ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 2

Одеса
2016

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Логвиновський Єгор Ігорович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.
Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.
Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.
Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.
Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.
Князєва Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.
Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.
Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.
Скірко Юрій Іванович – доктор економічних наук, професор.
Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.
Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.
Ліна Пілеліене – Ph.D., професор економіки.
Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.
Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.
Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.
Алієв Шафа Тифліс огли – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

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 7 жовтня 2016 року № 1222

Рекомендовано до поширення через мережу Internet Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій (протокол № 12 від 26.12.2016 року)

ISSN (Online): 2519-2868

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2016

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Кожухова Т.В.
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ: СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ДОПОМОГИ СТАЛОМУ РОЗВИТКУ..... **7**

Король М.М., Поп М.Ю.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ДИНАМІКА ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ..... **13**

Кудлак В.Я.
СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ КРИЗИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **18**

Медведкина Е.А., Медведкин Т.С.
«ЗЕЛЕНЫЕ» ФИНАНСЫ КАК ДРАЙВЕР МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ..... **23**

Мельникова Д.В., Дугієнко Н.О.
СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ..... **30**

Хомутенко Л.І., Гребенюк А.П.
МІГРАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ..... **35**

Шевченко О.Р., Голюк В.Я.
МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ВЗУТТЯ: ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ..... **40**

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гетало А.Ф., Вишняков В.М.
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЗА ПЕРІОД 2010-2016 РОКІВ..... **44**

Глазкова А.С.
ІНДУСТРІАЛЬНО-ЛОГІСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ..... **49**

Дружиніна В.В., Залуніна О.М., Углава А.О.
ОЦІНКА ПРАКТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ..... **53**

Завальницька Н.Б., Гнаткович О.Д.
УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ..... **58**

Кіржецький Ю.І., Кіржецька М.С.
СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... **64**

Криницька О.О., Топов А.Г.
ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ЯК ПІДГРУНТЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИНОГРАДАРСТВО..... **68**

Куреда Н.М., Юхновська Ю.О.
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ НА РИНКУ ЛІКУВАЛЬНО–ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ УКРАЇНИ..... **72**

Литвин О.В.
СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТТЯ «ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА» ТА ЙОГО ЕЛЕМЕНТИ..... **78**

Орленко О.В.
ЗНАЧЕННЯ ТУРИЗМУ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... **84**

Плотнікова М.Ф., Булуй О.Г., Ващенко А.О.
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ..... **88**

Сакун О.С.
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ..... **94**

Салашенко Т.І.
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ..... **100**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алексєєва Т.І., Сєчина А.С., Устіна М.В.
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ..... **108**

Башинская И.А., Велиева М.А., Йовджанов Р.А.
АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... **113**

Вавдійчик І.М.
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ
ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ..... **118**

Вишневська О.А.
ФАКТОРИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО РИЗИКУ В УКРАЇНІ..... **122**

Коваленко О.В., Гладченко О.О.
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **126**

Голюк В.Я., Голець Н.І.
АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ М'ЯСА КУРЯТИНИ В УКРАЇНІ:
СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ..... **131**

Грубяк С.В.
ПІДПРИЄМНИЦЬКІ РИЗИКИ: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ВИДИ..... **136**

Голомб В.В., Дзюба Т.О.
ПЛАНУВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ
ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ..... **140**

Жарінова А.Г., Корчагін І.І.
ОПТИМІЗАЦІЯ ГНУЧКОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ
У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ПІДПРИЄМСТВА..... **144**

Захаркін О.О.
КОРПОРАТИВНА ВАРТІСТЬ ТА СУСПІЛЬНА ЦІННІСТЬ
У СТЕЙКХОЛДЕРСЬКІЙ КОНЦЕПЦІЇ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО
УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВ..... **148**

Іпполітова І.Я.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ
НА ЗАСАДАХ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ..... **154**

Ксьондз С.М.
ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ВИТРАТ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ..... **160**

Мазуркевич І.О.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА..... **165**

Макаренко Н.О., Крамаренко Г.О.
ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ АГРОЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВ..... **169**

Максимюк Г.М.
АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ АТП ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... **175**

Могилевская О.Ю., Могилевский Ю.В., Штанько А.И.
КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ..... **179**

Никонова М.И.
УПРАВЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ КОММЕРЧЕСКИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЁТОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ..... **183**

Петришин Л.П.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ..... **188**

Постернак И.М., Постернак С.А.
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЯЕМЫХ ПРОЦЕССОВ КОМПЛЕКСА
ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ЭНЕРГОРЕКОНСТРУКЦИИ «КНТК ГЭРек»..... **193**

Прокопенко І.В.
ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **199**

Стеблюк Н.Ф., Клочко К.С., Волосова Є.Р.
РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **205**

Трішкіна Н.І.
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ..... **209**

Харун О.А.
ЗАКОНОМІРНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ..... **214**

Ширяєва Н.Ю.
ЯКІСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ..... **218**

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Гальчинський Л.Ю., Вишневська А.О.
ПРОБЛЕМА СУПУТНЬОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНОГО
ТА ЕНЕРГЕТИЧНОГО РЕСУРСІВ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ..... **221**

Патока І.В.
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ
НА РІВНІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ
В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ..... **228**

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бабич Л.М.
АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТІВ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ, СПРЯМОВАНИХ НА РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМИ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ **234**

Блага В.В., Кобзарева А.Ю., Марченко И.Ю.
МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПАРТИИ **240**

Волкова Н.В., Земляной Д.О.
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИНАГОРОДИ ПЕРСОНАЛУ **244**

Нестерук О.О., Літинська В.А.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІМ'Ї ЯК ОБ'ЄКТУ СОЦІАЛЬНОГО НОРМУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ **250**

Приходько Д.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕМОГРАФІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНИ **253**

Танасієнко Н.П.
КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ТА РЕЗЕРВІВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ **260**

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Савков О.Р.
ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПІДПРИЄМСТВІ І ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЙОГО РОЗВИТКУ **265**

Гудзовата О.О.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ МОНЕТАРНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ **269**

Дехтяр Н.А., Дейнека О.В., Пігуль Н.Г.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ **274**

Коніна М.О., Реха К.Х., Тузова К.О.
ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО ПДВ В УКРАЇНІ ДО ВИМОГ ЄС **279**

Костюк В.А., Сович І.В.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ **283**

Онищенко Ю.І., Генова О.І.
АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ **288**

Труфен А.О.
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ МІСЦЕВИХ ГРОМАД **295**

Шмуратко Я.А., Джосан Д.О.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ **299**

Шпильова В.О., Фімяр С.В.
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАСТОСУВАННЯ ТОРГОВИХ СИСТЕМ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ **303**

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Григоревська О.О., Джугля А.Ю.
ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ВЕЛИЧИНУ АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ **308**

Залунін В.Ф., Кононова О.Є.
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ, ВИХОДЯЧИ З МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ **313**

Тополенко Н.М., Мартинюк О.М.
ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ОБЛІКУ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ **319**

Москалюк Г.О., Чердакоглова М.І.
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ **324**

Овсюк Н.В., Охрименко Ю.Б.
СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **330**

Пархоменко О.П., Пархоменко В.П.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ **334**

Томчук О.Ф.
АНАЛІЗ ГРОШОВОГО ПОТОКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **340**

Томчук О.Ф., Машевська А.А.
МЕТОДИКА НАРАХУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ
ТА ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ.....**345**

Шинкаренко Д.В., Редзюк Т.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ.....**349**

РОЗДІЛ 8. СТАТИСТИКА

Гуцаленко Л.В., Василець М.В.
АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА.....**352**

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Гавриленко О.В., Анісімова А.В.
ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ В КОМПАНІЇ.....**357**

Іванченко Г.Ф., Стецька О.П.
СУЧАСНІ ПЕРСПЕКТИВИ ХМАРНИХ СППР У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ.....**361**

Іванченко Н.О., Тюн І.В.
ДОМЕННИЙ ПРОСТІР МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....**365**

Лозовська Л.І., Бандоріна Л.М., Лозовський О.С.
ЗАСТОСУВАННЯ ІМІТАЦІЙНИХ ПРОЦЕДУР
ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ГРАФІКІВ РОБОТИ КАСОВОЇ ЗОНИ.....**369**

РОЗДІЛ 10. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Амосов О.Ю.
УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМИ РИЗИКАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....**376**

Чобіток В.І.
АЛГОРИТМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ
ПОТЕНЦІАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО
ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....**381**

РОЗДІЛ 11. КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ

Прохорова В.В.
КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ.....**388**

РОЗДІЛ 12. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-ОСВІТИ

Верхоглядова Н.І.
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ
ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....**392**

Тараненко О.М.
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІНФОРМАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ.....**395**

Нікіфорович О.Є.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО Й ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ
ТЕПЛОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ.....**399**

Бєлякова О.В.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СИНЕРГІЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ,
БІЗНЕСУ І НАУКИ В ПРОЦЕСІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....**402**

Аніщенко О.В.
НООСФЕРНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....**409**

Ханін С.Г.
ІННОВАЦІЙНЕ ПІДГРУНТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ.....**412**

Білоусова С.В., Фокіна-Мезенцева К.В.
СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА.....**417**

Худолей В.Ю., Наторіна А.О.
БІМОДАЛЬНА ІТ-МОДЕЛЬ ОНЛАЙН-БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....**421**

Малін О.Л.
ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗМІНИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ.....**426**

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ: СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ДОПОМОГИ СТАЛОМУ РОЗВИТКУ

EUROPEAN UNION: CURRENT STATUS AND TRENDS OF FINANCING OF EXTERNAL ASSISTANCE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

УДК 339.96

Кожухова Т.В.
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки,
Криворізький економічний інститут
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто основні аспекти фінансування зовнішньої допомоги сталому розвитку Європейським Союзом. Досліджено основні способи, інструменти, джерела фінансування і зобов'язання з надання двосторонньої та багатосторонньої офіційної допомоги розвитку. Встановлено тенденції фінансування ЄС зовнішньої допомоги сталому розвитку.

Ключові слова: *сталий розвиток, Європейський Союз, фінансування, фінансові ресурси, інструменти зовнішньої допомоги, офіційна допомога розвитку.*

В статье рассмотрены основные аспекты финансирования внешней помощи устойчивому развитию Европейским Союзом. Исследованы основные способы, инструменты, источники финансирования и обязательства по оказанию двусторонней и многосторонней официальной помощи развитию. Установлено тенденции финансирования ЄС внешней помощи устойчивому развитию.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, Европейский Союз, финансирование, финансовые ресурсы, инструменты внешней помощи, официальная помощь развитию.*

The article discusses the main aspects of the financing of external assistance for sustainable development by the European Union. The basic methods, tools, power and obligation to provide bilateral and multilateral official development assistance have been investigated. Trends of financing external aid for sustainable development have been established.

Key words: *sustainable development, the European Union, financing, financial resources, external assistance instruments, official development assistance.*

Постановка проблеми. Досягнення цілей сталого розвитку (ЦСР), визначених Генеральною Асамблеєю ООН у підсумковому документі «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р.», що включають «ліквідацію злиденності й голоду у всьому світі; боротьбу з нерівністю всередині країн та між ними; побудову миролюбного, справедливого і вільного від соціальних бар'єрів суспільство; захист прав людини і сприяння забезпеченню гендерної рівності й розширенню прав і можливостей жінок, забезпечення надійного збереження нашої планети та її природних ресурсів» [1], потребує наявності достатніх фінансових ресурсів.

Реалізація світовим співтовариством завдань Монтерейського консенсусу Міжнародної конференції з фінансування розвитку (2002 р). [2] привела до значного прогресу в мобілізації коштів для забезпечення економічного зростання, соціального розвитку та захисту навколишнього середовища більш широким колом зацікавлених учасників. Попри це, у багатьох країнах, особливо тих, що розвиваються, існують потреби в фінансових ресурсах, які, за даними доповіді Міжурядового комітету експертів з фінансування сталого розвитку, становлять декілька трильйонів доларів США на рік [3].

Міжнародне державне фінансування відіграє значну роль в досягненні ЦСР, доповнюючи зусилля країн з мобілізації національних фінансових ресурсів. Необхідність виконання зобов'язань щодо надання офіційної допомоги розвитку (ОДР), взятих на себе розвинутими країнами, забезпечення подальшого зміцнення програми фінансування сталого розвитку була визначена в Аддіс-Абебській програмі дій, затвердженій третьою Міжнародною конференцією з фінансування розвитку (2015 р.) [4].

Європейський Союз (ЄС) як один з найбільших донорів країн і міжнародних організацій, використовуючи різні інструменти фінансування зовнішньої допомоги, надає суттєву підтримку, сприяючи сталому розвитку. Реалізація нового порядку денного у сфері сталого розвитку зумовлює необхідність визначення сучасного стану фінансування ЄС програм зовнішньої допомоги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці фінансування ЄС програм сталого розвитку присвячено праці таких зарубіжних вчених, як А.М. Феджерсков (A.M. Fejerskov), який вивчав питання співробітництва ЄС у сфері розвитку в змінюваному глобальному контексті [5], Дж. Нуньєс Ферер (J. Núñez Ferrer), П. Моразан (P. Morazán), Т. Шефер (T. Schäfer) і А. Бехренс (A. Behrens), які досліджували інструменти фінансування розвитку ЄС [6] та багатьох інших. Національні моделі зовнішньої допомоги, зокрема допомоги ЄС міжнародному розвитку, розглядали російські науковці А. Власкін

[7], В. Пашковська [8]; В.І. Бартенев [9, с. 4-16], який досліджував інструмент забезпечення стабільності в структурі механізмів зовнішньої допомоги ЄС. Проблемні питання фінансового забезпечення ініціатив ЄС досліджували такі українські вчені, як О. Добржанська [10], Н.А. Гнидюк [11], С.А. Циганов [12], практичні аспекти макрофінансової допомоги в рамках співробітництва України з ЄС вивчали В.П. Колосова та В.І. Літковська [13]. Реалізація нових цілей та завдань, необхідність змін у порядку фінансування сталого розвитку потребує визначення сучасного стану зовнішньої фінансової допомоги ЄС та встановлення тенденцій у цій сфері для прийняття своєчасних, ефективних управлінських рішень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного стану фінансування зовнішньої допомоги ЄС сталому розвитку та встановлення тенденцій у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як вже зазначалося, ЄС є одним з найбільших донорів у сфері фінансування сталого розвитку. Співпраця із зовнішніми партнерами зосереджена ЄС на чотирьох пріоритетах політики: розширення, добросусідство, співробітництво зі стратегічними партнерами і сприяння розвитку [14].

Джерелами фінансування зовнішньої допомоги є загальний бюджет ЄС та Європейський фонд розвитку (ЄФР). У рамках загального бюджету ЄС використовуються фінансові інструменти зовнішньої допомоги, які поділяються на тематичні, доступні всім країнам у світі, і географічні, призначені для конкретних регіонів. ЄФР, який діє з 1957 р. і фінансується за рахунок прямих внесків з боку держав-членів ЄС, віднесено до інструментів зовнішньої допомоги з винесенням його бюджету за рамки загального бюджету ЄС, зокрема, для того, щоб убезпечити ці кошти від скорочення через можливе урізання бюджету ЄС й ослаблення підтримки країн, що розвиваються [14].

Фінансування зовнішньої допомоги ЄС здійснюється через гранти; контракти на послуги, закупівлі (обладнання, товарів); бюджетну підтримку; вклади в довірчі фонди, засновані Європейською Комісією (ЄК); інші фінансові інструменти (позики, гарантії, інвестиції) (табл. 1).

Міжнародне фінансування ЄС сталого розвитку являє собою фінансування, що здійснюється через двосторонні та багатосторонні канали країнами-донорами ЄС та ЄК. Реалізація діяльності ЄК у сфері надання зовнішньої допомоги країнам здійснюється завдяки різним органам виконавчої влади (директоратам і агентствам), зокрема, Генеральному директорату з питань розвитку та співробітництва – EuropeAid. Протягом 2001-2014 рр. зобов'язання ЄК щодо виділення фінансових ресурсів для надання зовнішньої допомоги становили €163,5 млрд. (табл. 2).

Частка коштів, що спрямовувалася на фінансування допомоги, протягом зазначеного періоду становила у середньому 9% загального бюджету ЄС. Найбільша частка фінансових ресурсів була виділена у 2003 р. (13% від суми загального бюджету ЄС – €99,7 млрд.), найменша – у 2010 р. (8% – €142,4 млрд.). Аналізуючи джерела фінансування ЄК зовнішньої допомоги, необхідно відзначити, що найбільша частка коштів виділялася з загального бюджету ЄС. Так, протягом 2001 – 2014 рр. за рахунок загального бюджету ЄС було виділено більше

Таблиця 1

Основні способи фінансування зовнішньої допомоги ЄС

Спосіб	Характеристика
Гранти	Гранти – прямі фінансові внески з бюджету ЄС або ЄФР, що надаються для спільного фінансування конкретних проектів або цілей через конкурси заявок. Гранти оформляються письмовою угодою, підписаною двома сторонами, і, як правило, потребують співфінансування з боку отримувача гранту.
Контракти	Контракти надаються через тендери (публічні торги) на придбання послуг, товарів або виконання робіт для забезпечення діяльності інститутів ЄС або його програм. Процедури закупівель регулюються спеціальними правилами, що розрізняються залежно від характеру договору та порогової величини
Бюджетна підтримка	Бюджетна підтримка (БП) – інструмент для допомоги країнам-партнерам у підготовці та реалізації реформ у взаємно погоджених галузях або у масштабі всієї країни, у макроекономічній сфері державних фінансів. Для отримання БП по лінії ЄК країною-реципієнтом повинні бути дотримані певні умови – так звані «критерії відповідності». У зв'язку з цим, країною, яка планує отримувати допомогу в рамках цієї програми, повинні бути розроблені і (або) реалізовані такі програми і політики: чітко сформульована національна політика та (або) стратегія економічного зростання; стабільна макроекономічна політика, що позитивно впливає на такі показники, як інфляція, зовнішній борг і обмінний курс; програма удосконалення управління фінансами держави. Перевагою використання БП є те, що вона стає частиною формування державного бюджету і використовується відповідно до бюджетного процесу країни. Програма БП триває від 3-х до 4-х років. Гроші виділяються на основі умов, пов'язаних із щорічними траншами фінансування. Макрофінансова допомога (MFA) – винятковий фінансовий інструмент кризового реагування ЄС для підтримки платіжного балансу країн-сусідів у формі середньо- та довгострокових позик або грантів. Кредити MFA фінансуються з коштів, позичених ЄС на ринку. Гранти MFA фінансуються з бюджету ЄС.

Складено автором на основі [14; 15; 16]

€119,3 млрд. (частка коштів в загальному обсязі зовнішньої допомоги коливалася від 62% до 88% та становила у середньому 73%). Обсяг фінансових ресурсів, спрямованих за рахунок ЄФР, становив €44,2 млрд. (частка коштів коливалася від 12% до 38% та становила в середньому 27%).

Таблиця 2

Зобов'язання Європейської комісії з надання зовнішньої допомоги за джерелами фінансування

Рік	Загальний бюджет ЄС		Європейський фонд розвитку		Загальна зовнішня допомога	
	Сума, € млрд.	Частка в загальному обсязі зовнішньої допомоги, %	Сума, € млрд.	Частка в загальному обсязі зовнішньої допомоги, %	Сума, € млрд.	Частка в загальному бюджеті ЄС, %
2001	8,2	84	1,5	16	9,7	10
2002	8,4	83	1,8	17	10,2	10
2003	8,9	70	3,7	30	12,6	13
2004	7,2	73	2,7	27	9,9	9
2005	7,9	69	3,5	31	11,4	10
2006	8,7	72	3,4	28	12,1	10
2007	7,0	66	3,6	34	10,6	9
2008	8,0	62	4,8	38	12,8	9
2009	8,8	72	3,5	28	12,3	9
2010	8,4	76	2,7	24	11,1	8
2011	9,0	73	3,3	27	12,3	9
2012	10,0	73	3,7	27	13,7	9
2013	10,1	68	4,8	32	14,9	10
2014	8,7	88	1,2	12	9,9	7
Усього	119,3	73	44,2	27	163,5	9

Складено автором на основі [17]

За даними звіту ЄК (2015 р.), загальна сума виділених коштів на надання ОДР протягом 2009-2014 рр. становила більше €69 млрд. [17]. Зобов'язання з надання ЄК двосторонньої ОДР протягом цього періоду становили €68,3 млрд., при цьому фактичні виплати – €55,7 млрд. (82% загального обсягу зобов'язань) (рис. 1).

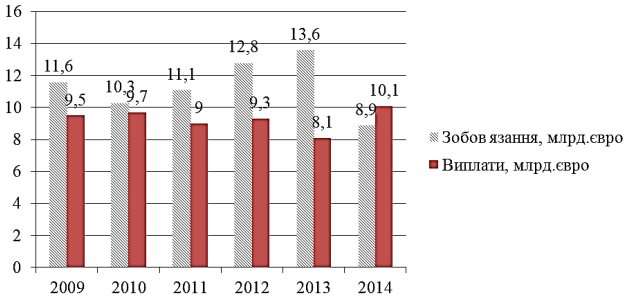


Рис. 1. Двостороння ОДР ЄК

Джерело: складено автором на основі [17]

Така ситуація пояснюється невиконанням урядами країн-реципієнтів допомоги певних умов, визначених в угодах про співробітництво з ЄС. Іншою є ситуація, що стосується надання ЄК багатосторонньої ОДР. Так, у 2009-2014 рр. загальний обсяг зобов'язань з надання багатосторонньої допомоги становив €964 млн., а фактичні виплати – €1180 млн., що свідчить про перевиконання зобов'язань на 22%, у зв'язку зі збільшенням добровільних пожертвувань міжнародним організаціям, які фінансують проекти у сфері сталого розвитку (рис. 2).

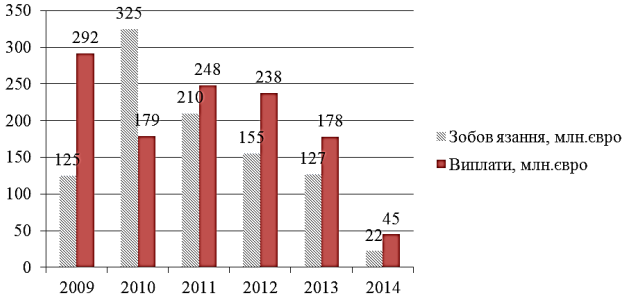


Рис. 2. Багатостороння ОДР ЄК

Джерело: Складено автором на основі [17]

Як свідчать дані рис. 3, найбільші обсяги фінансових ресурсів протягом 2003-2014 рр. було виділено ЄК країнам Африки (€47,2 млрд.). Друге місце за виділеними коштами посідають азіатські країни (€23,1 млрд.), третє місце – країни Європи (€21,5 млрд.). Зобов'язання ЄК щодо надання зовнішньої допомоги країнам Америки становили €8,7 млрд. При цьому необхідно відзначити невідповідність між фактично виплаченими коштами та зобов'язаннями: виплати країнам Європи становили усього €15 млрд. (70% від суми зобов'язань), країнам Азії – €20,2 млрд. (87%), країнам Африки – €44,8 млрд. (95%). Найменший розрив між зобов'язаннями ЄК та фактичними виплатами коштів спостерігається у наданні допомоги країнам Америки.

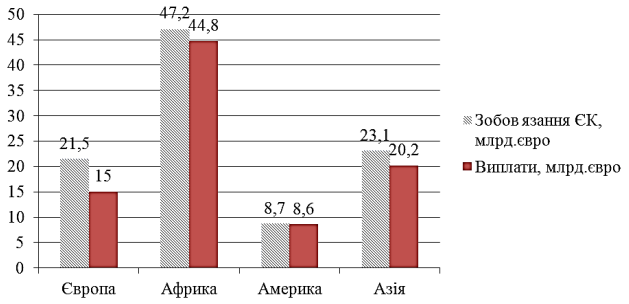


Рис. 3. Зовнішня допомога ЄК за глобальними географічними регіонами в 2003-2014 рр.

