
Стоянова-Коваль С.С., Берднікова В.О. Аудит поточних зобов'язань.	441
Фальченко О.О. Теоретичні та методичні аспекти прогнозування фінансової звітності підприємств.	446
Фатенок-Ткачук А.О. Особливості калькулювання собівартості послуг водопостачання та водовідведення на комунальних підприємствах.	450
Шерстюк О.Л. Методика оцінювання ресурсного забезпечення процесів аудиту фінансової інформації.	455

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 5

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