Джерело: Складено автором на основі [17]

Як видно з даних рис. 4., протягом 2008-2014 рр. найбільші обсяги зовнішньої допомоги ЄК (майже €23 млрд. або 44%) були спрямовані на розвиток соціальної сфери (частка

виплачених коштів в загальному обсязі отриманої зовнішньої допомоги в регіоні становила: в країнах Європи та Азії – 57%, Америки – 41%, Азії – 34%). Гуманітарна допомога посідає друге місце в загальному обсязі зовнішньої допомоги, виплаченої ЄК протягом зазначеного періоду (більше €9 млрд. або 17%). Найбільші обсяги гуманітарної допомоги отримали африканські та азіатські країни (€4,3 млрд. та €3,5 млрд.). При цьому слід відзначити, що частка гуманітарної допомоги, спрямованої до країн Азії, становила 28% в загальному обсязі коштів, отриманих цим регіоном. Майже €8 млрд. надійшло від ЄК на підтримку економічної інфраструктури, частка якої в загальному обсязі зовнішньої допомоги становила 15%. При цьому найбільші обсяги фінансових ресурсів отримали такі регіони, як Африка (€5,1 млрд.) та Європа (€1,8 млрд.) (частка в загальному обсязі отриманої зовнішньої допомоги становила 19% і 21% відповідно). Обсяг коштів, виплачених ЄК з метою бюджетної підтримки, продовольчої допомоги та продовольчої безпеки, становив більше €7 млрд. (14% загального обсягу зовнішньої допомоги). Найбільші обсяги були спрямовані до африканських країн (€5,3 млрд.), що становило 20% загальної отриманої регіоном допомоги. З метою підтримки виробничого сектору країн-реципієнтів ОДР ЄК було виплачено більше €5 млрд., що становило 10% загальної зовнішньої допомоги. До країн Африки надійшло €2,8 млрд., до країн Америки – €1 млрд.

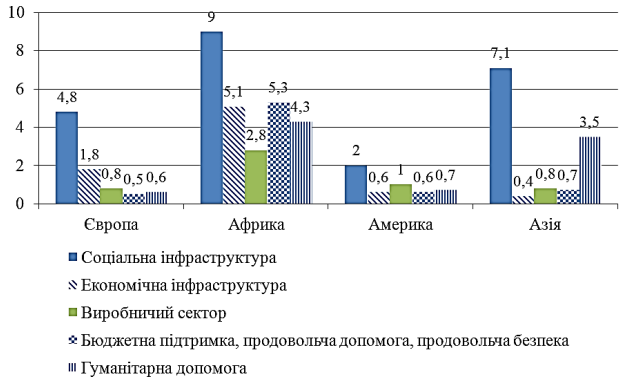


Рис. 4. ОДР, надана ЄК, за глобальними географічними регіонами та секторами в 2008-2014 рр., € млрд.

Джерело: Складено автором на основі [17]

Як свідчать дані рис. 5, протягом 2008-2014 рр. найбільші обсяги ОДР були спрямовані ЄК до найменш розвинутих країн (НРК) – €24,4 млрд. Попри зменшення допомоги, наданої НРК протягом 2010 – 2013 рр. (з €3,9 млрд. до €3,1 млрд.), обсяг коштів, спрямованих до цих країн у 2014 р., становив €3,6 млрд. Загальний обсяг ОДР, наданої ЄК країнам з доходом нижче середнього, становив €16,2 млрд. Протягом 2009-2013 рр., як і в НРК, спостерігалось зменшення обсягів ОДР з €2,6 млрд. до €2 млрд., але у 2014 р. фінансування програм розвитку збільшилось до €2,4 млрд. До країн з доходом вище середнього протягом 2008-2014 рр. надійшло більше €10 млрд. Протягом 2011-2014 рр. ОДР, надана ЄК цим країнам, зросла вдвічі з €1 млрд. до €2 млрд.

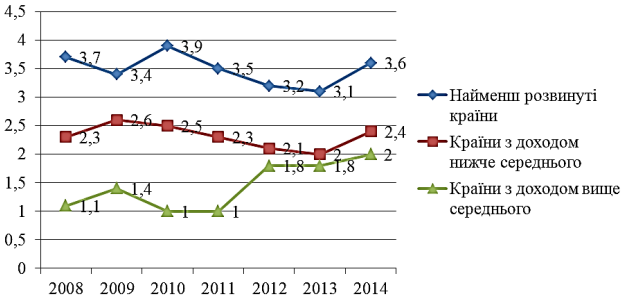


Рис. 5. ОДР, надана ЄК за групами країн, € млрд.

Джерело: Складено автором на основі [17]

ОДР, надана ЄК НРК протягом 2008 – 2014 рр., була розподілена за секторами таким чином: 32% – на розвиток соціальної інфраструктури, 24% – гуманітарну допомогу, 21% – бюджетну підтримку, продовольчу допомогу і безпеку, 16% – економічну інфраструктуру, 7% – виробничий сектор (рис. 6).

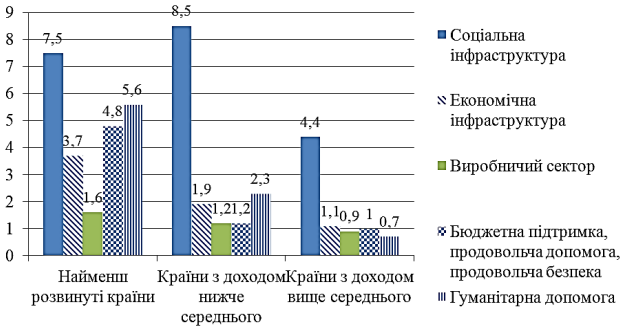


Рис. 6. ОДР, надана ЄК за секторами (2008-2014 рр.), € млрд.

Джерело: Складено автором на основі [17]

У країнах з доходом нижче середнього найбільша частка ОДР також надійшла до соціального сектору (56%), гуманітарна допомога становила 15%, на розвиток економічної інфраструктури було спрямовано 13%. Частка допомоги, наданої до виробничого сектору та бюджетну підтримку, продовольчу допомогу і безпеку становила по 8% відповідно.

ЄК надає значну допомогу, спрямовану на підтримку базових секторів сталого розвитку. Протягом 2003 – 2014 рр. зобов'язання з надання допомоги становили більше €27 млрд. (рис. 7). Поряд з цим, фактичні виплати становили €21,4 млрд. (або 78% від загальної суми зобов'язань).

Так, виплати до секторів сільського господарства та охорони навколишнього середовища становили усього по 57% від суми зобов'язань, ВСГ – 88%, освіти – 89%, охорони здоров'я – 94%.

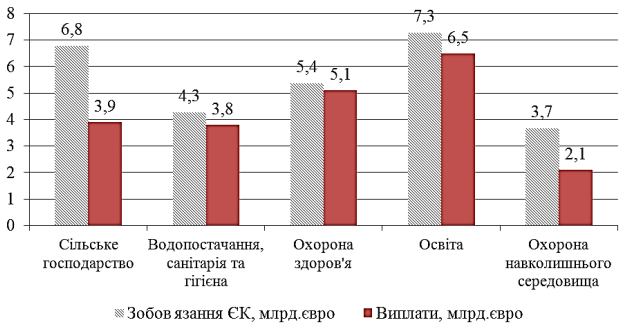


Рис. 7. Допомога, спрямована ЄК на підтримку базових секторів сталого розвитку в 2003-2014 рр.

Джерело: Складено автором на основі [17]

Наразі загальна сума пакету тематичних і географічних інструментів зовнішнього фінансування ЄК на період 2014 – 2020 рр. становить більше €83 млрд. (табл. 3).

Підсумовуючи, слід сказати, що попри значні обсяги зовнішньої допомоги ЄС, існують проблеми в управлінні програмами з фінансування сталого розвитку. Спеціалісти мережі неурядових організацій «Bankwatch» наголошують на тривалому процесі складання проектів, великій кількості пріоритетів, що заважає сприяти основним цілям інструментів ЄС, відсутності цілісного підходу до антикорупційних заходів, можливості повного

Таблиця 3

Інструменти зовнішньої допомоги ЄК на 2014-2020 рр.

Інструмент	Характеристика	Бюджет, € млн.
Тематичні інструменти		
Інструмент гуманітарної допомоги	Надання допомоги на недискримінаційній основі іншим країнам, особливо найбільш уразливим з них, які є жертвами природних і техногенних катастроф, війн і військових конфліктів, інших надзвичайних ситуацій чи обставин, порівняних з природними або техногенними катастрофами, а також проведення заходів щодо запобігання подібних ситуацій	148
Інструмент макрофінансового сприяння	Стабілізація фінансової ситуації та встановлення ринкової економіки	565
Інструмент стабільності	Здійснення внеску в забезпечення стабільності шляхом ефективних заходів реагування для збереження або відновлення умов, необхідних для належного виконання політик співробітництва і розвитку ЄС у кризовій ситуації або при загрозі настання такої, а при стабільних умовах – надання допомоги у створенні можливостей для вирішення глобальних і трансрегіональних загроз, які здійснюють дестабілізуючий вплив, посилення готовності до вирішення кризових ситуацій	2339
Інструмент у галузі ядерної безпеки	Надання підтримки у сприянні високому рівню ядерної безпеки, радіаційного захисту і застосування ефективних заходів з охорони ядерного матеріалу в інших країнах	225
Європейський інструмент з демократії та прав людини	Посилення поваги, дотримання прав людини і фундаментальних свобод, проголошених у Міжнародній декларації прав людини та інших міжнародних і регіональних документах	1333
Географічні інструменти		
Інструмент вступу	Підтримка країн-кандидатів та країн – потенційних кандидатів в їх прагненні до прийняття стандартів і політик ЄС, а також включення нормативно-правових норм ЄС до свого законодавства з перспективою подальшого вступу в ЄС	11699
Європейський інструмент добросусідства	Створення зони процвітання та добросусідства з суміжними країнами («країнами-партнерами») за допомогою створення особливого партнерства на благо країн-партнерів і загального блага ЄС і країн-партнерів. Ключовий фінансовий інструмент для 16 країн-партнерів на схід і південь від кордонів ЄС (Алжир, Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Єгипет, Грузія, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Лівія, Молдова, Марокко, Палестина, Сирія, Туніс та Україна).	15433
Інструмент партнерства	Підтримка економічного, фінансового і технічного співробітництва у сферах своєї компетенції з високорозвиненими країнами й територіями для створення більш сприятливого оточення з метою розвитку відносин ЄС з цими країнами і територіями	955
Європейський фонд розвитку	Співпраця у сфері економічного, соціального розвитку та розвитку людини, а також регіонального співробітництва й інтеграції. Є основним інструментом ЄС з надання допомоги з метою розвитку для країн Африки, Карибського басейну та Тихоокеанського регіону	30500
Інструмент співробітництва у сфері розвитку	Фінансування заходів з підтримки співробітництва з країнами, що розвиваються, територіями та регіонами, прийнятними у рамках даного інструменту	19662
Інструмент для Гренландії	Збереження і підтримка сталого розвитку Гренландії	217

Складено автором на основі [14; 18; 19; 20; 21]

контролю за використанням фінансових ресурсів, що виділяються іншим країнам [22, с. 14-15]. Вирішення зазначених проблем сприятиме підвищенню ефективності зовнішньої допомоги ЄС.

Висновки. Отже, ЄС здійснює важливий внесок у міжнародне фінансування сталого розвитку: загальна сума зобов'язань ЄК з надання зовнішньої допомоги протягом 2001 – 2014 рр. становила майже €164 млрд.; найбільші обсяги допомоги протягом 2003 – 2014 рр. були спрямовані до країн Африки (€47,2 млрд.) і Азії (€23,1 млрд.); найбільша частка допомоги протягом 2008-2014 рр. надійшла до соціальної сфери – 44%, допомога виділена іншим секторам становила 56% (гуманітарна допомога – 17%, економічна інфраструктура – 15%, бюджетна підтримка, продовольча допомога та продовольча безпека – 14%, виробничий сектор – 10%); найбільшими реципієнтами допомоги у 2008 – 2014 рр. стали НРК, що отримали €24,4 млрд., до країн з доходом нижче та вище середнього надійшло €16,2 млрд. і €10 млрд. відповідно. Поряд з цим встановлено такі тенденції: зменшення протягом 2009-2014 рр. зобов'язань ЄК з надання двосторонньої та багатосторонньої ОДР (на 23% і 17%), перевищення зобов'язань з надання двосторонньої ОДР над фактичними виплатами (на 8%), перевищення обсягу фактично виплачених коштів над зобов'язаннями з багатосторонньої ОДР (на 22%); зменшення протягом 2008 – 2014 рр. обсягів допомоги, наданої НРК (на 3%), збільшення – країнам з доходом нижче та вище середнього (на 4% та 82% відповідно), що свідчить про зміни пріоритетів ЄС щодо надання допомоги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development (2015): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org
2. Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development (2002): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/.
3. Report of the Intergovernmental Committee of Experts on Sustainable Development Financing (2014): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/.
4. Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development (2015): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org
5. Fejerskov A. M. European Union development cooperation in a changing global context: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pure.diis.dk/
6. Núñez Ferrer J., Morazán P., Schäfer T., Behrens A. Blending grants and loans for financing the eu's development policy in the light of the commission proposal for a development cooperation instrument (DCI) for 2014-2020: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.suedwind-institut.de/
7. Власкин А. Система внешней помощи ЕС и ее реформа 2001-2007 гг.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://review.w-europe.org/16/2.html
8. Пашковская И. Европейский Союз: помощь развитию: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://mgimo.ru/files2/y01_2012/218365/ad-07.pdf
9. Европейский Союз в формирующемся миропорядкt. – Мировое развитие. Вып.12. – М.: ИМЭМО РАН, 2014. – 147 с.
10. Добржанська О. Фінансове забезпечення ініціативи ЄС «Східне партнерство»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://social-science.com.ua/article/665.
11. Гнидюк Н.А. Інструмент Європейського сусідства і партнерства та фінансова допомога Європейського Союзу / Н.А. Гнидюк; за заг. ред. В.Ю. Стрельцова. – К.: Книга плюс, 2010. – 192 с.
12. Циганов С.А., Пашаєв Техрун Горхмаз огли Фінансова підтримка ЄС для країн Східного партнерства: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/3_2016/09.pdf
13. Колосова В.П. Макрофінансова допомога в рамках співробітництва України з ЄС / В.П. Колосова, В.І. Літковська: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/4200
14. Структура и возможности международной технической помощи Европейского союза в 2014-2020 гг.: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.scienceportal.org.by/
15. Европейский инструмент для развития: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bankwatch.org/sites/default/files/DCI-tookit-ru-web.pdf
16. Финансирование Европейского Союза для региона Соседства и России: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cu4eu.by/
17. Annual report on the European Union's development and external assistance policies and their implementation: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/europeaid/sites/devco/
18. External action financing instruments: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/europeaid/funding/
19. Humanitarian aid EU: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/en/
20. Programmes EU: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec. europa.eu/budget/mff/programmes/index_en.cfm#macrofin
21. Regulation (EU) No 233/2014 of the European Parliament and of the Council: [Електронний ресурс].
22. Руководство по Европейскому инструменту соседства и международным финансовым организациям: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bankwatch.org/sites/default/files/ENPI_guidebook_RU_web2.pdf.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ДИНАМІКА ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

CURRENT TRENDS AND DYNAMICS OF THE FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE INTERNATIONAL ECONOMY

УДК 330.142.2(5)

Король М.М.
к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородський національний університет
Поп М.Ю.
магістр факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородський національний університет

У статті проаналізовано глобальні потоки прямих іноземних інвестицій в розвинутих країнах, країнах, що розвиваються та в країнах з перехідною економікою. Встановлено, що глобальні потоки прямих іноземних інвестицій у 2015 р. досягли свого найвищого показника з періоду світової економічної і фінансової кризи 2008-2009 рр. Основним рушієм зростання прямих іноземних інвестицій в розвинених країнах було різке збільшення транскордонних злиттів. Разом з тим, країни Азії, які у 2014 р. були визнані найбільшим регіоном, в який інвестують, в 2015 р. вже зазнали зниження інвестиційних потоків (найбільші ТНК скоротили свої вливання на 17%). Проаналізувавши загальний тренд, можна прийти до висновку, що лише обмежена кількість країн, що розвиваються змогли підвищити свої інвестиційні потужності.

Ключові слова: *світовий ринок, прямі іноземні інвестиції (ПІІ), світова економічна криза, потоки прямих іноземних інвестицій, конференція ООН по торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), транснаціональні корпорації (ТНК).*

В статье проанализированы глобальные потоки прямых иностранных инвестиций в развитых странах, развивающихся и странах с переходной экономикой. Установлено, что глобальные потоки прямых иностранных инвестиций в 2015 году достигли своего наивысшего показателя с периода мирового экономического и финансового кризиса 2008-2009 гг.. Основным двигателем роста прямых иностранных инвестиций в развитых странах было резкое увеличение трансграничных слияний. Вместе с тем, страны Азии в 2014 были признаны крупнейшим регионом, в который инвестируют, в 2015 г.. уже испытали снижение инвестиционных потоков (крупнейшие ТНК сократили свои вливания на 17%). Проанализировав общий тренд, можно прийти к выводу, что только ограниченное количество развивающихся стран смогли повысить свои инвестиционные мощности.

Ключевые слова: *мировой рынок, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), мировой экономический кризис, потоки прямых иностранных инвестиций, конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), транснациональные корпорации (ТНК).*

The article analyses the global FDI flows in developed economies, developing economies and transition economies. It was established that the global FDI flows in 2015 reached their highest level since the global economic and financial crisis of 2008–2009. The main engine for the growth of FDI was the huge increase surge of cross-border mergers in developed countries. However, the Asian countries, which in 2014 were recognized the largest FDI recipient region, in 2015 have suffered a decline (TNCs reduced their infusion on 17%). Having analysed the general trend, we can conclude that only the limited number of developing countries were able to increase their investment capacity.

Key words: *world market, foreign direct investment (FDI), the global economic crisis, the FDI flows, the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), transnational corporations (TNCs).*

Постановка проблеми. Питання щодо особливостей залучення іноземних інвестицій надзвичайно різноманітні та багатопланові, тому вимагають додаткового вивчення. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають праці вітчизняних та закордонних вчених в області інвестування, а також статистичні та аналітичні дані ЮНКТАД.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі дослідження розвитку світових інвестиційних трендів присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і закордонних учених, серед яких І. Дравік, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон, В.В. Мельник, Б.В. Губський, І.Л. Сазонець, А.С. Філіпенко, М.Г. Чумаченко, В.В. Козюк, У. Шарп та інші. Проте, дослідження впливу глобалізаційних процесів на динаміку прямого іноземного інвестування наразі залишається дискусійним.

Постановка завдання: дослідження сучасного стану та динаміки прямого іноземного інвестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова економічна криза 2008 року спричинила значне падіння світового ринку іноземних інвестицій [1]. Протее, в 2013 році інвестиційні процеси почали пожвавлюватися і повертатися в звичайне русло. Зокрема, глобальні потоки прямих іноземних інвестицій в 2013 році зросли на 9% до 1,45 трлн. доларів [2, с. 13]. Варто відмітити, що таке зростання спостерігалося у всіх основних економічних групах – в розвинутих країнах, у країнах, що розвиваються та в країнах з перехідною економікою. Але вже в наступному 2014 році через слабкість світової економіки, географічні ризики та невизначеність політики обсяг прямих іноземних інвестицій скоротився до 1,26 трлн. доларів [3, с. 1].

У 2014 році ЮНКТАД у своєму традиційному щорічнику з інвестицій спрогнозував зростання світових інвестиційних потоків до 1,6 трлн.дол. в 2015 році та в 2016 році до 1,85 трлн.дол. (рис. 1).

Зростання в основному пов'язували із інвестиціями в розвинутих країнах, оскільки саме економічний підйом, який набирає сили в цих країнах поширюється на інші країни.

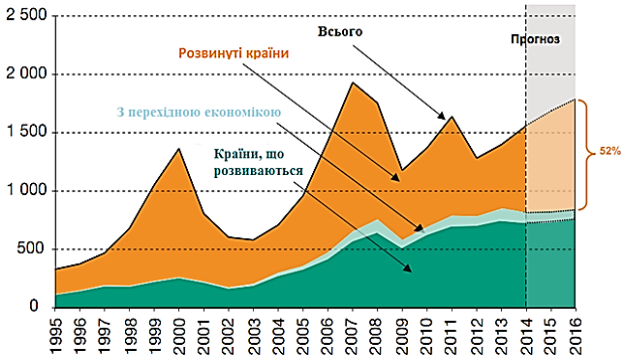


Рис. 1. Потоки прямих іноземних інвестицій, світові та за групами країн, 1995-2013 роки та прогноз на 2014-2016 роки (млрд. дол.) [2, с. 13]

Аналізуючи наступний звіт ЮНКТАД з інвестицій, опублікований у 2016 році, можна переконатися, що прогноз на 2015 рік повністю відповідає реальним показникам інвестицій, які оберталися на світовому ринку. У 2015 році глобальні потоки ПІІ зросли на 38% і склали 1,76 трлн. дол. Таким чином, вони досягли свого найвищого показника з періоду світової економічної і фінансової кризи 2008-2009 рр., але все ж відстають на 10% від найвищого показника в 2007 році. Головним фактором такого глобального зростання було різке збільшення кількості транскордонних злиттів та поглинань, які у вартісному вираженні склали 721 млрд. дол., порівняно з показником 432 млрд. дол. в 2014 році [4]. Ці придбання частково були зумовлені корпоративними реконфігураціями, тобто змінами в правовій структурі та структураі власності багатонаціональних підприємств.

Разом з тим, в 2016 році відповідно до наведених в щорічнику даних, очікується спад ПІІ на 10-15%. Аналітики стверджують, що такий спад зумовлений слабкістю світової економіки, нестійкістю сукупного попиту, слабким зростанням в деяких країнах – експортерах сировини та зниженням прибутків ТНК. Крім того, геополітичні ризики та регіональна напруженість можуть ще більше посилити очікуваний спад. Все ж у середньостроковій перспективі глобальні потоки ПІІ, повернуться до тенденції зростання в 2017 році і перевищить позначку в 1,8 трлн. дол. в 2018 році (рис. 2).

Ааналізуючи вищезображений рисунок, очевидним є той факт, що в 2015 році спостерігалось значне пожвавлення світового інвестиційного ринку, але відчувалась і нестача продуктивного впливу. Відбувся значний стрибок і ПІІ досягли показника 1,762 трлн. дол. Проте, таке зростання дещо розходиться з показниками світового макроекономічного середовища, оскільки спостерігалась ситуація уповільненого зростання та різкого спаду цін на сировинні товари на ринках, що розвиваються. Це можна пояснити сплеском транскордонних злиттів, особливо в розвинених країнах.

За рахунок транскордонного злиття можна було значно збільшити обсяги продуктивних інвестицій, але основну кількість угод, укладених у 2015 році, можна віднести до корпоративних реконфігурацій, які часто включають великі зміни в платіжному балансі, проте незначні у фактичних операціях ТНК. Така тенденція найяскравіше спостерігалася в США та Європі, а також в країнах, що розвиваються. У Гонконзі (Китай) частину різкого сплеску ПІІ можна віднести до реструктури-

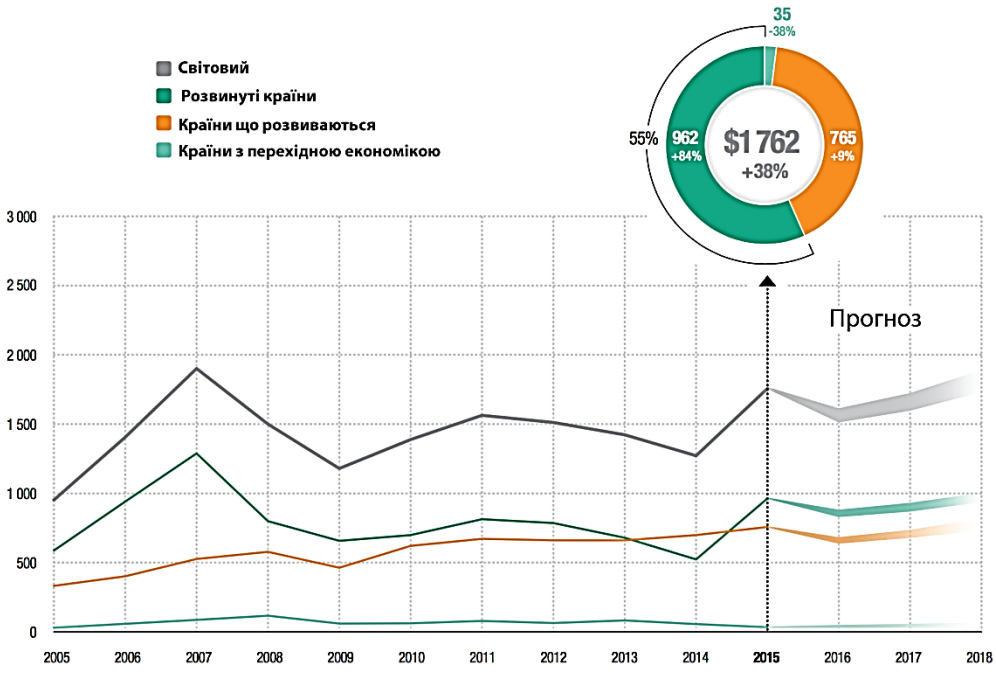


Рис. 2. Світові інвестиційні потоки за групами країн, 2005-2015 рр. та прогноз на 2016-2018 рр. [4, с. 2]

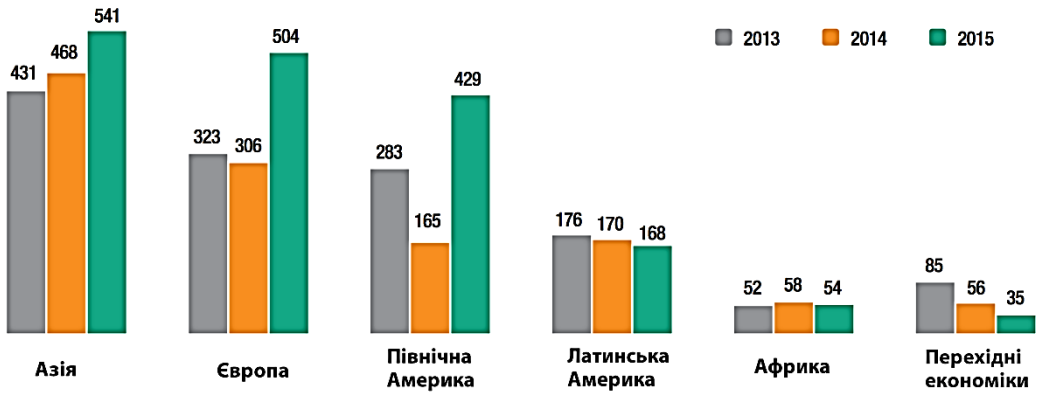


Рис. 3. Приплив ПІІ за регіонами, 2013-2015 рр. (млрд. дол.) [4, с. 4]

зації двох великих конгломератів. Таким чином, якщо не враховувати ці зміни у конфігураціях найбільших корпорацій, то ріст глобальних потоків ПІІ буде помірнішим – приблизно 15%, а не анонсовані 38% [4].

Варто відмітити, що в 2015 році все ж відбулося зростання інвестицій в нові проекти на 8%, що у вартісному вираженні складає 766 млрд. дол. Зростання інвестицій в нові проекти було найбільшим в країнах з розвиненою економікою (до 12%), що свідчить про потенційне підвищення ПІІ у виробничі активи, в результаті покращення макроекономічних і фінансових умов. В цьому контексті викликає занепокоєння відплив продуктивних інвестицій в рамках ТНК. Протягом 2015 року капітальні витрати 5000 найбільших корпорацій зменшились на 11%, і це після аналогічного зменшення на 5% в 2014 році [4].

Такі тенденції певною мірою відображають сучасну світову макроекономічну ситуацію. Велика кількість ТНК, наприклад у видобувній галузі, скоротили свої капітальні витрати і оголосили про значне скорочення їх середньострокових інвестиційних планів. Аналогічна ситуація спостерігається і в інших сферах, в яких ТНК здійснюють свою діяльність. Корпорації переглядають свої потреби в капітальних витратах і торгівлі на тлі уповільнення зростання світової економіки та ослаблення сукупного попиту.

У 2015 році обсяги світової торгівлі товарами та послугами не відповідали реальним обсягам зростання ВВП, збільшення обсягів торгівлі склало всього лише 2,6% в порівнянні із середнім показником росту 7,2% в період між 2000 і 2007 роках, до початку фінансової кризи [4]. Незначне зростання обсягів торгівлі після світової фінансової кризи частково пояснюється більш слабким економічним зростанням і накопиченням основного капіталу, наслідком чого є значне уповільнення темпів міжнародної вертикальної спеціалізації.

Незважаючи на те, що в 2015 році в центрі інвестиційних процесів були розвинуті країни, проте країни Азії, що розвиваються залишилися найбільшим реципієнтом потоків ПІІ (рис. 3).

Потоки ПІІ до Північної Америки та Європи відзначались значним зростанням протягом усього року. Збільшення іноземних інвестицій у Північній Америці до показника у 160%, що у вартісному вираженні склало 429 млрд. дол., було обумовлене збільшенням загального обсягу ПІІ до США більш, ніж на 250%. Потоки ПІІ до Європи також різко зросли у результаті 50%-го збільшення ПІІ

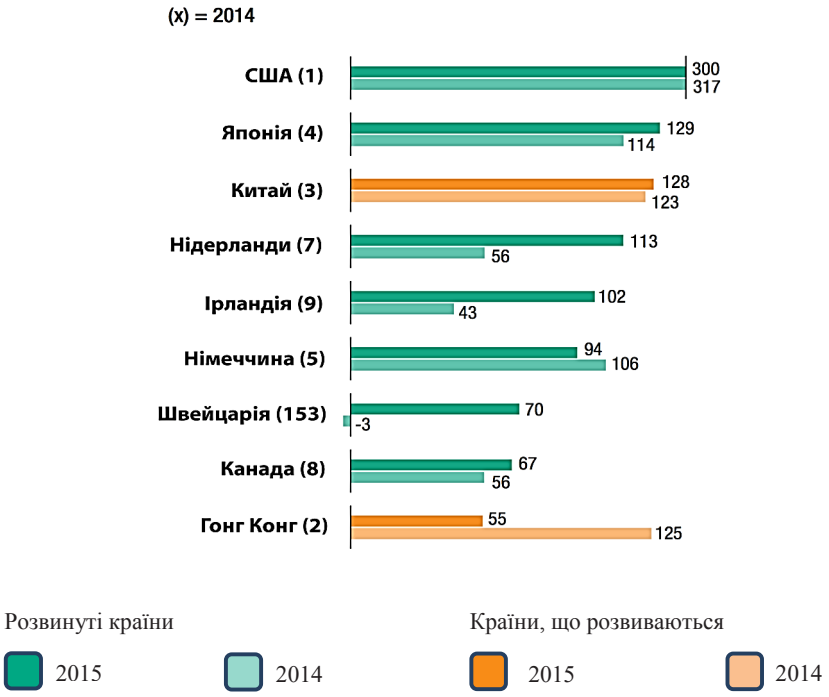


Рис. 4. Найбільші країни інвестори в 2014 та 2015 рр. (млрд. дол) [4, с. 6]

до Європейського Союзу та значного піднесення в Швейцарії (7 млрд.дол. до 69 млрд. дол) [4].

Основним рушієм зростання потоків ПІІ в розвинених країнах було різке збільшення транскордонних злиттів протягом року. Вартість угод досягла найвищого рівня у 2007 році і зросла на 109% до 631 млрд. дол. Найбільш активно угоди укладалися в США, де чистий обсяг продажів виріс з 17 млрд. дол. в 2014 році до 299 млрд. дол. в 2015 році. Кількість укладених угод у Європі також зросла на 36% [4].

Значне збільшення потоків ПІІ до Азії входить в контраст з більш скромними показниками в інших регіонах, що розвиваються. Загалом було зареєстровано помірне зростання (6%) потоків іноземних інвестицій до країн, що розвиваються та до країн з перехідною економікою [4]. Однак, це зростання скасовує значно складнішу картину зростання інвестицій в деяких азіатських країнах на тлі значного зниження майже в кожному регіоні, що розвивається і в країнах з перехідною економікою. Інвестиційні потоки знизилися в Африці на 7%, в Латинській Америці та в країнах Карибського басейну – на 2%, а в країнах з перехідною економікою аж на 38% і досягли позначки у 35 млрд. дол. Незважаючи на такі тренди, половина з десяти найбільших реципієнтів ПІІ в 2015 році – розвинуті країни [4].

Інвестиції транснаціональних компаній у 2015 році продовжували збільшуватись, а Європа стала найбільшим регіоном у світі, який інвестує. В 2015 році ТНК з розвинутих країн інвестували за кордон 1,1 трлн. дол. і цей показник зріс на 33% в порівнянні з попереднім роком. Разом з тим, він відстає на 40% від найвищого у 2007 році. ТНК з країн, що розвиваються, та з країн з перехідною економікою, на відміну від ТНК з розвинутих країн, скоротили свої інвестиції. Це знайшло своє відображення в значному зміщенні загальної частки розвинутих країн в глобальних потоках ПІІ, які зросли з 61% у 2014 році до 71% у 2015 році [4].

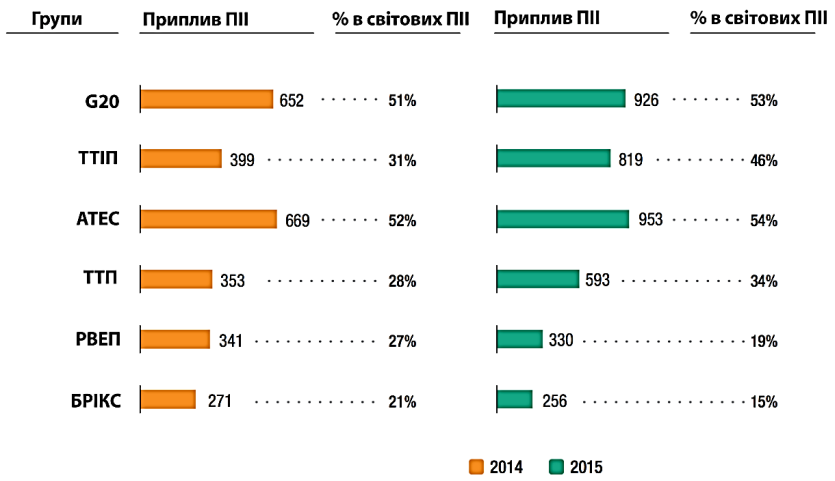


Рис. 5. Приплив ПІІ в окремих угрупованнях, 2014 та 2015 рр. (у млрд. дол. та у %) [4, с. 8]

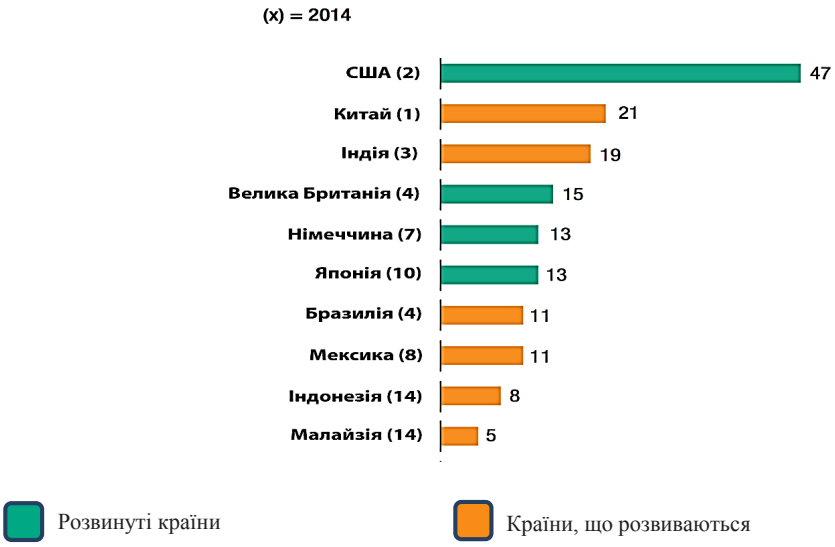


Рис. 6. Найперспективніші країни-реципієнти ПІІ, прогноз на 2016–2018 рр. [4, с. 28]

Зростання інвестицій з боку європейських ТНК, ініційоване зростанням кількості мегаугод, слугувало перестановці сил в рейтингу 20 кращих інвесторів 2015 року. Зокрема, Швейцарія перемістилася з 153 місця у 2014 році на 7, Бельгія з 32 на 11, а Ірландія 9 на 5 (рис. 4).

Іноземні інвестиції корпорацій з Північної Америки продемонстрували у 2015 році помірне зниження (5%), але це компенсувалось зростанням потоків із Канади на 21%. Проте, обидві країни зберегли свої позиції в рейтингу 2014 року: США в якості найбільшого зовнішнього інвестора і Канада в якості восьмої країни за величиною інвестицій. Японські ТНК продовжили у 2015 році шукати можливості для інвестування за кордоном, інвестуючи вже п'ятий рік поспіль понад 100 млрд. дол., у 2015 році країна посіла друге місце у рейтингу.

На противагу цьому, майже всі країни, що розвиваються, та економіки перехідних країн відчули зниження ПІІ. Країни Азії, які у 2014 році були визнанні найбільшим регіоном, в який інвестують, вже у 2015 році зазнали зниження інвестиційних потоків, оскільки найбільші ТНК скоротили свої вливання на 17% до 332 млрд. дол. Це падіння, яке склало приблизно 70 млрд. дол., було зумовлене, головним чином, 56% падінням ПІІ з Гонконгу (Китай).

Послаблення сукупного попиту, зниження цін на сировинні товари разом зі здешевленням національних валют негативно позначилося на зовнішніх інвестиціях з багатьох країн, що розвиваються та на країнах з перехідними економіками. Крім того, в багатьох випадках нормативні та геополітичні рішення негативно позначилися на динаміці інвестицій. ПІІ російських ТНК різко впали через обмеженість їхнього доступу до міжнародних ринків капіталу і нові політичні заходи, спрямовані на скорочення інвестицій.

Аналізуючи загальний тренд спаду, можна прийти до висновку, що лише обмежена кількість країн, що розвиваються змогли підвищити свої інвестиційні потужності.

Китай, який у 2015 році залишився третім найбільшим інвестором в світі після США і Японії, збільшив інвестиції з 123 млрд. дол. до 128 млрд. дол. Країна стала одним з основних інвесторів в деяких розвинених країнах, зокрема шляхом транскордонного злиття компаній [4].

Зміщення тендцій ПІІ транснаціональних компаній з розвинутих країн відносно ПІІ корпорацій з країн, що розвиваються знайшло своє відображення в структурі потоків. У 2015 році більш ніж половина ПІІ корпорацій з розвинених країн надходили у вигляді нових інвестицій в акціонерний капітал, що відображає сплеск транскордонних поглинань. Частка нових інвестицій в акціонерний капітал для ТНК з країн, що розвиваються, впала з 60% до 47% через низький показних транскордонного злиття та існуючі обмеження на відкриття нових філій за кордоном. Таким чином, переважна більшіть зовнішніх інвестицій у 2015 році здійснювалась у формі реінвестування доходів, за винятком інвестицій китайських транснаціональних компаній [4].

Для кращого розкриття тенденцій ПІІ, проаналізуємо їх рух у рамках найбільших економічних груп: G20, Трансатлантичного торгового і інвестиційного партнерства, Азійсько-тихоокеанської економічної співпраці, Транстихо–океанського партнерства, АСЕАН та БРІКС. Інвестиції цих економічних груп відіграють важливі роль та складають значну частку в світовій структурі ПІІ (рис. 5).

Аналізуючи наведені дані, бачимо, що за обсягами інвестицій, які надходять у ці економічні угрупування, лідирує Азійсько-тихоокеанська економічна співпраця з часткою 54% залучених ПІІ в світовій структурі інвестицій. Дане угрупування у 2015 році залучило 953 млрд. дол. іноземних інвестицій. Крім того, саме угрупування активно інвестувало в США, Китай, Гонконг та Сінгапур, які стали реципієнтами 80% ПІІ угрупування. Внутрішньогрупове інвестування також має важливе значення в Азійсько-тихоокеанській економічній співпраці, яке становило 47% від загальної суми в 2010-2014 рр. і відображало все більшу взаємопереплетеність економік.

ТНК зі штаб-квартирами в країнах-членах даної економічної співпраці активно інвестували в межах цього ж угрупування. ТНК з Японії, Республіки Корея, країн-членів АСЕАН, Китай, Гонконг та Тайвань продемонстрували свою значну присутність в інших азіатських країнах-членах АТЕС, тоді як американські і канадські корпораці ледь продемонстрували свою інвестиційну активність в субрегіоні НАФТА. Можна зробити висновок, що інвестиційна діяльність цих корпорацій сприяє розширенню виробничої мережі та налагодженню важливого ланцюга через Тихий океан.

Загалом у 2015 році відбулося пожвавлення інвестиційних процесів. Світові потоки ПІІ зросли на 38% і склали 1,76 трлн. дол., досягнувши своєї найвищої позначки з часу світової економічної і фінансової кризи 2008-2009 років. Вже котрий рік поспіль країни Азії, що розвиваються, лідирують за обсягами залучених інвестицій, зокрема у 2015 році ПІІ зросли на 16% і склали 541 млрд. дол. Значне зростання було обумовлене високими показниками в економіках Східної і Південної Азії. За прогнозами ЮНКТАД приплив ПІІ в даний регіон дещо сповільниться у 2016 році і повернувся до показників 2014 року [4].

У 2015 році Азія продемонструвала нисхідну тенденцію в своїх обсягах інвестування в інші країни, так цей показник знизився на 17% і склав 332 млрд. дол.: це був перший спад починаючи з 2012 року [4].

За щорічними прогнозами ЮНКТАД в 2016-2018 рр. найперспективнішими країнами для вкладання інвестицій будуть Китай, Індія та США, трійка залишається незмінною, проте в найближчі роки позиціями поміняються США та Індія (рис. 6).

Вісім країн з найпривабливіших для вливання інвестицій в найближчі два роки – це азійські та латиноамериканські країни, що розвиваються. Можна зробити висновок, що такі тенденції відображають довгострокові перспективи цих двох регіонів.

Висновки із проведеного дослідження. Таким чином, проаналізувавши загальний тренд, можна прийти до висновку, що лише обмежена кількість країн, що розвиваються, змогли підвищити свої інвестиційні потужності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Foreign Direct Investment, Net Inflows 2008 [Electronic resource]. – Regime of access: http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD

2. World Investment Report 2014 [Electronic resource]. – Regime of access: http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2014_en.pdf

3. Global Investment Trends Monitor [Electronic resource]. – Regime of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2015d1_en.pdf

4. World Investment Report 2016 [Electronic resource]. – Regime of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf

СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ КРИЗИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

STRUCTURE AND DYNAMICS OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE IN THE CURRENT NATIONAL ECONOMIC CRISIS

УДК 339.5

Кудлак В.Я.
к.е.н., доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

У статті розглянуто сучасний стан, структуру та динаміку розвитку вітчизняної зовнішньої торгівлі. Визначено взаємозв'язок тенденцій основних змін в структурі та об'ємах зовнішньої торгівлі із глибинними кризовими явищами та перебудовою національної економіки.

Ключові слова: *зовнішня торгівля, зовнішньоторговельний баланс, товарна структура зовнішньої торгівлі, географічна структура зовнішньої торгівлі, експорт, імпорт.*

В статье рассмотрено современное состояние, структура и динамика развития отечественной внешней торговли. Определена взаимосвязь тенденций основных изменений в структуре и объемах внешней торговли с глубинными кризисными явлениями и перестройкой национальной экономики.

Ключевые слова: *внешняя торговля, внешнеторговый баланс, товарная структура внешней торговли, географическая структура внешней торговли, экспорт, импорт.*

The article reviews the current state, structure and dynamics of domestic foreign trade. Correlation of the trends of major changes in the structure and volume of foreign trade of deep crisis and restructuring of the national economy.

Key words: *foreign trade, foreign trade balance, foreign trade commodity structure, geographical structure of foreign trade, export, import.*

Постановка проблеми. На даний час Україна продовжує знаходитись в глибокій соціально-економічній та політичній кризі. Основні причини очевидні: анексія Російською Федерацією Криму та розв'язана нею ж війна на Донбасі. Вони стали значним потрясінням, що спричинило глибокий негативний ефект практично на всі сфери життя суспільства. Особливо чітко негативні тенденції відобразились на економічних показниках. Вітчизняна економічна система, яка ніколи не вирізнялася особливою стійкістю, зазнала відчутного удару, що й спричинило глибоке падіння у всіх її сферах. Системний характер наявної економічної кризи посилюється війною, значною корупцією та політичними потрясіннями.

На цьому фоні чутливим індикатором стану вітчизняної економіки є стан та динаміка зовнішньої торгівлі. Аналіз показників експортно-імпортних операцій, їх структури та тенденцій – це не тільки обов'язкова складова оцінки поточного стану української економіки, але й відповідь на те, як наша країна реагує на зовнішні та внутрішні економічні виклики, яке місце вона займає в системі світової глобальної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем та тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України в свої працях займались Бураковський І., Гаврилюк О., Вишинська Л.Т., Вдовин М.Л., Мазаракі А., Мельник Т.М., Паславська Н.Б. Савельєв Є. та інші.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та оцінка поточного стану зовнішньої торгівлі, дослідження динаміки розвитку основних її показників та визначення найважливіших тенденції розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В контексті функціонування національної економіки як системи, що взаємодіє із глобальною економікою, зовнішню торгівлю розглядають як частину зовнішньоекономічної діяльності держави.

Згідно з українським законодавством, а саме, із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що побудована на взаємовідносинах між ними та має місце як на території України, так і за її межами [1].

Відповідним чином зовнішню торгівлю України можна визначити як один з найважливіших та найпоширеніших видів зовнішньоекономічної діяльності. По своїй суті, це взаємодія вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання, як на території України, так і поза її межами щодо здійснення операцій купівлі-продажу товарів та послуг.

В спеціалізованій науковій літературі, а також з точки зору законодавства та господарської практики, зовнішня торгівля поділяється на експортну (деколи її називають вивізна) та імпортну (ввізну). В процесі нашого аналізу ми будемо користуватись загальноприйнятими спрощеними формулюваннями: експорт та імпорт.

Закон передбачає, що експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України [1].

В свою чергу, імпорт – купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими

суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [1].

Найбільш загальним показником, що дає уявлення про стан та динаміку зовнішньої торгівлі, є зовнішньоторговельний баланс. Зовнішньоторговельний баланс відображає співвідношення вартісних показників імпорту та експорту товарів та послуг країни за визначений проміжок часу (найчастіше визначають за квартал чи рік). На цій основі визначають показник – сальдо торгівельного балансу, що є різницею між загальною вартістю експорту та імпорту товарів і послуг країни.

На рисунку 1 наведемо показники зовнішньоторгового балансу України та їх динаміку протягом 2012-2015 рр.

На основі наведених на рис. 1 даних видно, що протягом всього аналізованого періоду спостерігається скорочення об'ємів зовнішньої торгівлі. Так у 2015 р. у порівнянні із 2012 р. об'єми експорту скоротились більш ніж у 42%, ще більшого спаду зазнав імпорт, який скоротився на більш ніж на 52%. Як бачимо з діаграми, найбільш негативний тренд спостерігався у 2014-2015 рр., що є цілком закономірним явищем, виходячи із історії анексії Криму та розвитку військових дій на сході нашої країни.

Наведений графік відображає загальну тенденцію розвитку економічної кризи, оскільки, як ми вже зазначали, стан зовнішньої торгівлі виступає чутливим індикатором загальної економічної ситуації в країні.

Однак, не дивлячись на загальний негативний тренд розвитку основних показників зовнішньої торгівлі України, у зовнішньоторговельному балансі існує позитивна тенденція. Вона пов'язана із зростанням позитивного сольдо

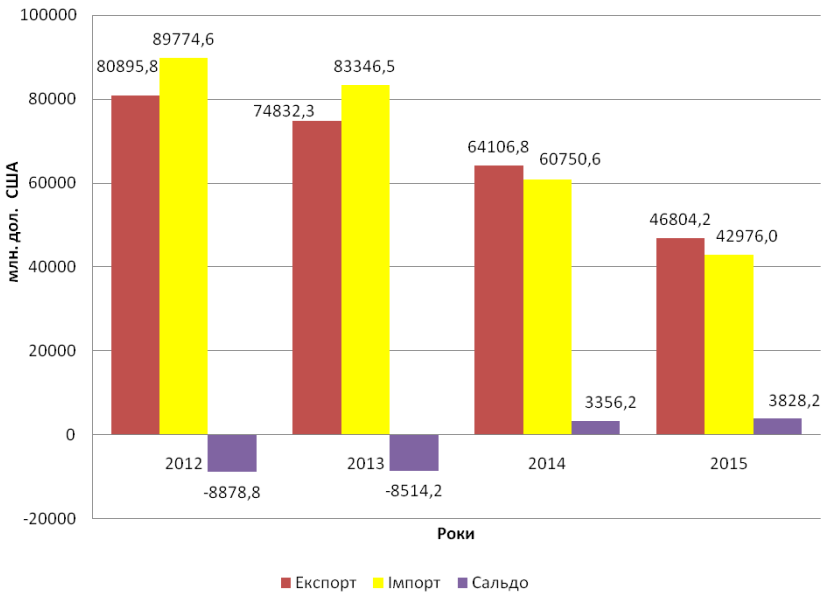


Рис. 1. Зовнішньоторговельний баланс України 2012-2015 рр. (млн. дол. США)*

** Складено на основі даних Держкомстату України [2, 3]*

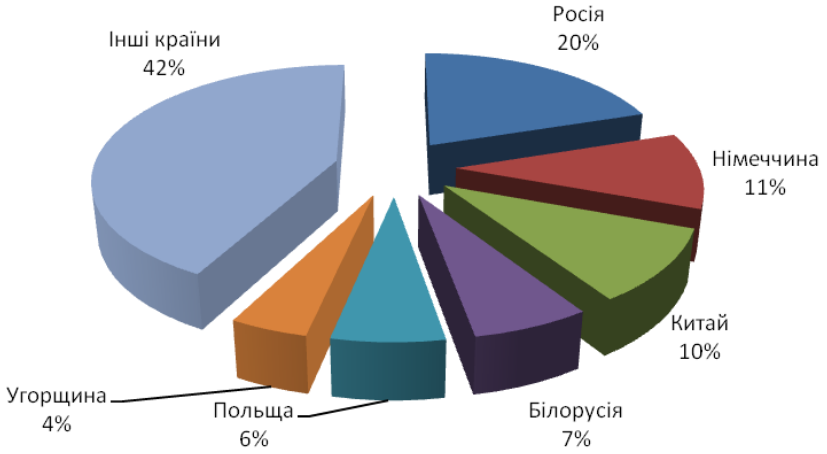


Рис. 2. Географічна структура імпорту України за 2015 рік*

** Складено на основі даних Держкомстату України [3]*

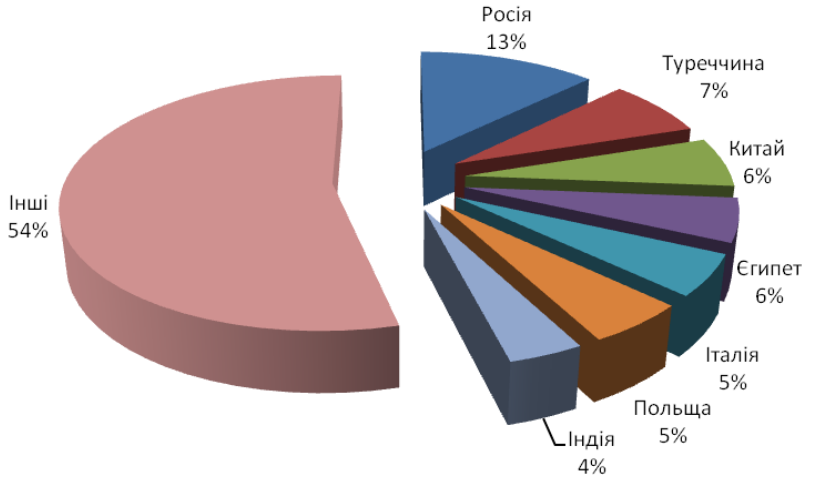


Рис. 3. Географічна структура експорту України за 2015 рік*

** Складено на основі даних Держкомстату України [3]*

балансу. Як бачимо із даних, наведених на рис. 1, у 2012-2013 рр. сальдо зовнішньоторговельного балансу України мало негативне значення на рівні -8878,8 та -8514,2 млн. дол. США відповідно. Проте, вже у 2014-2015 рр. воно досягло позитивного значення на рівні 3356,2 та 3828,2 млн. дол. США відповідно. Це пов'язано із різким падінням імпорту на фоні більш повільного скорочення експорту.

Якщо говорити про причини диспропорцій у падіннях експорту та імпорту, то тут існує комплекс не тільки економічних, але й і політичних чинників, пов'язаних із взаємовідносинами України з Російською Федерацією, яка ще до сьогодні залишається одним з основних зовнішньоторговельних партнерів України. На підтвердження наведемо географічну структуру імпорту та експорту товарів для України за минулий 2015 рік (див рис. 2 та 3).

Агресивна політика Росії щодо України призвела до значного скорочення економічного співробітництва між країнами, представимо динаміку зовнішньоторговельних відносин між країнами графічно (див рис. 4).

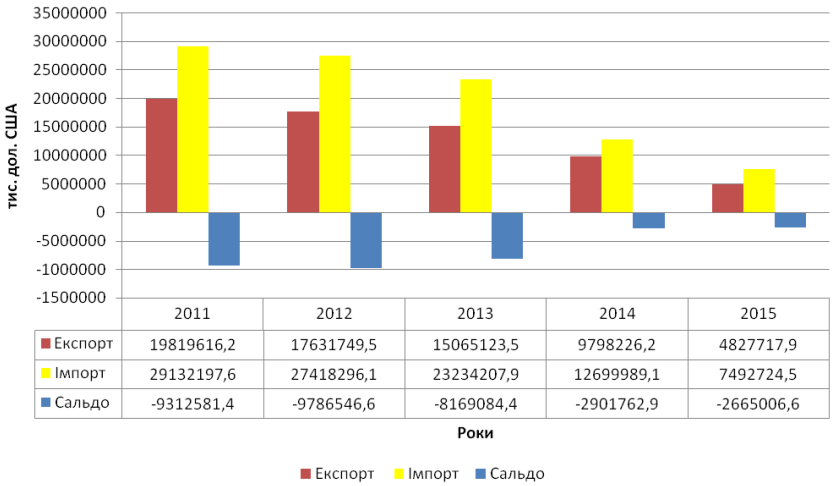


Рис. 4. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Російською Федерацією 2011-2015 рр. (тис. дол. США)*

** Складено на основі даних Держкомстату України*

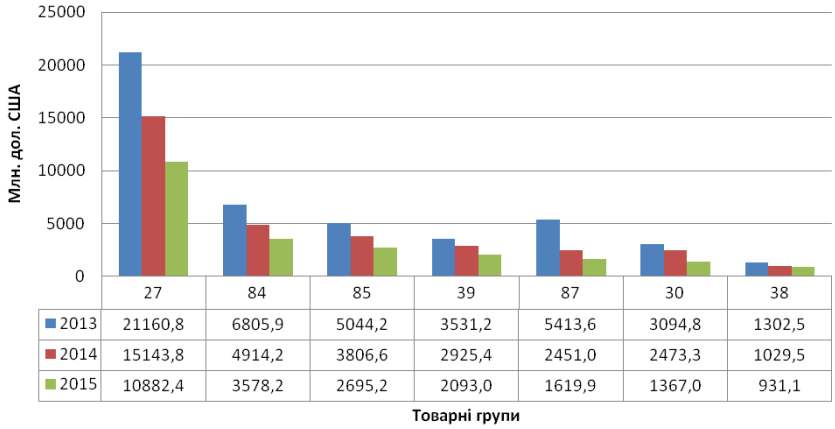


Рис. 5. Динаміка окремих товарних груп в структурі імпорту України 2013-2015 рр. (млн. дол. США)*

** Складено на основі даних Держкомстату України [3]*

У порівнянні із 2011, у 2015 році об'єми експорту українських товарів до Росії скоротились майже на 15 млрд. дол. США, що у відносних показниках становить -75,6%. Ще більш вражаюча картина скорочення імпорту, падіння якого за аналогічний період становить понад 21,6 млрд. дол. США. Проте, відносне скорочення російського імпорту, яке склало -74,3%, пропорційно практично дорівнює скороченню експорту товарів.

На цьому фоні беззаперечно позитивним чинником є скорочення імпортозалежності України від Росії. Так, сальдо зовнішньої торгівлі між Україною та Росією протягом 2011-2015 рр. має позитивну динаміку (див. рис. 4), скорочення негативного торгівельного балансу за даний період склало більш ніж 6,6 млрд. дол. США.

За останніми даними Державного комітету статистики України, протягом січня-липня 2016 року сальдо торгового балансу товарами між Україною та Росією склало близько -0,7 млрд. дол. США, у порівнянні із -1,55 млрд. дол. США за аналогічний період 2015 року. Тобто позитивна тенденція до зменшення імпортозалежності вітчизняної економіки від Росії, а відповідно мінімізації ризиків, пов'язаних з можливістю економічного тиску РФ на Україну, зберігається.

Якщо розглянути поточний стан та динаміку змін зовнішньої торгівлі України в розрізі товарної структури, ми отримаємо відповідь на питання, які з галузей вітчизняної економіки зазнали найбільшого впливу в результаті поточної кризи спровокованої військовим конфліктом із Росією.

Проаналізуємо динаміку окремих, найбільших за обсягами, товарних груп в структурі імпорту та експорту України за останніх три роки (див рис. 5 та 6).

Щодо імпорту, то в даному випадку лідерами за обсягами зовнішньої торгівлі України є наступні товарні групи:

27 – палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (об'єм імпорту за 2015 р. склав 10882,4 млн. дол. США);

84 – реактори ядерні, котли, машини (3578,2 млн. дол. США);

85 – електричні машини (2695,2 млн. дол. США);

39 – пластмаси, полімерні матеріали (2093 млн. дол. США);

87 – засоби наземного транспорту, крім залізничного (1619,9 млн. дол. США);

30 – фармацевтична продукція (1367 млн. дол. США);

38 – різноманітна хімічна продукція (931,1 млн. дол. США) [3].

Розглянемо динаміку імпорту по кожній з представлених товарних груп протягом 2013-2015 рр. (рис. 5).

Прогнозовано домінуюче місце в структурі українського імпорту складають енергоресурси. Не дивлячись на те, що останніми роками спостерігається зменшення об'ємів закупівель енергоресурсів, їх частка в імпорті залишається найбільш суттєвою (див. табл. 1).

На основі даних, наведених у таблиці, бачимо, що протягом останніх років скорочення закупівель енергоресурсів практично пропорційне до загального падіння імпорту. Виняток становить 2013 рік, у якому падіння закупівель енергоресурсів склало -19,3% у порівнянні із 2012 роком, в той час, коли скорочення імпорту становило лише -8,8%. Відповідно практично незмінною лишається частка імпортованих енергоресурсів в загальній товарній структурі українського імпорту, більш того, у 2015 році вона зросла на 4,3%.

Звичайно, ми можемо говорити про абсолютне вираження скорочення споживання імпортних енергоресурсів, яке в грошовому еквіваленті у 2015 р. у порівнянні із 2013 р. склало -10278,4 млн. дол. США. Проте, на фоні проаналізованих нами загальних тенденцій скорочення товарного імпорту, ми можемо говорити не стільки про значне підвищення енергоефективності в Україні, скільки про загальну тенденцію до скорочення споживання на фоні економічної кризи та загального падіння купівельної спроможності населення.

Аналогічно до імпорту, проаналізуємо динаміку найбільших за об'ємами товарних груп в структурі українського експорту за той же період 2013-2015 рр. За даними Державного комітету статистики в товарній структурі експорту лідерами є наступні групи товарів:

72 – чорні метали (об'єм експорту за 2015 р. склав 8077,6 млн. дол. США);

10 – зернові культури (6057,5 млн. дол. США);

15 – жири та олії тваринного або рослинного походження (3299,8 млн. дол. США);

26 – руди, шлак і зола (2216,5 млн. дол. США);

85 – електричні машини (1979,2 млн. дол. США);

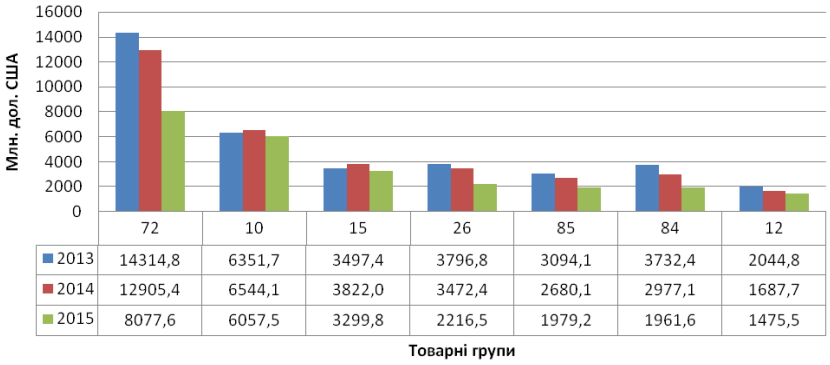
84 – реактори ядерні, котли, машини (1961,6 млн. дол. США);

12 – насіння і плоди олійних рослин (1475,5 млн. дол. США).

Розглянемо динаміку експорту по кожній з представлених товарних груп протягом 2013-2015 рр. (рис. 6).

Динаміка проаналізованих товарних груп відповідає загальній тенденції скорочення вітчизняного експорту протягом 2013-2015 рр. Так, згідно з даними Держкомстату за даний період експорт товарів з України знизився на -38,8% з 62,3 млрд. дол. США у 2013 р. до 38,1 млрд. дол. США у 2014 р. Щоправда, тенденції падіння експорту нижчі у порівнянні із скороченням імпорту, що дозволило останніми роками, як вже зазначалось, отримати позитивне сальдо зовнішньоторгового балансу (див. рис. 1)

Висновки з проведеного дослідження. Загальна динаміка зовнішньої торгівлі України



	72	10	15	26	85	84	12
2013	14314,8	6351,7	3497,4	3796,8	3094,1	3732,4	2044,8
2014	12905,4	6544,1	3822,0	3472,4	2680,1	2977,1	1687,7
2015	8077,6	6057,5	3299,8	2216,5	1979,2	1961,6	1475,5

Рис. 6. Динаміка окремих товарних груп в структурі експорту України 2013-2015 рр. (млн. дол. США)*

** Складено на основі даних Держкомстату України [3]*

Таблиця 1

Частка та динаміка енергоресурсів (нафта, природній газ та кам'яне вугілля) в структурі товарного імпорту України 2013-2015 рр.*

Роки	Загальний імпорт товарів, (млн. дол. США)	Динаміка (відносно попереднього року)	Вартість імпортованих енергоресурсів (палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки), (млн. дол. США)	Динаміка (відносно попереднього року)	Частка в загальному імпорті	Динаміка (відносно попереднього року)
2013	75834,6	-8,8%	21160,8	-19,3%	27,9%	-11,5%
2014	54428,7	-28,2%	15143,8	-28,4%	27,8%	-0,3%
2015	37516,4	-31,1%	10882,4	-28,1%	29,0%	4,3%

** Складено на основі даних Держкомстату України [3]*

відображає тенденції національної економіки, характерною рисою якої останнім часом є системна криза, пов'язана із військовим конфліктом з Росією, втратою окремих територій, глибокими соціально-політичними змінами. Тому тенденція до загального скорочення обсягів зовнішньої торгівлі є очікуваним та прогнозованим явищем. Значно повільніше відбуваються структурні зміни у зовнішній торгівлі, як і в географічному розрізі (не дивлячись на агресію, Росія залишається головним торговим партнером України), так і в товарній структурі. Але, не дивлячись на значні проблеми, вже намітились певні позитивні тенденції, зокрема, що стосується співвідношення експортно-імпортних операцій, неухильного скорочення імпортозалежності від Росії, географічної диверсифікації вітчизняного імпорту та експорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу до ресурсу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/959-12

2. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник: [Електронний ресурс] – К.: Державна служба статистики України, 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник: [Електронний ресурс] – К.: Державна служба статистики України, 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/

«ЗЕЛЕНЫЕ» ФИНАНСЫ КАК ДРАЙВЕР МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

«GREEN» FINANCE AS A DRIVER OF THE WORLD ECONOMIC DYNAMICS

УДК 339.7

Медведкина Е.А.
д.э.н., профессор кафедры мировой экономики, политики и глобализации Ростовский государственный экономический университет
Медведкин Т.С.
д.э.н., профессор кафедры мировой экономики, политики и глобализации Ростовский государственный экономический университет

В статье обобщаются теоретико-методологические подходы к определению «зеленых» финансов и на этой основе определяется структура зеленого финансирования мировой экономики. Определены особенности «зеленого» финансирования в мире, в частности проанализирована динамика мирового выпуска «зеленых» облигаций как перспективного инструмента долгового финансирования. Сделан вывод о необходимости разработки принципов и архитектуры будущей финансовой системы в контексте обеспечения устойчивого развития мировой экономики.
Ключевые слова: *«зеленые» финансы, система финансирования «зеленых» проектов, мировая экономическая динамика, «зеленая» инвестиция, «зеленые» облигации, долговое финансирование, архитектура финансовой системы.*

У статті узагальнюються теоретико-методологічні підходи до визначення «зелених» фінансів на цій основі визначається структура «зеленого» фінансування світової економіки. Визначено особливості «зеленого» фінансування в світі, зокрема проаналізовано динаміку світового випуску «зелених» облігацій як перспективного інструменту боргового фінансування. Зроблено висновок про необхідність розробки принципів і архітектури майбутньої фінансової системи в контексті забезпечення сталого розвитку світової економіки.
Ключові слова: *«зелені» фінанси, система фінансування «зелених» проектів, світова економічна динаміка, «зелена» інвестиція, «зелені» облігації, боргове фінансування, архітектура фінансової системи.*

The theoretical and methodological approaches to determining the «green» finance and on that basis the structure of green funding of the global economy were determined in the article. The features of the «green» fund in the world, the dynamics of the global issue of «green» bonds as a promising tool of debt financing were analyzed. It is concluded that today it is necessary to develop the principles and the architecture of the future of the financial system in the context of sustainable development of the world economy.
Key words: *«green» finance, the financing system of «green» projects, global economic dynamics, «green» investments, «green» bonds, debt financing, the architecture of the financial system.*

Постановка проблемы. Актуальность темы исследования связана с общими тенденциями и проблемами мировой экономики, в частности, ее финансовой системы в контексте обеспечения глобального устойчивого развития. На фоне стремительного увеличения населения земного шара и роста мирового ВВП происходит катастрофическое истощение природного капитала. Все это по прогнозам ООН может привести к переформатированию мировой экономики с учетом глубоких социальных, экономических и экологических изменений. А значит избежать таких негативных последствий возможно только при условии обеспечения глобального устойчивого развития и перехода к зеленой экономике. Именно финансовый сектор способен в этих условиях обеспечить эти качественные изменения.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы «зеленых» финансов в глобальном масштабе рассматривали в своих трудах Н. Линденберг (Nannette Lindberg) [11], Г. Дэйли (Gretchen Daily) [7], К. Эллисон (Katherine Ellison), Р. Сандор (Richard L. Sandor) [14], К. Буркарт (Karl Burkart) [4], Дж. Нох Хи (Jin Noh Hee) [9] и др. Среди российских ученых следует отметить работы Б. Рубцова [1], И. Гусева, А. Ильинского, Б. Порфирьева [2] и др. Несмотря на многочисленные научные исследования различных аспектов устойчивого развития мировой экономики в аспекте обеспечения финансовыми ресурсами, вопросы появления новых инструментов «зеленого» финансирования мировой экономической динамики остаются недостаточно разработанными.

Постановка задачи. Целью исследования является изучение методологических аспектов формирования «зеленых» финансов и разработка принципов и архитектуры будущей «зеленой» финансовой системы в контексте обеспечения устойчивого развития мировой экономики.

Изложение основного материала исследования. На повестке дня G20 стоит вопрос устойчивого и сбалансированного роста мировой экономики [6]. Загрязнение окружающей среды, истощение природных ресурсов и эффекты изменения климата накладывают ощутимые экономические стрессы и несут значительные финансовые затраты. В результате антропогенного давления на мировую ресурсную систему, природный капитал сократился в 116 из 140 стран, в том числе произошло ухудшение природных ресурсов, таких как пресной воды и пахотных земель. Примерно четыре миллиона человек умирают каждый год преждевременно из-за воздействия загрязнения воздуха, и стихийные бедствия вытесняют десятки миллионов людей ежегодно [6].

Финансирование экологически устойчивого роста требует значительных объемов инвестиций. Прежде всего, речь идет о «зеленом» финансировании глобальных проектов. Однако, до сих пор не сложилось общепризнанного определения понятия «зеленые» финансы. Этот термин описывает широкий спектр средств для экологически

Таблица 1

Теоретико-методологический подход к определению термина «зеленые» финансы

Автор/ институт	Содержание	Источник
Народный банк Китая	Зеленая политика финансирования относится к ряду политических и институциональных механизмов для привлечения частных капиталовложений в зеленые отрасли промышленности, такие как охрана окружающей среды, энергосбережение и экологически чистая энергия за счет финансовых услуг, включая кредитование, фонды прямых инвестиций, облигации, акции и страхование	http://unepinquiry.org/ wp-content/uploads/2015/ 04/ ECGFS_Background_ Paper_A_ Theoretical_ Framework.pdf
Правительство Германии	Зеленые финансы являются стратегическим подходом, чтобы включить финансовый сектор в процесс трансформации к низкоуглеродистой и ресурсосберегающей экономике в контексте адаптации к изменению климата	http://www.greengrowth knowledge.org/sites/ default/files/ downloads/ resource/Green_ finance_ GIZ.pdf.
ОЭСР	[Зеленые финансы для...] достижения экономического роста при одновременном снижении выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов, минимизации отходов и повышения эффективности использования природных ресурсов	http://www.oecd- ilibrary.org/ environment/ green-finance-and-investment_24090344
Международный финансовый клуб развития	Зеленые финансы являются широким термином, который может относиться к финансовым вложениям в проекты устойчивого развития и инициативы, экологически чистую продукцию, а также политика, которая поощряет развитие более устойчивой экономики	https://www.idfc. org/ Downloads/ Publications/ 01_green_finance_ mappings/IDFC_Green_ Finance_ Mapping_Report _for_2013_12-09-14.pdf
Höhne / Khosla / Fekete / Gilbert (2012)	Зеленые финансы являются широким термином, который может относиться к финансовым вложениям в проекты устойчивого развития и инициативы, экологически чистую продукцию, а также политика, которая поощряет развитие более устойчивой экономики. Зеленые финансы включает в себя финансирование климата, но не ограничивается этим. Он также относится к более широкому кругу «других экологических целей, для борьбы например с промышленным загрязнением, очисткой воды, или защиты биоразнообразия смягчения их последствий и финансирования адаптации, конкретно относящиеся к деятельности, связанной с изменением климата	Höhne / Khosla / Fekete / Gilbert (2012): Mapping of Green Finance Delivered by IDFC Members in 2011, Ecofys. https://www.kfw-entwicklungsbank.de/migration/ Entwicklungsbank-Startseite/ Entwicklungsfinanzierung/Umwelt-und-Klima/Zahlen-Daten-Studien/ Studien-und-Publikationen/2012_ Mapping-Report.pdf
Zadek and Flynn (2013)	Зеленые финансы часто используются наравне с зелеными инвестициями, однако, на практике, зеленое финансирование является более широким объективом, в том числе шире инвестиций, как это определено Bloomberg New Energy Finance. Наиболее важным является то, что оно включает в себя эксплуатационные расходы зеленых инвестиций, не включенные в определение зеленых инвестиций. Совершенно очевидно, что оно будет включать в себя расходы, такие как подготовка проекта и расходы на приобретение земли, оба из которых являются не столь значительными, однако могут стать причиной различных финансовых проблем	Zadek and Flynn (2013): South-Originating Green Finance: Exploring the Potential, The Geneva International Finance Dialogues, UNEP FI, SDC, and iisd. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iisd. org/pdf/2014/south-originated_ green_finance_en.pdf
Pricewaterhouse Coopers Consultants (PWC) (2013)	Для банковского сектора, зеленые финансы определяют как финансовые продукты и услуги, с учетом экологических факторов в том числе при принятии решений о кредитовании, пост-мониторинга и управления рисками, которые могут быть использованы для содействия экологически ответственных инвестиций и стимулирования низкоуглеродных технологий, проектов, отраслей и предприятий	Pricewaterhouse Coopers Consultants (PWC) (2013): Exploring Green Finance Incentives in China, PWC. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pwchk. com/home/eng/green_finance_ incentives_oct2013.html
Lindberg N. (2014)	Зеленые финансы включают финансирование государственных и частных зеленых инвестиций; финансирование государственной политики (включая эксплуатационные расходы), которые поощряют осуществление экологического смягчения или адаптации зеленых проектов; компоненты финансовой системы, которые имеют дело конкретно с зелеными инвестициями	Lindberg N. Definition of Green Finance. German Development Institute, April 2014. 3 p. Available at: https://www. die-gdi.de/uploads/ media/Lindenberg_Definition_ green_finance.pdf
Böhnke / Eidt / Knierim / Richert / Röber / Volz (2015)	Зеленые финансы включает в себя все формы инвестиций или кредитования, которые учитывают воздействие на окружающую среду и повышают экологическую устойчивость, ключевым элементом которых является устойчивые инвестиции и банковский сектор, где инвестиционные и кредитные решения принимаются на основе экологического скрининга и оценки рисков в соответствии со стандартами экологической устойчивости	Böhnke / Eidt / Knierim / Richert / Röber / Volz (2015): Financing the Green Transformation. How to Make Green Finance Work in Indonesia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.palgrave.com/ us/book/9781137486110

ориентированных технологий, проектов, отраслей или предприятий. Более узкое определение зеленых финансов относится к экологически ориентированным финансовым продуктам или услугам, таким как кредиты, кредитные карты, страховки или зеленые облигации. Другие термины, которые используются для описания зеленого финансирования, включают в себя «экологически ответственные инвестиции» и «изменения инвестиционного климата» [2, с. 6]. Предложен теоретико-методологический подход к определению термина «зеленые» финансы (табл. 1).

Таким образом, можно сделать вывод о многообразии методологических подходов к определению зеленых финансов. Целесообразно понимать под «зелеными» финансами совокупность финансовых продуктов и услуг (в виде инвестиций или кредитования), которые учитывают воздействие на окружающую среду и повышают экологическую устойчивость, обеспечивая при этом деятельность по снижению экологических и климатических рисков глобального экономического развития.

Усиление зеленого финансирования может способствовать росту высокого потенциала зеленых отраслей промышленности, содействовать технологическим инновациям и создать возможности для бизнеса для финансовой индустрии. Для примера, возобновляемые источники энергии составляют примерно 62,5% от стоимости чистых дополнений к глобальной мощности в 2015 году, а размер рынка электромобилей был расширен на 60% в 2014 году [6].

«Зеленые» финансы лежат в основе концепции низкоуглеродного («зеленого») экономического роста в силу того, что они связывают финансовые институты, действия по охране окружающей среды и экономический рост: «зеленые финансы» являются тем звеном, которое позволяет реально осуществить переход к «зеленой» экономике. Все «зеленые» проекты требуют серьезного финансирования, в то время как в большинстве случаев «зеленые» бизнес-модели и проекты являются высорисковыми и нетрадиционными. Соответственно, традиционные методы финансирования могут оказаться коммерчески непривлекательными или неприменимыми» [1, с. 13-14].

Зеленые финансы охватывают множество секторов и продуктов. Всех их можно объединить в три направления:

1) финансирование инфраструктуры;
2) финансовая помощь отраслям и компаниям;
3) финансовые рынки.

Недостаточно высокая доходность при повышенных рисках может оттолкнуть частных инвесторов от инвестиций в экологические проекты. И здесь необходима поддержка государства путем предоставления льготных кредитов или гарантий частным банкам, что должно в конечном счете привести к притоку частных инвестиций в данные проекты.

Среди особенностей «зеленого» финансирования следует выделить повышенный уровень начальных капиталовложений. По оценке Green Transition Scoreboard 2016, за период 2007–2016 гг. в мировую «зеленую» экономику было вложено 7,13 трлн. долл. США частных инвестиций (табл. 2) [15].

Таблица 2

Объем «зеленого» финансирования в мире по секторам в 2007-2015 гг., млрд. долл. США

Сектор	Объем финансирования, млрд. долл. США
Возобновляемые источники энергии	3167
Эффективность энергетики	1698
Системы жизнеобеспечения	1030
«Зеленое» строительство	745
Корпоративные «зеленые» НИОКР	488
ИТОГО	**7128**

Рост актуальности проблемы климатических изменений усиливает значимость так называемых «климатических» финансов и «зеленого» финансирования в целом, что проявляется в устойчивой и высокой динамике инвестиций. Только в развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ) инвестиции за 11 лет (2005–2015 гг.) выросли более чем в пять раз, в том числе в кризисные годы (2008–2009 гг.), достигнув рекордной величины 286 млрд. долл. в 2015 году (рис. 1) [13].

Тенденции инвестирования в области возобновляемых источников энергии варьировались по регионам в 2015 году с увеличением инвестиций в Китае, Индии, Африке и на Ближнем Востоке, в Соединенных Штатах и снижением инвестиций в Канаде, Европе. 10-ка лучших инвесторов состояла из шести развивающихся стран (четыре из которых – страны BRICS) и четырех развитых стран. Китай во главе с более, чем в два раза превышающим объемом инвестиций следующего за ним инвестора, Соединенных Штатов Америки, а затем Японии, Великобритании и Индии. Следующие пять инвесторов родом из Германии, Бразилии, Южной Африки, Мексики и Чили. В то время как Китай, Соединенные Штаты, Япония и Соединенное Королевство сохранили свои позиции по отношению к 2014 году, Индия поднялась, чтобы вытеснить Германию. Южная Африка, которая не входила в топ-10 списка в 2014 году, занимает восьмое место в 2015 году, а также Мексика и Чили впервые вошли в число топ-10 в 2015 году [13].

Важно отметить, что солнечная энергия снова была ведущей отраслью, безусловно, с точки зрения новых инвестиций, совершенных в 2015 году, что составило 161 млрд. долл. США, или более 56% от общего объема новых инвестиций в возобновляемые источники энергии и виды

топлива (не включая гидроэлектростанции> 50 МВт) (рис. 2) [13].

За ней следует ветряная энергия, затем биомассы, малая гидроэнергетика, геотермальная энергия и энергия океана. Все технологии, за исключением солнечной и ветряной, показали динамику к снижению по отношению к 2014 году: геотермальные снизились на 23%, океан на 42%, биотопливо на 35%, биомассы на 42% и малая гидроэнергетика на 29% [13].

Внедрение экологически чистых технологий и обеспечение энергосбережения в различных секторах мировой экономики, как правило, высокотехнологичных, связано с высоким уровнем R&D расходов, которые стимулируют технологический прогресс. Так, глобальные расходы на научные исследования и разработки (R&D) практически не изменились в 2015 году, и составили 9,1 млрд. долл. США. При этом объем государственных инвестиций снизился на 3% по отноше-

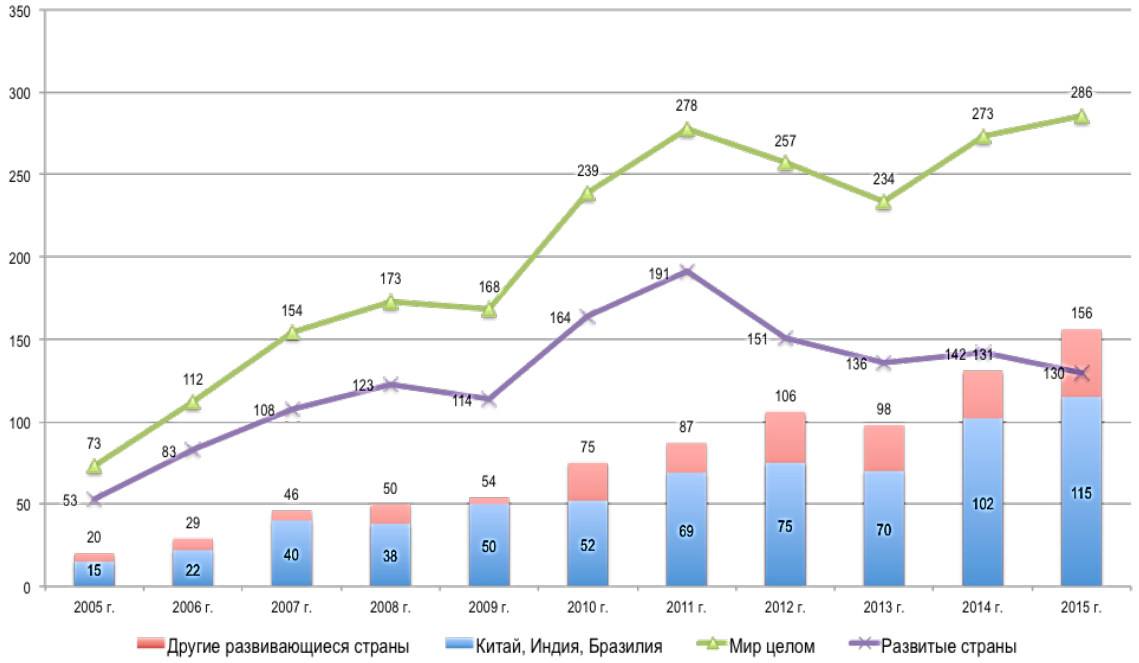


Рис. 1. Динамика притока мировых инвестиций в развитие ВИЭ в 2005-2015 гг., млрд. долл. США

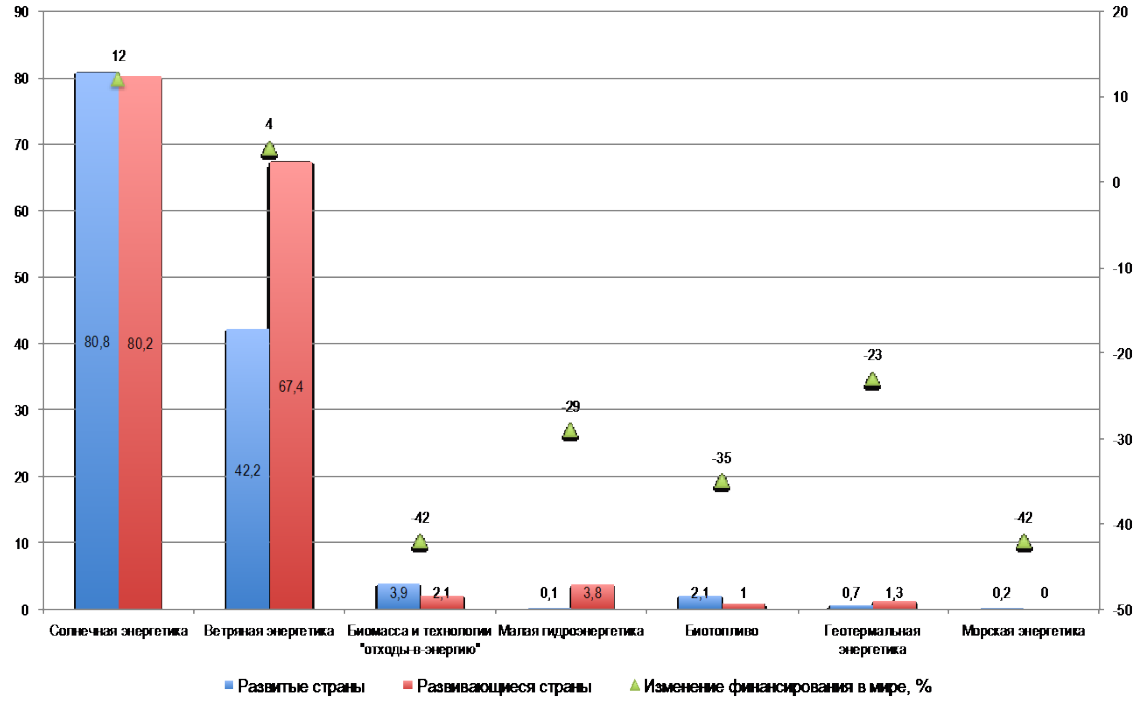


Рис. 2. Новые глобальные инвестиции в ВИЭ по технологиям в 2015 году, млрд. долл. США, %

нию к 2014 году до 4,4 млрд. долл. США, а корпоративные R&D выросли на 3% (до 4,7 млрд. долл. США). В тройку лидеров вошли Китай, Европа и США [13].

Развитие зеленых финансовых инструментов таких, как зеленые кредиты, зеленые облигации, зеленые инвестиционные фонды, а также зеленые индексы и ETFs, оказывают непосредственное влияние на повышение деловых возможностей для многих финансовых компаний. Именно «зеленые» облигации рассматриваются многими финансовыми игроками, как перспективный инструмент долгового финансирования развития низкоуглеродных технологий, включая ВИЭ, а также проектов по снижению климатических рисков в экономике (особенно связанных с водными ресурсами), учитывая, с одной стороны, потенциал мирового рынка долгов (примерно 100 трлн. долл. в 2014г.), а с другой – масштабы мировой потребности в таких инвестициях (только на экопроекты в области инфраструктуры ежегодно необходимо 1 трлн. долл.).

Первые «зеленые» бонды появились в 2010 году, в 2015 году объем «зеленого» рынка уже превысил $40 млрд. и составил по итогам года 42,2 млрд. долларов США (рис. 3) [10].

Согласно прогнозу KPMG INTERNATIONAL, по итогам 2016 года объем данного рынка может составить 100 млрд. долл. США, подтверждением является показатель первых 10 месяцев 2016 года, достигший отметки в 59,9 млрд. долл. США. Китай лидирует в области выпуска зеленых облигаций. По имеющимся оценкам, за семь месяцев 2016 года Китай выпустил зеленых облигаций на сумму 120 млрд. юаней (около 18 млрд. долл. США), что составляет около 40% мирового выпуска за тот же период. Китай стал первой страной, где приняты инструкции по кредитованию с учетом экологической составляющей проекта [10].

Для обеспечения устойчивого развития как национальной экономики, так и мировой экономики необходима как поддержка государств, так и налаживание международного сотрудничества в решении глобальных проблем. Так, следует отметить, что одним из итогов последнего Саммита G20, проходившего в начале осени 2016 года в Китае, стало включение в повестку дня в качестве самостоятельного пункта вопроса о «зеленом финансировании» с целью увеличения вклада финансового сектора в экологически устойчивый экономический рост, в рамках которого была создана Рабочая группа по изучению вопросов «зеленого финансирования» (Green Finance Study Group-GFSG) под председательством Народного Банка Китая и Банка Англии при поддержке Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), выполняющей роль секретариата по подготовке проекта доклада по вопросам «зеленого финансирования» [5].

В рамках программы рассматриваются три возможных источника частных «зеленых инвестиций»: банки, рынки облигаций, институциональные инвесторы. В качестве рекомендаций было предложено: использовать принцип добровольности выбора опций и инструментов для стимулирования частных инвестиций в «зеленое развитие»; расширять кооперацию в области оценки финансовых и экологических рисков и разработки

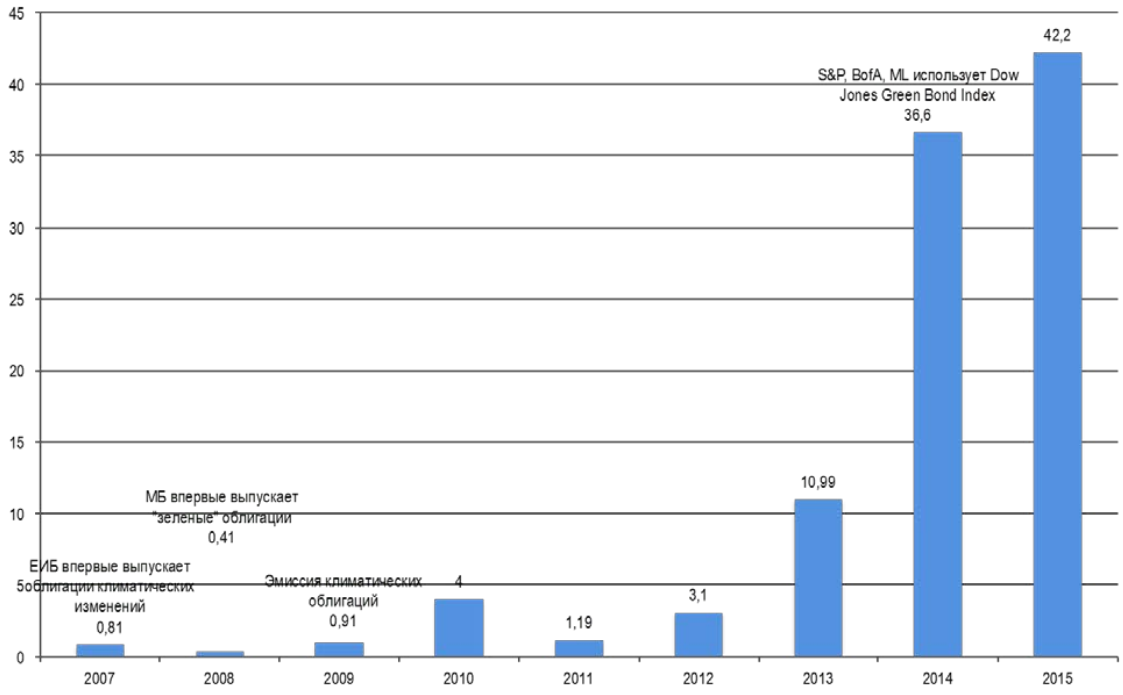


Рис. 3. Динамика мирового выпуска «зеленых» облигаций в 2007-2015 гг., млрд. долл. США

системы показателей и критериев для измерения параметров «зеленого финансирования» [5].

Российская Федерация также активно участвует в процессах по борьбе с глобальным изменением климата, подписав в апреле 2016 года Парижское соглашение по борьбе с глобальным изменением климата, целью которого является ограничение эмиссии парниковых газов, которые удерживают тепло в атмосфере Земли и ведут к изменению климата, и таким образом не допущение повышения средней температуры на Земле более чем на два градуса к 2100 году. Однако, на мировом рынке «зеленого» финансирования РФ представлена достаточно скромно.

Перспективным представляется выход на мировой рынок через активное взаимодействие со странами БРИКС в рамках организации выпуска «зеленых» облигаций. Банк развития БРИКС в июле 2016 года разместил первый выпуск пятилетних «зеленых» бондов объемом 3 млрд. юаней на китайском межбанковском рынке ценных бумаг. Привлеченные средства банк планирует направить на финансирование отобранных проектов в области развития «зеленых» технологий. Часть средств будет переведена через кросс-валютные свопы в доллары для кредитования стран – участниц банка. Главным андеррайтером выпуска выступает Bank of China, соорганизаторами Industrial and Commercial Bank of China, China Construction Bank (CCB), China Development Bank Corporation (CDB), HSBC, Standard Chartered Bank. Также Банк БРИКС отобрал в апреле 2016 года четыре инвестиционных проекта (разработки технологий в области использования солнечной энергии, «зеленой» энергии) на общую сумму $811 млн. со сроком кредитования 20 лет.

В рамках панельной дискуссии на Петербургском международном экономическом форуме, состоявшимся в июне 2016 года, было предложено создать в 2017 году банк инвестиций в «зеленые» технологии в контексте подготовки Концепции перехода Российской Федерации к «зеленой» экономике. При этом важно отметить, что государству необходимо создать благоприятные условия для «зеленых» инвестиций в целом и частных инвестиций, например, в форме государственно-частного партнерства, субсидирования в виде кредитных и налоговых льгот, что, в свою очередь, послужит действенным инструментом внедрения зеленых технологий промышленность и помощи компаниям, которые начнут переходить на доступные технологии.

Выводы из проведенного исследования. В мировом сообществе усиливается осознание того, что в условиях растущих климатических, экологических и социальных вызовов и рисков требования надежности и стабильности функционирования глобальной, региональных и национальных финансовых систем в долгосрочной перспективе могут быть обеспечены только при условии гармонизации этих требований с целями устойчивого развития. В условиях ухудшения качества природного, производственного и человеческого капиталов, составляющих материальную базу финансового капитала, и углубления разрыва между ними существенно возрастут риски новых финансовых пузырей, масштабных и глубоких кризисов. Поэтому необходимо разработать новую архитектуру будущей финансовой системы с учетом современных глобальных вызовов обеспечения устойчивого развития мировой экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «Зеленые финансы» в мире и России: монография / Б.Б. Рубцов, И.А. Гусева, А.И. Ильинский, И.В. Лукашенко, С.А. Панова, А.Ф. Садретдинова, С.М. Алыкова; под. ред. Б.Б. Рубцова. – М.: РУСАЙНС, 2016. – 170 с.

2. Порфирьев Б.Н. «Зеленые» тенденции в мировой финансовой системе / Б.Н. Порфирьев // Мировая экономика и международные отношения, 2016, том 60. № 9. – С.5-16.

3. Böhnke / Eidt / Knierim / Richert / Röber / Volz (2015): Financing the Green Transformation. How to Make Green Finance Work in Indonesia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.palgrave.com/us/book/9781137486110

4. Burkart, K. How do you define the 'green' economy? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mnn.com/greentech/research-innovations/blogs/how-do-you-define-the-green-economy

5. G20 Leaders' Communique [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/09/05-g20-leaders-communique/

6. G20 Green Finance Synthesis Report (5 September 2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unepinquiry.org/wp-content/uploads/2016/09/Synthesis_Report_Full_EN.pdf

7. Gretchen Daily, Katherine Ellison The New Economy of Nature: The Quest to Make Conservation Profitable. Island Press, 2002.

8. Höhne / Khosla / Fekete / Gilbert (2012): Mapping of Green Finance Delivered by IDFC Members in 2011, Ecofys. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kfw-entwicklungsbank.de/migration/Entwicklungsbank-Startseite/Entwicklungsfinanzierung/Umwelt-und-Klima/Zahlen-Daten-Studien/Studien-und-Publikationen/2012_Mapping-Report.pdf

9. Jin Noh Hee, Financial Strategy to Accelerate Innovation for Green Growth (2010).

10. KPMG INTERNATIONAL Sustainable Insight Gearing up for green bonds. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kpmg.com

11. Lindenberg N. Definition of Green Finance. German Development Institute, April 2014. 3 p. Available at: https://www. die-gdi.de/uploads/media/Lindenberg_Definition_green_finance.pdf

12. Pricewaterhouse Coopers Consultants (PWC) (2013): Exploring Green Finance Incentives in China, PWC. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pwchk.com/home/eng/green_finance_incentives_oct2013.html

13. Renewables 2016. Global Status Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR_2016_Full_Report.pdf

14. Richard L. Sandor. «Good Derivatives: A Story of Financial and Environmental Innovation.» John Wiley & Sons. February 2012.

15. 2016 Green Transition Scoreboard Report: «Ending Externalities: Full-Spectrum Accounting Clarifies Transition Management» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.ethicalmarkets.com/2016/05/02/green-transition-scoreboard-global-total-now-7-13-trillion-2/

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

THE STRATEGIC PRIORITIES OF FOREIGN POLICY IN UKRAINE BY THE WORLD MARKET OF AGRICULTURAL PRODUCTS

УДК 339.5:338.43:327(477)

Мельникова Д.В.
магістр
Запорізький національний університет
Дугієнко Н.О.
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів і економічної теорії
Запорізький національний університет

У статті розглянуто сучасний стан зовнішньої торгівлі України, зокрема її визначальні тенденції розвитку на даному етапі становлення і впровадження трансформаційних процесів. Проаналізовано перспективність розвитку агропродовольчого сектору економіки, як провідного чинника у формуванні нових експортних орієнтирів. Описано позитивні ефекти й результати, які може отримати Україна переважно від інтеграції в світову економіку. В якості альтернативи розглянуто питання доступу українських сільськогосподарських виробників на ринки Африки і Китаю. Також розглянуто інших стратегічних партнерів України на ринку сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: *зовнішня торгівля, інтеграція, експортний потенціал, імпортний потенціал, агро продовольство, сільське господарство, стратегічні пріоритети.*

В статье рассмотрено современное состояние внешней торговли Украины, в частности ее определяющие тенденции развития на данном этапе становления и внедрения трансформационных процессов. Проанализированы перспективы развития агропродовольственного сектора экономики как ведущего компонента в формировании новых экспортных ориентиров. Описаны положительные эффекты и результаты, которых может достичь Украина непосредственно путем интеграции в мировую экономику. В качестве альтернативы рассмотрен вопрос доступа украинских сельскохозяйственных производителей на рынки Африки и Китая. Также рассмотрены и других стратегические партнеры Украины на рынке сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: *внешняя торговля, интеграция, экспортный потенциал, импортный потенциал, агропродовольствие, сельское хозяйство, стратегические приоритеты.*

In the article considered the modern state of foreign trade of Ukraine, in particular its defining tendencies of development at this stage of development and implementation of transformation processes. Analyzed the prospects of development of agro-food sector as the leading factor in the formation of new export guidelines. Describe positive affects and results, which can get Ukraine economy from integrating in the world economy. As an alternative consideration the question to access Ukrainian agricultural producers on the market of Africa and China. Also reveals other possible strategic partners for Ukraine in the world market of agricultural products.

Key words: *foreign trade, integration, export potential, import potential, agro food sector, agriculture, strategic priorities.*

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси, які відбуваються в Україні в умовах обраного політико-економічного курсу, потребують значних структурних змін у багатьох галузях. В першу чергу трансформації та модернізації потребує політичний та економічний сектор країни. Провідна роль у галузевій структурі економіки України відведена сектору сільського господарства, через це агропромисловість може стати провідним стратегічним напрямком формування нової зовнішньоторгівельної, конкурентоспроможної політики держави у системі пріоритетних інтеграційних відносин. Саме тому це питання є досить проблемним і актуальним одночасно на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи те, що Україна обрала новий курс розвитку країни в цілому, − вектор європейської інтеграції, то дані процеси перебувають у фазі активного вивчення багатьма вченими, аналітиками та економістами України.

Дослідженням питань і проблем інтеграційних процесів займалися такі іноземні вчені, як: Ж. Монне, М. Портер, Н. Кремер та ін. Проблемам інтеграції української економіки, зокрема і напрямів інтеграції аграрного сектора, присвячені роботи і українських науковців, зокрема, І. Кириленка, Б. Пасхавера, Р. Глібова, Ю. Білик, Д. Лук'яненка, В. Власова та ін. [1;2].

Постановка завдання. Мета даної статті полягає у безпосередньому дослідженні структури зовнішньої торгівлі України та національного ринку агропродукції з метою виявлення існуючих проблем та пошуку шляхів їх вирішення або вдосконалення, саме для того, щоб зробити даний сектор промисловості України стратегічно-перспективним як на національному, так і на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішня торгівля України представляє собою діяльність суб'єктів господарської діяльності України та інших держав, яка має місце як на території України, так і за її межами і яка зводиться до посередництва між виробниками та споживачами щодо здійснення угод купівлі-продажу товарів або послуг [3]. Зовнішня торгівля України поділяється на експортну (вивізну) − рух товарів (послуг) від українського виробника до іноземних споживачів, та імпортну (ввізну) − рух товарів (послуг) від іноземного виробника до українських споживачів.

Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України на сучасному етапі розглядаються досить широко. Проте, важливість і багатоаспектність виникаючих у цій сфері питань вимагає подаль-

ших досліджень, поглиблення аналізу якісних і кількісних параметрів, структурних особливостей і географічних векторів розвитку торгових зв'язків. Зовнішня торгівля України, як і раніше, перевершує інші форми зовнішньоекономічних зв'язків [3].

Експортна діяльність країни представлена такими галузями, як металургія, сільське господарство, машинобудівна та хімічна промисловості, які в свою чергу забезпечують понад 80% українського експорту [4]. Особливістю експортоорієнтованих галузей України є їх високий рівень залежності від кон'юнктурних коливань на світових ринках.

Стосовно імпортної діяльності країни можна зазначити, що основними видами українського товарного імпорту традиційно є паливно-енергетичні ресурси, продукти нафтопереробки, сиро-

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі України у січні-травні 2016 р. [6].

Назва товарів	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до січня-травня 2015	у % до січня-травня 2014	тис. дол. США	у % до січня-травня 2015	у % до січня-травня 2014
Усього	**13693732,7**	**88,5**	**70,7**	**14387694,0**	**93,8**	**68,9**
у тому числі						
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	257569,8	86,4	81,2	267112,8	127,3	48,6
II. Продукти рослинного походження	2934160,4	101,7	91,3	697895,2	110,5	56,3
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	1597632,6	121,1	86,3	93591,1	146,1	60,5
IV. Готові харчові продукти	867603,3	87,7	79,7	645903,4	101,0	61,7
V. Мінеральні продукти	1004606,5	76,5	50,8	2663596,6	48,4	72,6
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	605972,8	62,5	69,8	2387276,2	116,3	73,8
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	150655,6	95,4	70,4	1099797,4	113,4	72,7
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	50773,4	106,0	73,2	83599,1	134,1	75,2
IX. Деревина і вироби з деревини	472571,3	107,7	87,7	69842,9	130,5	50,3
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	210004,3	83,3	62,6	362335,1	107,5	68,1
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	263292,0	107,6	80,7	579417,9	109,2	75,1
XII. Взуття, головні убори, парасольки	68820,1	106,1	74,4	102048,1	88,2	57,6
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	105596,5	81,5	69,2	206985,4	115,2	63,6
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	16369,5	73,9	50,9	21353,5	59,8	24,2
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	3124852,8	73,8	62,2	834730,1	113,3	60,2
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	1401275,2	89,9	69,7	2766917,5	127,4	72,0
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	210724,8	85,6	46,2	1062657,3	179,7	66,0
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	54411,4	95,0	68,4	190349,7	109,7	69,1
XX. Різні промислові товари	198800,9	97,4	71,2	208597,0	96,5	56,7
XXI. Товари, придбані в портах	780,8	74,2	41,3	29550,0	82,7	74,0

вина та продукція хімічної та нафтопереробної промисловості, вироби чорної та кольорової металургії, машинобудування, електроніка.

Структура зовнішньої торгівлі України, як і будь якої іншої країни має свою специфіку. Товарну і географічну (взято 30 найбільших країн-партнерів) структуру зовнішньої торгівлі України зобразимо у таблицях1 і 2 відповідно [5; 6].

Наведена в таблицях інформація свідчить, що протягом останніх років зовнішньоторговельна політика України зазнала певних змін. У цілому збереглася позитивна тенденція росту. Особливо це стосується АПК, оскільки експортні показники його складових є найвагомішими в усій структурі зовнішньої торгівлі. За певними категоріями показники експорту зросли понад 30% (наприклад жири та олії рослинного або тваринного походження). Понад 10% збільшились показники експорту продуктів рослинного походження, і приблизно до тієї ж відсоткової категорії можна віднести експорт готових харчових продуктів. Стосовно географічної структури зовнішньої торгівлі позитивне сальдо від зовнішньоторгівельних операцій характеризується співпрацею з такими країнами як Єгипет, Ізраїль, Індія, Ірак, Іран, Італія, Іспанія та декількома іншими. Приємно, що такі тенденції відображають переорієнтацію і трансформацію економіки України на сучасному етапі її становлення, а особливо відображають вектор обраного курсу розвитку, пошук нових торгових партнерів за межами пострадянського простору.

Набуття Україною у травні 2008 р. членства в СОТ зробило Україну рівноправним партнером на світових товарних ринках. У результаті було скасовані окремі обмеження та лібералізовані умови доступу на зовнішні ринки для цілого ряду українських товарів металургійної, хімічної, машинобудівної галузей та сільського господарства.

Таблиця 2

Географічна структура зовнішньої торгівлі України у січні-травні 2016 р. [6].

Країна	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	у % до січня-травня 2015	тис. дол. США	у % до січня-травня 2015	
Усього	**13693732,7**	**88,5**	**14387694,0**	**93,8**	**–693961,3**
у тому числі					
Австрія	132233,7	90,6	212240,9	184,4	–80007,3
Білорусь	295322,0	91,0	1008886,2	108,4	–713564,2
Болгарія	165815,3	108,2	59279,3	61,8	106536,0
Велика Британія	145135,4	93,8	283276,9	93,6	–138141,6
Грузія	132096,8	81,9	19673,3	83,6	112423,4
Єгипет	968407,4	102,5	27601,6	70,4	940805,8
Ізраїль	190062,5	78,3	94676,3	130,4	95386,2
Індія	624135,7	101,0	191823,5	97,3	432312,2
Ірак	175584,4	84,4	–	–	175584,4
Іран, Ісламська Республіка	205973,0	65,8	12998,4	94,7	192974,6
Іспанія	474035,4	119,6	201492,9	108,6	272542,5
Італія	731026,2	89,6	499233,1	141,4	231793,1
Йорданія	56735,8	126,9	1906,3	189,3	54829,5
Казахстан	158804,4	53,8	99663,2	73,4	59141,2
Китай	970123,3	85,1	1671721,0	108,5	–701597,7
Ліван	129365,2	96,7	607,7	126,6	128757,5
Молдова, Республіка	175254,7	94,6	17796,6	127,8	157458,0
Нідерланди	427366,5	105,5	204029,4	127,0	223337,1
Німеччина	578678,1	106,0	1588682,1	95,2	–1010004,0
Польща	821536,4	105,3	956442,7	110,1	–134906,3
Російська Федерація	1198768,6	63,8	1731604,8	55,8	–532836,2
Румунія	288790,1	133,3	155199,1	102,3	133591,0
Саудівська Аравія	127982,8	51,1	61373,6	110,5	66609,2
Словаччина	177388,4	86,4	166115,9	135,8	11272,6
США	126732,8	60,3	728025,0	120,9	–601292,2
Таїланд	151476,7	365,1	61066,0	154,2	90410,7
Туреччина	835544,3	72,1	440401,6	139,6	395142,7
Угорщина	448414,3	128,2	352434,7	44,2	95979,6
Франція	154833,8	118,2	600509,5	147,2	–445675,7
Чехія	218837,6	96,9	225228,8	128,1	–6391,2

Проаналізувавши товарну структуру зовнішньої торгівлі, можна зазначити, що провідна роль відведена продукції агропромислового комплексу (АПК), про що відповідно свідчать вагомі (наразі найбільші) експортні показники складових даної галузі. Це дає всі підставити для подальшого розвитку даного сектору, як основного конкурентоспроможного і пріоритетного в системі формування нової політики держави на міжнародному ринку.

Наразі галузь сільського господарства залишається визначальною в розробці нових експортних орієнтирів. З 1 січня 2016 року почала діяти Зона вільної торгівлі з Європейським Союзом (ЄС). Вже зараз ведуться перемовини про лібералізацію торгівлі з провідними країнами ЄС. Для розбудови успішної експортної стратегії потрібно врахувати шість важливих орієнтирів для АПК, зокрема:

1. АПК− галузь експортно орієнтована. Україна підтвердила та підтверджує свій статус надійного постачальника сільськогосподарської продукції на світові ринки. Наша країна успішно експортує агропродукцію до майже 190 країн світу. За підрахунками 2015 року в загальному товарообігу на сільське господарство припадає четверта частина. Здебільшого, – це сировина. Українські виробники − знані експортери зернових культур (на експорт зерна та оброблених зернових культур припадає 41,1%, олії − 21,7%, насіння олійних культур − 9,7%). Розвиток експорту є ключовим завданням на сьогодні. До того ж, важливим залишається питання збільшення поставок продукції переробки. Сьогодні частка експорту готових продуктів харчування складає 6,4%, а рік тому − 5,8%. Як приклад, експорт продуктів переробки до ЄС 2015 року. Найпоказовішими є приклади зростання експорту м'яса птиці − утричі (до 27,3 млн. дол. США.); томатної пасти − у 9,5 разів (до 6,9 млн. дол. США); обробленого зерна зернових культур (лущене, плющене, у вигляді пластівців) − майже удвічі (до $5,6 млн.) [7; 8].

2. Близько половини всього національного експорту, за підсумками 2015 року, вирушило до Азії (47%). Потенційно, – це найбільший ринок споживання агропродукції у світі, який кількісно буде тільки зростати. У 2015 році Україна стала головним постачальником кукурудзи до Китаю, забезпечивши за перше півріччя 90% всього імпорту цієї культури на ринок КНР. 2015 рік став знаковим для українських виробників молочної галузі. Виробники дочекались «відкриття» ринку ЄС (10 підприємств), і ще 18 компаній отримали дозвіл на експорт національноїмолочної продукції до КНР. Зараз на черзі – дозвіл на експорт соняшникового шроту. Україна працює в напрямку відкриття ринку для українських ягід, м'яса птиці, інших продуктів.

3. Аналітики пропонують українським виробникам звернути увагу на перспективний регіон − країни MENA («Middle East and North Africa»). Це регіон, який тягнеться від Марокко до Ірану. Ці країни ще називають «Великим Близьким Сходом». Серед цих країн варто виокремити Єгипет. По-перше, ця країна є лідером з імпорту української продукції на свій ринок і надійним партнером України в аграрній сфері. По-друге, минулого року відкриття нового русла Суецького каналу вже встигли назвати вікном в Африку. Запуск каналу має активізувати співпрацю між Україною та Єгиптом і збільшити кількість транзитних кораблів. Не варто забувати і про Ізраїль, з яким в активній стадії відбувається підготовка до зони вільної торгівлі.

4. Закриття ринку Росії для українських виробників − це, перш за все, доступ до одного з найбільших ринків світу. Зовнішньоторговельний обіг Європейського Союзу 2014 року склав 5 трлн. дол., тоді як показник ринку РФ становив трохи більше 780 млрд. дол. Україна успішно диверсифікувала експортні потоки, встигла переорієнтувати ринки збуту та відкрила нові. Торгівельна війна з колишнім найбільшим бізнес-партнером змусила національних товаровиробників значно підвищити безпечність та якість продукції. Низькі стандарти та вимоги якості продуктів харчування в Росії були причиною того, що національні експортери не мали стимулів для модернізації та розвитку. Тоді як європейський сертифікат якості − це так званий пропускний квиток на ринки всього світу.

5. Зона вільної торгівлі з ЄС − це потенціал не тільки для сировинних виробників, а й для виробників «нішових» продуктів. Продуктів, на які немає квот, але продукція відповідає всім вимогам якості. Зокрема, йдеться про низькокалорійні продукти, вегетаріанські, продукцію для дієтичного харчування [9].

6. Україна, як країна аграрна, проводить максимально диверсифіковану експортну політику. Наша країна виступає потужним і серйозним гравцем у цьому контексті. З метою сприяння розвитку експорту та розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції міністерство бере участь в опрацюванні питання щодо підготовки до укладання угод про вільну торгівлю з Туреччиною, Сербією, В'єтнамом та Ізраїлем [10].

Безперечно, агросектор є одним з найперспективніших секторів економіки України, і може стати серйозною базою для подальшого розвитку економіки в цілому. Стратегічною задачею України є вдала зовнішньоторговельна стратегія розвитку, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та інвестиційної привабливості АПК економіки України.

Висновки з проведеного дослідження. Структура АПК України дозволяє говорити про перспективність розвитку всіх галузей агроринку і визначення їх, як провідних і домінуючих в структурі зовнішньої торгівлі. Безперечно, в самому процесі розробки зовнішньої конкурентоспроможної стратегії мають буди задіяні всі компоненти

АПК. Чітка державна політика в галузі допоможе «вистояти» сільськогосподарському комплексу країни і в майбутньому зміцнити свої конкурентоспроможні позиції.

Зараз Україна здійснює переорієнтацію своїх торговельних зв'язків з головними торговельними партнерами. Країни СНД поступово стають другорядними партнерами, а європейський ринок стає головним ринком продуктів експорту для України.

З метою закріплення позитивних тенденцій розвитку АПК України, зокрема всіх його галузей, необхідно насамперед вдосконалити нормативно-правову базу розвитку галузі, в тому числі прийняти комплекс нових програм розвитку аграрного сектора України, сприяти залученню інвестицій, а також переглянути державну аграрну політику з розвитку сільських територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глібов Р.В. Позитивні та негативні наслідки вступу України в СОТ в контексті формування ринку продовольчої продукції // [Електронний ресурс]. – Режим доступу джерела: http://eztuir.ztu.edu.ua/4615/1/85.pdf.

2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [монографія]: У 2 т. – Т.І / За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.

3. Дрозд О. Проблеми та перспективи для економіки України після вступу в зону вільної торгівлі // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.stelmaschuk.info/archiveinternet- conference/65-conferencia-17-10-2013/887- 887.html.

4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA

5. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.kmu.gov.ua/

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

7. Офіційний сайт європейської підтримки експорту: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm

8. Офіційний сайт Міністерства державної підтримки українського експорту: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ukrexport.gov.ua/

9. Молчанова Е.Ю. Інтеграція України у регіональні економічні простори: проблема цивілізаційного вибору // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ivinas.gov.ua/sites/default/files/202..pdf.

10. Мерза Н.З. Режим вільної торгівлі з Європейським союзом як інструмент підвищенняконкурентоспроможності вітчизняних товарів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tib.znaimo.com.ua/docs/25500/index-10148-1.html.

МІГРАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

MIGRATION TRENDS IN UKRAINE: FEATURES OF UKRAINIAN LABOUR MIGRATION

УДК 339.924:331.556.4(477)

Хомутенко Л.І.
к.е.н, доцент кафедри
міжнародної економіки
Сумський державний університет
Гребенюк А.П.
студентка
Сумський державний університет

У статті розглянуто сутність і сучасний стан трудової міграції у світі та Україні. Досліджено міграційні тенденції в Україні. Здійснено аналіз напрямків української трудової міграції, вікових груп та секторів зайнятості українських трудових мігрантів. Розкрито основні соціально-економічні причини трудової міграції та їх наслідки.
Ключові слова: *міжнародна міграція, трудові ресурси, працездатне населення, економічно активне населення, міжнародний поділ праці, міграційна ситуація в Україні.*

В статье рассмотрены сущность и современное состояние трудовой миграции в мире и в Украине. Исследованы миграционные тенденции в Украине. Осуществлен анализ направлений украинской трудовой миграции, возрастные группы и сектора занятости украинских трудовых мигрантов. Раскрыты основные социально-экономические причины трудовой миграции и их последствия.
Ключевые слова: *международная миграция, трудовые ресурсы, трудоспособное население, экономически активное население, международное разделение труда, миграционная ситуация в Украине.*

The article discusses the essence and the present state of migration in the world and Ukraine. It investigates the migration trends in Ukraine and analyzes the destinations of Ukrainian labor migration, age groups and sectors of employment of Ukrainian labor migrants. Basic social and economic causes of labor migration and implications are delineated in the article
Key words: *international migration, labor, working-age population, economically active population, the international division of labor, the migration situation in Ukraine.*

Постановка проблеми. Складовою світової системи господарювання та глобальним явищем являється міжнародна трудова міграція, яка є результатом еволюції робочої сили та системи міжнародного поділу праці й інтеграції. Явище міграції досить давнє, воно виникло та розвивалось одночасно з людством. Не існує жодної держави в світі, яка б не була задіяна у світових міграційних процесах на різних етапах свого розвитку: як країна – постачальник трудових ресурсів чи як країна – реципієнт – приймаюча трудові ресурси [1]. На сьогоднішній день Україна виступає експортером трудових ресурсів на світовому ринку праці, хоча останнім часом зростає кількість іноземних громадян, які працюють в Україні. Проте це дані за офіційними джерелами статистики, що не враховує біженців та нелегалів. Трудова міграція українців, а особливо кваліфікованих кадрів є однією з найсерйозніших проблем нашої держави. Міграційна ситуація в Україні також характеризується тим, що значна кількість мігрантів спричинює численні проблеми, а з іншого боку – нові можливості, що пов'язані з міграцією. З огляду на все вище зазначене, актуальність даної теми полягає у тому, що дослідження та аналіз міграції та сучасного стану міграційних процесів з України, виявлення причин та факторів впливу на подане явище є необхідною умовою для формування ефективної міграційної політики в Україні, що є важливим на даному етапі розвитку нашої держави.

Саме тому ця тема є досить актуальною, потребує детального вивчення її тенденцій та основних причин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи явища міграції закладено у працях таких науковців: В. Шелюка, Н. Проскура, В. Макара, А. Хомра, Т. Драгунова, Г. Гоголя, Е. Равенштейна, Б. Кордана, Л. Лещенка, В. Іонцева, Л. Рибаківського та інших вчених. Питання, які розкрито фрагментально, щодо державного регулювання трудової міграції описано у працях О. Піскуна, Д. Крапивенка, О. Шибка, І. Гнибіденка. Зовнішня міграція з України досліджується також в працях О. Малиновської, С. Метелєва та А. Гайдуцького. Також питання міжнародної міграції робочої сили, яка займає важливе місце в системі міжнародних економічних відносин, досліджували та продовжують досліджувати такі науковці, як: О.В. Позняк, Е.М. Лібанова, О.А. Грішнова, Н. Мамонтова, О.А. Малиновська, О.У. Хомри, Г.О. Харламова та інші.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності міжнародної трудової міграції, дослідження міграційних процесів в Україні, аналіз зовнішньої трудової міграції з України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом багатьох років науковці намагались віднайти підхід до визначення єдиного поняття «міжнародної міграції», проте до сьогоднішнього часу не існує єдиної дефініції даного поняття. Під міграцією слід розуміти переміщення людей в просторі, між територіями та країнами. Щодо трудової міграції – це процес переміщення трудових ресурсів з метою працевлаштування на вигідніших умовах, які визначаються співвідношенням попиту і пропозиції на ринку робочої сили, ніж в країні або регіоні постійного проживання мігранта. На думку Ю. Гуменюка і Г. Гоголя міжнародна трудова міграція як самостійне економічне явище має певні ознаки ідентичності: економічна моти-

вація, тривалість у часі та добровільність. Досвід України та зарубіжних країн свідчить про те, що нехтування міграційними процесами призводить до скорочення в країні кваліфікованих спеціалістів та певною мірою відтоку з країни кращої частини працездатного населення. Адже не вигідні умови задля реалізації свого трудового потенціалу людиною призводять до пошуку кращого місця роботи з більш високою оплатою своєї праці, що є однією з причин трудової міграції. На сьогоднішній день визначають основні напрямки міжнародної трудової міграції такі, як:

– із країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою до розвинутих країн світу (за економічними причинами) – згідно з публікаціями Міжнародної організації з міграції «South–North»;

– із розвинутих країн до країн, що розвиваються («North–South»: наприклад, з США до Мексики та Південної Африки);

– міграція у межах розвинутих країн світу («North–North» – для цього напряму характерний «відплив» кваліфікованих робочих кадрів та «умів» з Європи до США);

– міграція у межах країн, що розвиваються («South–South»);

– міграційні потоки у межах країн постсоціалістичного табору (наприклад, з України до Росії, з Білорусі до Росії тощо) [3].

До найважливіших регіонів залучення трудових ресурсів, що визначають напрямки сучасної міжнародної трудової міграції, належать: Західна Європа, Північна Америка, Південноамериканський регіон, Західна та Південно-Східна Азія. Найбільшими центрами ж залучення мігрантів є США та Канада, а також країни Західної Європи: Польща, Італія, Німеччина, Великобританія, Франція, Швейцарія, що перш за все залежить від рівня їх економічного розвитку.

До основних тенденцій сучасної міжнародної трудової міграції належать:

– зростання чисельності трудових мігрантів з кожним роком;

– міграційні потоки складаються з двох напрямів, одна країна може бути і донором, і реципієнтом робочої сили;

– переважання економічних мотивів міграції над неекономічними;

– розширення кількості країн, що виступають активними учасниками міжнародних міграційних процесів;

– спрямованість і концентрація міжнародних мігрантів у найбільш розвинуті регіони світу;

– зростання обсягів нелегальної міграції;

– зростання активного втручання держави у міграційні процеси [3,4].

На даний момент Україна виступає однією з найбільших держав-донорів трудових ресурсів у Європі, входить у першу десятку країн – донорів. Розвиток зовнішніх міграційних процесів з України пов'язані з низькою заробітною платою у всіх секторах економіки, зростанням вимушеної неповної зайнятості та безробіття, а також поширенням бідності й високим рівнем майнового розшарування населення.

Найголовнішими причинами міжнародної трудової міграції з України є:

– пошук джерел покращення свого економічного становища за рахунок підвищення рівня заробітної плати та додаткових надходжень;

– недостатня кількість робочих місць в країні;

– пошук кращого життя та умов праці за кордоном;

– пошук більших та кращих можливостей в соціальній сфері, насамперед у медицині, освіті, пенсійному забезпечення тощо;

– відсутність перспектив у професійному розвитку та кар'єрного зростання

– нестабільність політичної та економічної ситуації в країні;

– невигідні умови ведення бізнесу та широко поширена корупція у всіх сферах суспільного, політичного та економічного життя.

Всі подані причини призводять до зростання процесів зовнішньої трудової міграції з України, особливо це стосується молодих кваліфікованих кадрів. Головною проблемою міграції з України є те, що наша країна втрачає молодь, котра має можливість під час навчання або після закінчення вузу виїхати за кордон на постійне проживання та роботу та висококваліфікованих спеціалістів, які бажають працювати за кордоном за заробітну плату у декілька разів вищу, аніж в Україні. Так, закордонний дослідник Ф. Дювел, посилаючись на дані Світового банку, називає Україну другою країною в світі, після Мексики, за величиною міграційного коридору, третьою в списку країн походження емігрантів після Індії та Китаю. Кількісно ученим оцінена еміграція трудових ресурсів у межах 4 – 15% усього населення або 20% працездатного населення [5].

За підсумками 2015 року Україна має негативний міграційний баланс. За минулий рік країну відвідало 13,02 млн. іноземних громадян, у той час як кількість емігрантів досягла 23,36 млн. чоловік. Ці цифри можна співставити з показниками 2014 року, коли було зафіксовано 12,71 млн. іммігрантів та 22,44 млн. осіб, що виїхали з країни. Українські мігранти в основному обирають такі країни: Польща та Російська Федерація через те, що там великий ринок праці, відносна свобода пересування, велика кількість зв'язків, друзів, що вже там перебувають. Також останнім часом зросла кількість трудових мігрантів до країн Європейського Союзу з 59% до 86% від кількості усіх трудових мігрантів з України. Чисельність мігрантів з України наведено на рисунку 1.1

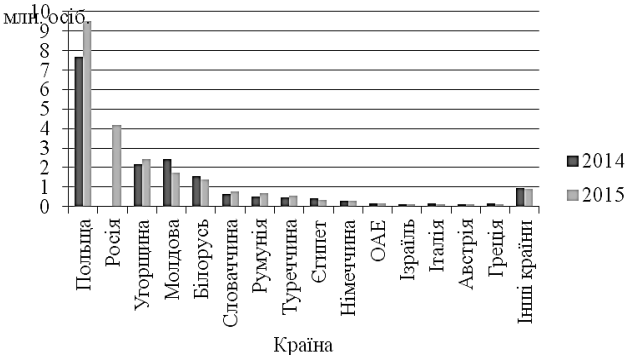


Рис. 1.1. Чисельність мігрантів з України за 2014-2015 роки [2]

Повідсотково можна зазначити, які країни є найбільш поширеними серед міграції трудових ресурсів з України: Польща – 40,76%, Російська Федерація – 17,81%, Угорщина – 10,45%, Молдова -7,41%, Білорусь -5,95%, Словаччина – 3,23%, Румунія – 2,94%, Туреччина – 2,31%, Єгипет – 1,51%, Німеччина – 1,26%, ОАЕ – 0,59%, Ізраїль – 0,56%, Італія – 0,5%, Австрія -0,46%, Греція -0,44%, інші країни -3,84%. За віковою категорією трудових мігрантів, – це явище характерне для осіб в більш зрілому віці – в середньому 34 роки. Трудова міграція з України характеризується також як явище довгострокове, адже більшість мігрантів виїжджають з України на значний проміжок часу – близько 71% усіх трудових мігрантів у віці 18-44 роки. Тенденція розвитку довгострокової міграції в Україні наведена на рисунку 1.2

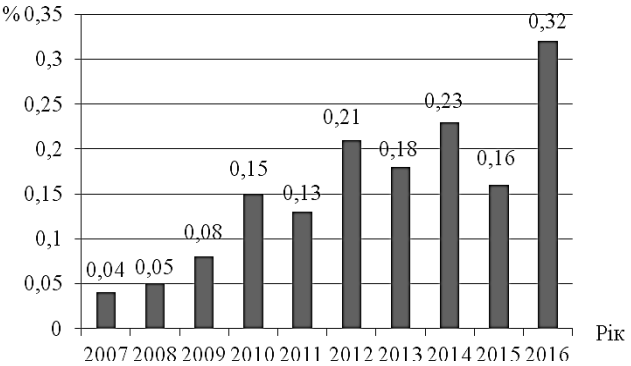


Рис. 1.2. Динаміка довгострокової трудової міграції, у відсотках до загальної чисельності населення [8]

Люди старшого віку – понад 44 роки – беруть участь у короткостроковій міграції. Також важливим фактом є те, що трудові мігранти з України мають найвищий відсоток освіченості серед усього обсягу мігрантів, які мають завершену освіту, а це близько 37%. В свою чергу, це призводить до відтоку «мізків» з України, адже велика кількість освічених та талановитих кадрів – лікарів, інженерів, фахівців з інформаційних технологій працюють за кордоном. Негативним явищем також є явище декваліфікації трудових мігрантів, бо дуже часто мігранти виконують низько кваліфіковану роботу.

Українські трудові мігранти в основному зайняті в таких секторах економіки: будівництво – близько 29%, виробництво – 14%, допомога по домогосподарству -10%, сільське господарство – 8% та індустрія гостинності – 11%. Серед чоловіків найбільше працює у сфері будівництва, а жінок – допомога по домогосподарству. Трудова міграція з України більш характерна для чоловіків – їх частка серед усіх мігрантів складає 75%. Більша частина трудових мігрантів – 54,3% – це сільські мешканці, участь сільського населення у трудових у 2,9 разів вища від міського, це обумовлено значно меншою кількістю робочих місць в сільській місцевості. Переважна кількість всього обсягу міграції забезпечується жителями Західних областей України -10,8% економічно активного населення залучено до міграції, тоді як в інших областях ця частка становить менше 2%. Таку ситуацію можна пояснити нерівномірністю розвитку регіоні України, відмінністю у рівнях оплати праці. Щодо кваліфікованості трудових мігрантів, то частка осіб, які мають повну вищу освіту складає 15,4%, а з освітою всіх рівнів – 30,5%, проте питома вага жінок з вищою освітою є удвічі вищою, ніж серед чоловіків. Щодо країн куди здійснюється міграцією робочої сили з України, то тут існують відмінності серед жінок та чоловіків, адже більшість жінок мігрують до Угорщини (53,0%) та до Італії (78,5%) у статевій структурі міграції.

Економічна криза 2014 року в Україні значно відобразилась на масштабах міграційних процесів з країни. Так, у 2014 році економічна ситуація в країні внаслідок війни та зовнішньої агресії значно погіршилася, стагнація переросла в глибоку кризу, промислове виробництво за підсумками року скоротилося на 10,7%. Стан економіки закономірно позначився на добробуті населення, номінальна середня заробітна платня в 2014 та 2015 роках зростала, проте інфляція, яка сягнула майже 35% в 2014 році, за деякими джерелами, і в 2015 році продовжувалася та призвела до її реального падіння. Середня заробітна плата в серпні 2016 року становила 5202 грн., а в грудні 2013 року – 3619 грн. Поряд з цим, реальна заробітна плата скоротилась у 2015 році, хоча 2016 рік показав її зростання на 15,6% в порівнянні з 2015 роком. Відбувалося стрімке дорожчання комунальних послуг, вартості проїзду на транспорті, продуктів, ліків на що вплинула значна девальвація національної грошової одиниці та високий рівень інфляції. Все це сприяє зростанню обсягів міграції з України. У контексті трудової міграції слід порівняти заробітні плати в Україні та зарплати в Європі, так в Україні вона є майже у 20 разів менша, аніж наприклад в Італії, в 6 разів менша аніж в Польщі [6].

Зважаючи на той факт, що через політичну ситуацію та протистояння на Сході України значна відстань кордону не контролюється, не можна

фактично зареєструвати кількість мігрантів до Росії та до України, тому статистичні дані щодо міграції до сусідньої держави мають значні відхилення від факту. Потік українців до Росії практично не змінився – 4,16 млн. чоловік у 2015 році проти 4,67 млн. чоловік 2014 року. Незначне скорочення обсягів міграції до Росії спричинене зростанням трудового транзиту через Білорусь. Багато українських трудових мігрантів їдуть до Росії, перетинаючи білоруський кордон, у зв'язку з припиненням перельотів, ускладненням проходу безпосереднього контролю Україна-Росія.

Несприятливий інвестиційний клімат в Україні призводить до того, що не відбувається процесу накопичення капіталу, яке б сприяло збільшенню продуктивності залучених факторів виробництва, в тому числі і праці. Звідси низький рівень оплати праці, що сприяє зростанню обсягів міграції.

Попри виїзд з країни кваліфікованих кадрів має місце і процес повернення на батьківщину трудових мігрантів. Загальна кількість постійних мігрантів, що повернулися (1992-2013 рр.), у відсотках до загальної кількості мігрантів у відповідній країні в 2014-2015 рр. проаналізовано на рисунку 1.3.

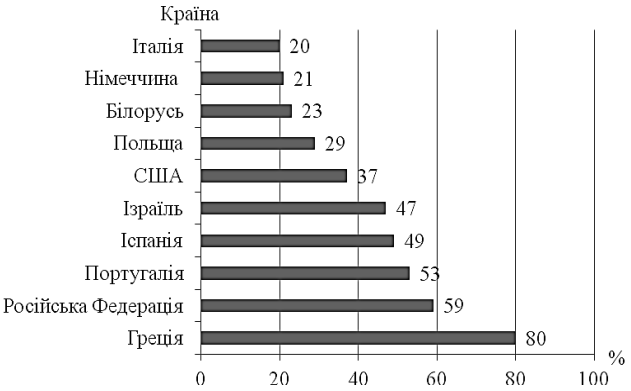


Рис. 1.3. Загальна кількість постійних мігрантів, що повернулися (1992-2013 рр.), у відсотках до загальної кількості мігрантів у відповідній країні в 2014-2015 рр.

Аналіз демонструє, що найбільша кількість українських мігрантів повертаються з Греції та з Російської Федерації, що спричинено, перш за все, внутрішніми протиріччями, які спостерігаються в цих країнах. В середньому ж 34% мігрантів повертаються на Україну.

Таким чином, явище зовнішньої міграції з України набуло масового характеру, тому слід розглянути позитивні та негативні наслідки даного явища.

До позитивних наслідків зовнішньої міграції слід віднести:

1)для мігрантів:

– отримання більшої заробітної плати та покращення рівня життя;

– отримання нового професійного досвіду;

– підвищення рівня кваліфікації;

– отримання мовної практики;

– розширення світогляду, набуття розуміння реальних умов ринкової економіки.

2) для всього суспільства:

– зменшення рівня безробіття в країні;

– шляхом переказу коштів підвищення рівня життя членів родин трудових мігрантів;

– зниження соціальної напруги в умовах економічної кризи;

– зниження навантаження на соціальні фонди;

– підвищення кваліфікації реемігрантів;

– поширення в суспільстві цінностей жити в умовах культури демократичного суспільства.

Попри позитивні наслідки міграції існують і негативні наслідки, до яких слід віднести:

– нерентабельність та втрати від вкладень в освіту і підготовку фахівців;

– втрата висококваліфікованих кадрів;

– зменшення народжуваності, старіння нації, зростання демографічного навантаження на працюючих на внутрішньому ринку;

– зменшення податкових надходжень та відрахувань у соціальні фонди;

– зростання на внутрішньому ринку цін на товари і послуги при існуючій низькій купівельній спроможності основної частини населення та ін. [7]

З огляду на всі негативні наслідки зовнішньої міжнародної міграції з України потрібно виробити державну міграційну політику, яка могла б подолати всі негативні наслідки та раціонально використовувати позитивні для економічного розвитку країни. Виробленню раціональної міграційної політики перешкоджає відсутність чіткої статистичної інформації про масштаби міграції робочої сили з України. Цьому заважає низка факторів: затягування процесу приєднання України до міжнародних конвенцій з питань соціального захисту трудових мігрантів, недосконалий механізм легального працевлаштування українських мігрантів за кордоном на основі системи міждержавних угод та міжурядових договорів. Проте основною проблемою в Україні є не повною мірою задіяність важеля регулювання такого, як створення привабливого ринку праці та умов гідної зайнятості робочих кадрів. Таким чином, вирішення проблем, які пов'язані з трудовою міграцією, стає одним із найважливіших завдань держави. Задля їх вирішення слід використовувати заходи з макроекономічної стабілізації та оздоровлення економіки; створення робочих місць та розширення іноземного інвестування. Зовнішні заходи повинні забезпечити цивілізовані форми еміграція працівників та можливість їх вільного повернення на батьківщину, ввезення валюти, а також гарантії українським мігрантам захисту їхніх трудових прав за кордоном.

Висновки з проведеного дослідження. Процеси міжнародної трудової міграції є невід'ємною складовою розвитку міжнародних економічних від-

носин. На даний момент глобалізація прискорює процеси міжнародної міграції трудових ресурсів. Україна бере активну участь в міжнародній міграції робочої сили. Міжнародна трудова міграція з України є однією з найважливіших проблем країни, набула масового характеру та потребує вирішення. Ситуація, що склалася в Україні, потребує від державних органів влади зважених законотворчих, організаційних заходів у сфері демографічної, міграційної політики, спрямованих на створення нових робочих місць з належним рівнем заробітної плати та відповідною соціальною захищеністю, вдосконалення існуючої системи освіти, підвищення рівня охорони здоров'я та зростання народжуваності тощо. Отже, першочерговими завданнями, зважаючи на все вище зазначене, є врегулювання вікової структури виїзних міграційних процесів, – запобігання масовому виїзду економічного активного населення та молодих кваліфікованих кадрів з України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Римаренко Ю. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри / Ю. Римаренко. – К., 1998. – 912 с.

2. Forbes.Україна: [Електронний ресурс]– Режим доступу: http://forbes.net.ua/ua/nation/1410211-geografiya-migraciyi-kudi-yizdili-ukrayinci-v-2015-roci-i-hto-vidviduvav-ukrayinu

3. Нестерова А. А. Тенденции развития международной трудовой миграции: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/20072/1/nesterova_BMW_2009.pdf

4. Гнатюк Т. О. Сучасні міграційні процеси: світові тенденції, європейські та українські особливості: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/politics/2007/69-56-19.pdf

5. Dvell F. Ukraine – Europe's Mexico / Frank Dvell //Central and East European migration. Research Resources Report 13: Country Profile // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.compas.ox.ac. uk

6. Всеукраїнська інформаційно–аналітична щомісячна газета «Міграція»: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://migraciya.com.ua/news/migrant-workers/ua-labour-migration-ukraine-what-to-expect-in-the-near-future-part-1

7. Міжнародна трудова міграція: аналіз ситуації та наслідків для України / О. М. Петроє, В. Т. Васільєв // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія: Державне управління. – 2015. – № 4. – С. 93-100. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2015_4_16

8. Міграція як чинник розвитку в Україні: [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini

9. Міграція в Україні: факти і цифри: [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf

10. УІПП. Україна 2020: демографічний та міграційний виміри безпеки: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uipp.org.ua/news/proektni-publikatsiyi/ukrayina-2020-demografichni-ta-migratsijni-vimiri-bezpeki.html

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ВЗУТТЯ: ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

INTERNATIONAL FOOTWEAR MARKET: TRENDS AND PROSPECTS FOR UKRAINE

УДК 338.58:65.014

Шевченко О.Р.
студентка
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Голюк В.Я.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто тенденції розвитку взуттєвої галузі в Україні та у різних країнах світу. Суттєве зниження внутрішнього попиту на вітчизняне взуття змушує українські компанії шукати нові ринки збуту. Тому стратегічно важливими для українських виробників взуття є ринки, які є ємними та демонструють високі темпи приросту імпортного попиту, зокрема країни ЄС.
Ключові слова: *експорт, імпорт, промисловість, товарна структура, переорієнтування виробництва.*

В статье рассмотрены тенденции развития обувной отрасли в Украине и в различных странах мира. Существенное снижение внутреннего спроса на отечественную обувь заставляет украинские компании искать новые рынки сбыта. Поэтому стратегически важными для украинских производителей обуви являются рынки, которые являются емкими и демонстрируют высокие темпы прироста импортного спроса, в частности страны ЕС.
Ключевые слова: *экспорт, импорт, промышленность, товарная структура, переориентация производства.*

The article examines the trends of the footwear industry in Ukraine and around the world. A significant reduction in domestic demand for domestic footwear makes the Ukrainian companies to look for new markets. Therefore strategically important for the Ukrainian manufacturers of footwear are markets that are essential and demonstrate high growth of import demand in particular EU countries.
Key words: *export, import, industry, product structure, production reorientation.*

Постановка проблеми. Першочергові ознаки кризи у взуттєвій промисловості являють собою падіння попиту на продукцію українських виробників, які повинні шукати нові ринки збуту, переорієнтовуючи своє виробництво, або повністю імпортувати готову продукцію з третіх країн. За останні роки цінові показники взуттєвої галузі нестабільні та цілком залежні від зовнішньої кон'юнктури ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку взуттєвої галузі економіки присвячені праці таких вчених як Береславська О. І., Наконечний О. М., Пясецька М. Г., Боришкевич О. В., Гордон В. Б.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз міжнародного ринку взуття ті виявлення основних тенденцій і перспектив для України

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює діяльність підприємств, умов їх функціонування на ринку.

Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається важливою складовою суспільного розвитку України, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юнктурі та правовому середовищі країни.

Велике значення для забезпечення ефективності діяльності підприємства мають багато факторів. Від їх якості, вартості, технічного рівня, ефективності використання багато в чому залежать кінцеві результати діяльності підприємства: випуск продукції, її собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового становища.

Встановлення ринкових умов зумовлює потребу підвищення ефективності діяльності підприємства. Підвищення ефективності від імпортних операцій підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його товарів на ринку.

На сьогоднішній день імпорт товарів і послуг є складовою частиною зовнішньоторговельної діяльності підприємства. Імпортна операція являє собою комерційну діяльність, пов'язану з купівлею і ввезенням іноземних товарів в країну покупця для подальшої їх реалізації на внутрішньому ринку. При цьому ввезений товар може бути як готовою продукцією, призначеною для реалізації, так і сировиною для переробки.

Вивчення кон'юнктури ринку також важливо як для експортера, так і для імпортера, і виконується з метою виявлення сучасних вимог до товарів, закупівля яких планується; визначення можливих постачальників з точки зору якості товарів, технічного рівня виробництва та їх фінансового становища; визначення рівня цін і прогнозу його зміни; визначити найбільш доцільний метод закупівлі: безпосередньо у виробника, через посередників, використовуючи різні форми зустрічної торгівлі тощо.

Проаналізуємо ринок взуття України та виокремимо імпортний та експортний сектори цього ринку, розглянемо їх особливості.

Якість вітчизняного ринку взуття досить активно вивчається товарознавцями й аналітиками. Однак, в умовах сучасної нестабільної економічної ситуації він зазнає певних змін. Вітчизняний ринок взуття в кількісному виразі становить 120–140 млн пар на рік, у грошовому – 1.5 млрд доларів США.

Однак, за споживчим рівнем Україна відстає від європейських країн.

Середній показник споживання взуття на душу населення становить 2.7 пари, тоді як у Західній Європі – 6–8 пар. Варто згадати, що за часів Радянського Союзу на території УРСР випускалося 200 млн пар взуття на рік – третина всієї взуттєвої продукції СРСР. Нині виробничі потужності вітчизняної взуттєвої промисловості дають змогу виготовляти до 120 млн пар щорічно, проте останніми роками вони використовуються лише на 10–15%. За даними Держкомстату, в Україні в 2015 р. виготовлено 24 млн пар взуття.

За останні п'ять років обсяги вітчизняного виробництва взуття поступово зростають, однак у 2013–2014 рр. спостерігався його спад. Це пов'язано з нестабільною фінансовою ситуацією, інертністю кризових явищ у світовій та вітчизняній економіці.

У галузі легкої промисловості працює понад 10 тис. підприємств, з яких 1.5 тис. спеціалізуються на виробництві шкіри та шкіряного взуття. Центрами української взуттєвої індустрії є Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Житомир, Львів, Кременчук, Кривий Ріг, а також м. Бровари Київської області, де виготовляють приблизно п'яту частину вітчизняного взуття. У Броварах зареєстровано понад 200 підприємств: як досить великих, так і малих виробників. Відповідно, рівень якості взуття, що виготовляється ними, – різний.

Основними проблемами взуттєвої промисловості є такі:

• відсутність сировини та клеїв для виробництва взуття. Переважно всі комплектуючі імпортуються, лише лиття підошви здійснюють в Україні. При цьому часто порушуються строки поставки деталей;

• застаріле обладнання вітчизняних фабрик (український працівник за добу виготовляє 2–3 пари взуття, тоді як європейський – 7–10);

• недостатня кількість кваліфікованих кадрів.

Низька конкурентоспроможність української продукції пояснюється високим оподаткуванням виробництва, недосконалою системою просування вітчизняного взуття на ринку, відсутністю швидкого відгуку на запити споживача й моди, невисокою якістю взуття. За результатами перевірок Укрметртестстандарту виявилося, що кожна друга пара взуття, що перевірялася, не відповідає стандартам якості. За кількістю скарг до органів технічного регулювання України друге місце посідають звернення щодо незадовільної якості взуття – як вітчизняного, так і імпортованого.

Нерівні конкурентні умови на внутрішньому ринку для українських підприємств створюють дешеві товари турецького й китайського виробництва низької якості, а також ті, що ввозяться в Україну із заниженням їх митної вартості з метою ухилення від повної сплати податків, контрабандно, товари секонд-хенд і тіньового виробництва. За даними Державної митної служби України, обсяг імпорту взуття набагато перевищує експорт.

Значне скорочення у 2014 р. обсягів експорту та імпорту взуття є наслідком економічної кризи. За 2011–2015 рр. обсяг експорту зріс на 35%, обсяг імпорту – на 83%. Цьому сприяли лояльні митні умови в Україні щодо імпортерів, а також підняття ставок мита Євросоюзом стосовно імпортерів із країн Азії.

Вітчизняна взуттєва промисловість сьогодні зіткнулася з проблемами, пов'язаними з глобалізацією світової економіки та конкуренцією швидкозростаючих азіатських ринків. Китай є лідером у сфері світового взуттєвого виробництва. В цій країні виготовляється 60% усього світового взуття. Однак, починаючи з 2006 р., в країнах ЄС діє антидемпінгове мито на імпорт китайського шкіряного взуття.

В Україну найбільше експортується взуття із Китаю. Його переважна кількість виготовлена з гуми та полімерних матеріалів. Зокрема, це спортивне взуття торгових марок Nike, Adidas, Reebok та ін. Продукція в'єтнамського виробництва також займає значну частку на ринку України – це переважно взуття із натуральної шкіри.

Окрім того, 60–80% імпорту з Азії поступає із заниженням митної вартості та контрабандою. Лідером поставок в Україну деталей взуття є Італія, де взуттєва галузь залишається однією з провідних. Ця країна вважається законодавцем моди й лідирує в сегменті взуття високого та середнього класу. Водонепроникне взуття з підошвою і верхом із гуми та полімерних матеріалів у значній кількості імпортується в Україну з Росії.

Щодо товарної структури імпорту, то поставки в Україну взуття з гуми та полімерних матеріалів становлять 60%, із натуральної шкіри – 22, із текстильних матеріалів – 7, інше взуття – 3, імпорт деталей взуття – 8%.

Спеціалісти крупних торговельних мереж формують колекції, орієнтуючись на європейські та світові тенденції. В Україні працює майже десять взуттєвих мереж національного масштабу і стільки ж – регіонального. Провідними торговельними мережами є Інтертоп, Монарх, Respect, Carlo Pasolini та ін. Взуттєві магазини всіх форматів часто використовують для приваблення споживачів дисконтні картки.

Варто відзначити, що світовий ринок взуття оцінюється як один з найперспективніших для ведення бізнесу. З іншого боку, він є одним з найскладніших, що обумовлено високою конкуренцією, а також його сильною диференціацією за рівнями споживання. Динаміка розвитку ринку взуття передусім визначається особливостями розвитку світової взуттєвої промисловості, до яких можна віднести такі:

• укрупнення та об'єднання взуттєвих підприємств за їх спеціалізацією під впливом глобалізації розвитку світової промисловості;

• зміна спрямування інвестицій з розвинених країн в регіони та країни з дешевою робочою силою (Китай, Індія, В'єтнам, Бангладеш та ін.);

• переміщення основного випуску спортивного та масового взуття в країни Азії та Латинської Америки, і тільки шкіряне взуття класу люкс виготовлятиметься в розвинених країнах таких, як Італія, Іспанія, Німеччина та ін.

Отже, український ринок взуття поступово відновлюється після економічної кризи, яка негативно вплинула на нього. Вітчизняні підприємства мають цілу низку проблем – відсутність власної сировини, застаріле обладнання, недосконала система просування товару на ринок тощо. Унаслідок цього частка вітчизняного взуття на ринку України лишається невеликою. Саме тому для прискорення розвитку взуттєвої промисловості необхідні як відповідні політичні рішення, так і вдосконалення процесу виробництва. Слід звернути увагу на те, що найбільше на успіх взуттєвого бізнесу впливає просування товару на ринку.

З огляду на переорієнтування на європейського споживача проведемо аналіз ринку взуття Європейського Союзу, після чого зможе бути обраною оптимальна країна-споживач українського взуття.

За різними оцінками ринок взуття в Україні становить 100-170 млн пар, його приріст – 10-12% на рік. Тоді як в Західній Європі припадає 6-8 пар взуття на душу населення, у нас цей показник становить всього 2,7 пари.

Експорт взуттєвої промисловості сьогодні зумовлений в основному схемами роботи з давальницькими матеріалами або на замовлення. Так, найбільші обсяги продукції галузі були експортовані до Італії – близько 32%, Польщі – 20%, Росії – 16%, Угорщини – 8%, Німеччини – 6%, Білорусі і Румунії – по 4%.

В 2015 р. найбільше експортували частин взуття, шкіряного взуття, взуття із гуми і пластмаси. Загальна сума експорту за 2015 р. склала 143,5 млн USD.

Сьогодні в Україні існує кілька фабрик, що працюють на давальницькій сировині. Це підприємства в Ужгороді, Житомирі, Києві. Свою продукцію вони переважно відправляють на експорт: до Румунії, Словаччини, Польщі. По суті, це виробництва збірки. Інші регіони, в яких зосереджено взуттєве виробництво, – Харків, Дніпропетровськ, Бровари. Багато більш дрібних виробництв розміщено на територіях колишніх великих підприємств на основі оренди. За підсумками 2015 р. найбільше було вироблено взуття з натуральної шкіри (близько 17 млн пар), із текстильних матеріалів і штучної шкіри (понад 11 млн пар), набагато менше взуття з гуми і полімерних матеріалів (близько 2 млн пар).

Світова торгівля взуттям зростає в середньому на 4% в рік. Проте питома вага України на світовому ринку взуття за останні 5 років зменшилася з 0,16% до 0,10%. До того ж майже 90% обсягів українського експорту припадало на давальницькі схеми: 88% в 2013 р. (583 млн. дол.) та 89% в 2014 р. (566 млн. дол.). Дана інформація була представлена ДП «Укрпромзовнішекспертиза» (УПЕ), яка стала одним із організаторів семінару «Експорт взуття з України: від теорії до практики».

За словами експертів УПЕ, в товарній структурі українського експорту переважає шкіряне взуття (285,6 млн. дол. або 64,2%) та гумове взуття (77,4 млн. дол. або 17,4%).

Суттєве зниження внутрішнього попиту на вітчизняне взуття змушує українські компанії шукати нові ринки збуту. Тому стратегічно важливими для українських виробників взуття є ринки, які є ємними та демонструють високі темпи приросту імпортного попиту, зокрема країни ЄС. В останні роки, основними покупцями українського взуття є Європейський Союз (525 млн. дол. або 90,5%) та Росія (33 млн. дол. або 5,6%), при цьому помітною є тенденція скорочення частки Росії в загальному експорті та зростання частки Європейського Союзу.

Головними європейськими імпортерами українського взуття є Німеччина (161 млн. дол.), Угорщина (32 млн. дол.), Італія (31 млн. дол.) та Польща (30 млн. дол.), на які сумарно в 2015 р. припадало майже 57% експорту з України.

Привабливість європейського ринку підтверджується дуже великими обсягами імпорту. Так, даний регіон є найбільшим світовим імпортером, на який в 2015 р. припадало 40,7% обсягів загальносвітового імпорту – 178 млрд. дол. і більше половини імпорту (57% або 83 млрд. євро) припадає на закупівлі з-поза меж ЄС. При цьому найбільш перспективними для українських виробників взуття є європейські країни не тільки з великими об'ємами імпорту, а й зі значними темпами росту імпортного попиту. Зокрема, такими перспективними ринками є Люксембург (+20,0% на рік), Польща (+15,4%), Латвія (+12,9%), Словаччина (+12,5%), Литва (+12,4%), Іспанія (+9,2%), Болгарія (+9,0%) та Нідерланди (+8,1%).

Щодо найбільш перспективних товарних позицій, які здатна постачати Україна, то ними є шкіряне взуття (середньорічні темпи зростання імпортного попиту в ЄС – 14,4%); професійне взуття (10,2%); гумове взуття (11,5%).

Окрім значного імпортного попиту, до основних можливостей для українських виробників на ринку ЄС можна віднести:

• короткий термін доставки з огляду на межування України з Євросоюзом;

• низька вартість робочої сили та низька ймовірність підвищення заробітної плати в короткостроковій і середньостроковій перспективі;

• потенціал для збільшення поставок на європейські експортні ринки після набрання чинності Угоди про асоціацію з ЄС;

• можливість виробляти невеликі обсяги замовлень для видів взуття на які швидко змінюється мода.

Поряд із Європейським Союзом, українським виробникам взуття варто звернути увагу на країни, що розвиваються. Потужні демографічні та економічні зміни в таких державах привели до формування в них досить заможного середнього класу, потреба якого в сучасному та якісному взутті може бути успішно задоволена українськими виробниками.

Таким чином, постійне зростання світового ринку взуття, а особливо окремих його сегментів, дозволяє українським виробникам нарощувати експорт завдяки високій якості товару, низькій собівартості готової продукції та логістичним перевагам України у порівнянні з азійськими державами. Зазначимо, що середня ставка ввізного мита в ЄС для виробів зі шкіри становить 6,7% від митної вартості товару. Уже в перший рік дії Угоди про асоціацію ставка зменшується для України до 0%.

Висновки з проведеного дослідження. Виявлені основні проблеми взуттєвої галузі в Україні та ситуація на світовому ринку взуття. Постійне зростання світового ринку взуття, а особливо окремих його сегментів, дозволяє українським виробникам нарощувати експорт завдяки високій якості товару, низькій собівартості готової продукції та логістичним перевагам України у порівнянні з азійськими державами. Зазначимо, що середня ставка ввізного мита в ЄС для виробів зі шкіри становить 6,7% від митної вартості товару.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Песоцкий В. Украинский рынок обуви. Развитие, проблемы и перспективы / В. Песоцкий // Финансовый директор. – 2015. – № 11. – С. 24-29.

2. Катрич В. Взуття для дітей дошкільного віку: надійність з позиції якості матеріалів / В.Катрич//Стандартизація,сертифікація,якість.–2015.– № 1 (62). – С. 62-65.

3. Омельченко Н. М. Взуття та здоров'я людини / Н. М. Омельченко // Легка пром-сть. – 2015. – № 2. – С. 38—39.

4. Романова О. А. Ринок та якість дитячого взуття в Україні / О. А. Ро- манова, А. А. Дудла, І. О. Дудла: зб. наук. пр. «Товарознавчий вісник». – Луцьк: ЛНТУ, 2014. – 364 с.

5. Сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Сайт Державної митної служби України. – Режим доступу: http://www.customs.gov.ua.

7. Уткина Н. В. Характеристика и перспективы развития мирового рынка обуви / Н. В. Уткина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 5 (73). – С. 112-121.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЗА ПЕРІОД 2010-2016 РОКІВ

ANALYSIS OF TRENDS IN THE SHADOW ECONOMY OF UKRAINE FOR THE PERIOD 2010-2016

УДК 334.711:005 (477)

Гетало А.Ф.
студентка
Запорізький національний університет
Вишняков В.М.
к.е.н., професор
Запорізький національний університет

У статті надано уточнене визначення поняття «тіньової економіки». Досліджено основні методи розрахунку рівня тіньового сектору економіки. Проведено оцінку сучасного стану тінізації економіки України. Проаналізовано динаміку тінізаційних процесів за період 2010-2016 рр. У статті показано місце України у міжнародних рейтингах за різними показниками, зокрема такими: Індекс економічної свободи, Індекс сприяння корупції, Легкість ведення бізнесу (Doing Business), Індекс глобальної конкурентоспроможності, Індекс тіньової економіки. Проаналізувавши сучасний стан економіки, було виділено найістотніші чинники, що спричиняють поширення тінізаційних процесів.. Із урахуванням сучасного стану обґрунтовано необхідність пошуку шляхів детінізації економіки України.

Ключові слова: *тіньова економіка, інтегральний показник рівня тінізації, Індекс економічної свободи, Індекс сприяння корупції, Doing Business, Індекс глобальної конкурентоспроможності, Індекс тіньової економіки.*

В статье дано уточненное определение понятия «теневой экономики». Исследованы основные методы расчета уровня теневого сектора экономики. Проведена оценка современного состояния тенизации экономики Украины. Проанализирована динамика тенизационных процессов за период 2010-2016 гг. В статье показано место Украины в международных рейтингах по различным показателям, в частности: Индекс экономической свободы, Индекс содействия коррупции, Легкость ведения бизнеса (Doing Business), Индекс глобальной конкурентоспособности, Индекс теневой экономики. Проанализировав современное состояние экономики, были выделены наиболее существенные факторы, вызывающие распространение тенизационных процессов. С учетом современного состояния обоснована необходимость поиска путей детенизации экономики Украины.

Ключевые слова: *теневая экономика, интегральный показатель уровня тенизации, Индекс экономической свободы, Индекс содействия коррупции, Doing Business, Индекс глобальной конкурентоспособности, Индекс теневой экономики.*

The article clarified the definition of «shadow economy». Investigated basic methods of calculating the level of shadow economy. Evaluated the modern state of the shadowing of the Ukrainian economy. The dynamics of shadowing processes for the period 2010-2016. The article shows the place of Ukraine in international rankings on various indicators, in particular: the Index of economic freedom, the Index of the perception of corruption, Doing business, Global competitiveness Index, Index of the shadow economy. Analyzing the current state of the economy identified the most significant factors causing the spread of shadowing processes. Given the current state was described the necessity of finding ways of unshadowing of economy of Ukraine.

Key words: *shadow economy, an integrated indicator of the level of shadowing, the Index of economic freedom, the Index of the perception of corruption, Doing Business, Global competitiveness Index, Index of the shadow economy.*

Постановка проблеми. Тіньовий сектор істотно впливає на всі аспекти економічної та інвестиційної діяльності, соціальні процеси, які відбуваються в суспільстві. Без достовірної та повної оцінки розмірів тіньової економіки неможливо здійснювати ефективну державну економічну політику й прогнозувати розвиток економіки країни, тому вимір тіньової економіки є однією з пріоритетних завдань, які стоять перед урядом будь-якої країни. Проаналізувавши сучасний стан тінізації економіки та розглянувши кон'юнктуру основний чинників, що спричиняють посилення відходу економіки у тінь, можна розробляти заходи із детінізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти дослідження тіньового сектору економіки та пошуків методик для детінізації відображені у працях світових вчених, таких як: Д. Блейдс, Г. Гроссман, К. Керол, Д. Кассел, Т. Корягіна, Л. Косалс, Ю. Латов, К. Маккаффі, Б. Свенсон, К. Харт, Е. де Сото, Д. Енсте, Ф. Шнайдер та інші. Необхідно відмітити внесок О. Рибчак – у вивчення особливостей розвитку тіньової економіки в Україні [1], М. Фоміної та ін. – у розуміння взаємозв'язку між тіньовою економікою та корупцією, особливостей їх розвитку, практики зарубіжних країн в запобіганні цим явищам [2], Є. Самойленка – у вивчення структури та впливу тіньової економіки на економічний розвиток держави [3].

Постановка завдання. Цілі статті полягають у дослідженні методів оцінки рівня тінізації, у проведенні аналізу сучасних тенденцій тінізації економіки України та оцінці чинників тінізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній та зарубіжній літературі на даний час відсутнє єдине, загальноприйняте визначення поняття «тіньової економіки». Дослідивши основні підходи до визначення даного поняття, можна узагальнити, що тіньова економіка – це незаконна діяльність, спрямована на отримання нелегальних прибутків або одержання недекларованих доходів від законної економічної діяльності, що не підлягає контролю з боку державних органів та не враховується офіційною статистикою.

Проблема визначення розмірів тіньової економіки виникла одночасно з виникненням самого цього поняття. Однак аж до сьогодення не з'явилось єдиної методики оцінювання розмірів тіньової економіки, яка б абсолютно точно визначала частку тіньової економіки у ВВП країни й застосовувалась у всіх країнах світу.

За основними показниками соціально-економічного розвитку Україна значно відстає не лише від країн Східної Європи, а й займає з більшості показників останнє місце серед країн СНД. Зрозуміло, що навіть повільне зростання не виправить ситуацію. Значне покращення життя можливе лише за умов кардинальних змін, перш за все, створення комфортних умов для ведення підприємницької діяльності та притоку грошових та підприємницьких капіталів у нашу країну. Проте капітал спрямовується лише туди, де для нього створено комфортні умови: стабільність, прозорість, передбачуваність, мінімальне оподаткування та отримання необхідних дозволів. Такі сприятливі умови можна створити лише паралельно зі зменшенням тіньового сектору економіки.

Державна служба статистики України останніми роками визначає обсяги тіньової економіки у середньому від 15% до 18% ВВП. Варто зазначити, що ці дані значно відрізняються від даних інших служб та науковців.

Міністерство економічного розвитку та торгівлі України щороку розраховує інтегральний показник частки тіньового сектору у національній економіці. Зазначений показник розраховується різними методами, які враховують розбіжності між доходами та витратами населення, динамікою готівки в обігу та обсягами виробництва, використанням електроенергії та обсягами виробництва, а також динамікою цін факторів виробництва, готової продукції та рентабельністю виробництва.

Метод «витрати населення – роздрібний товарообіг» полягає у виявленні перевищення споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання.

Електричний метод полягає в порівнянні приросту внутрішнього споживання електроенергії з приростом ВВП. Існує наступне припущення – приріст внутрішнього споживання електроенергії повинен відповідати приросту реального ВВП. Якщо відбувається перевищення приросту внутрішнього споживання електроенергії над приростом ВВП, то вважається, що електроенергія спрямовується на виробництво в тіньовій економіці.

Монетарний метод полягає у визначенні тенденцій зміни співвідношення обсягу готівки до банківських депозитів протягом аналізованого періоду.

Фінансовий метод полягає у визначенні тенденцій зміни пропорцій між вартістю товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, та валовим доходом підприємств в країні в цілому або у конкретній сфері економічної діяльності [4].

Упродовж І кварталу 2016 року, незважаючи на те, що економіка України знов пройшла стрес-тестування на стійкість до негативних змін (шоків), тенденція до скорочення рівня тіньової економіки, започаткована у другій половині 2015 року, збереглась.

Таблиця 1

Оцінка частки тіньового сектору економіки України, % ВВП

Рік	Інтегральний показник рівня тіньової економіки	Метод «витрати населення - роздрібний товарообіг»	Електричний метод	Монетарний метод	Метод збитковості підприємств	Оцінка проф. Фрідріха Шнайдера
2010	38	44	37	30	30	41,1
2011	34	48	29	26	25	40,4
2012	34	46	29	24	27	40,0
2013	35	51	30	23	27	39,5
2014	43	58	38	33	35	46,5
2015	40	56	36	30	26	47,1
І кв. 2016 року	41	54	34	29	34	н/д

За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у І кварталі 2016 року рівень тіньової економіки склав 41% від офіційного ВВП, що на 5 в.п. менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року.

Усі чотири методи, з використанням яких здійснюється оцінка рівня тіньової економіки, показали зменшення рівня порівняно з І кварталом 2015 року.

Зокрема:

– за методом збитковості підприємств зменшення рівня тіньової економіки склало 13 в.п. (до 34% від обсягу офіційного ВВП);

– монетарний метод показав зменшення рівня тіньової економіки на 6 в.п. (до 29% від обсягу офіційного ВВП);

– електричний метод зафіксував зменшення рівня тіньової економіки на 3 в.п. (до 34%);

– за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» рівень тіньової економіки зменшився на 2 в.п. (до 54%) [5].

Найвищі показники належать професору Лінцського університету Фрідріху Шнайдеру, який є одним з найбільш авторитетних в світі експертів з тіньової економіки. За його розрахунками показник тіньового сектору в економіці з 1999 по 2015 коливався в інтервалі 39,5-49,2%. Він розрахував розміри тіньових економік в 162-х країнах світу. Цей показник широко використовується у міжнародних порівняннях [6].

Поширення тіньової економіки негативно позначається на дієвості механізмів та інструментів глобального управління, управління національною економікою.

Стан тіньової економіки характеризують ряд світових рейтингів, в яких України посідає одні з найгірших місць.

Аналіз Індексу економічних свобод-2016 засвідчив, що одні з найгірших умов для розвитку економіки серед країн Європи та більшості пострадянських країн є в Україні. Динаміка показників говорить про незадовільний стан інвестиційного клімату та рівня корупції, де Україні традиційно належать одні з найнижчих рейтингів у світі: 169 та 150 місця відповідно. Аналогічні показники за критерієм рівня корупції в Уганді, а за критерієм інвестиційного клімату – в Ефіопії.

Результати Індексу сприйняття корупції 2015 від Transparency International свідчать, що умови для ведення довгострокового бізнесу в Україні значно погіршилися. Основні причини – корумпований протекціонізм і злиття політичних та бізнес-інтересів. Згідно з дослідженням Transparency International 2015 року, рейтинг України за рівнем корумпованості дещо підвищився. Якщо у 2013 році країна посідала у рейтингу 144 місце, то у 2015 Україна посідає 130. Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) в Україні у 2015 році становить 27 балів із 100 можливих (100 – це найкраща оцінка), у порівнянні з 25 балами у 2013 році. Хоча наша країна і показала деякі покращення у даному рейтингу, ще є безліч недоліків у економіці, які уряду необхідно усунути. Все ж таки Україна займає не лідируючі і не середні місця у рейтингу серед інших досліджуваних 167 країн світу. Основними причинами такого стану визначаються монополізація бізнесу, неможливість його довгострокового планування та окупація державними корупціонерами [8].

У рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2016 Україна піднялася на 29 позицій по-рівняно з Doing Business-2014, опинившись на

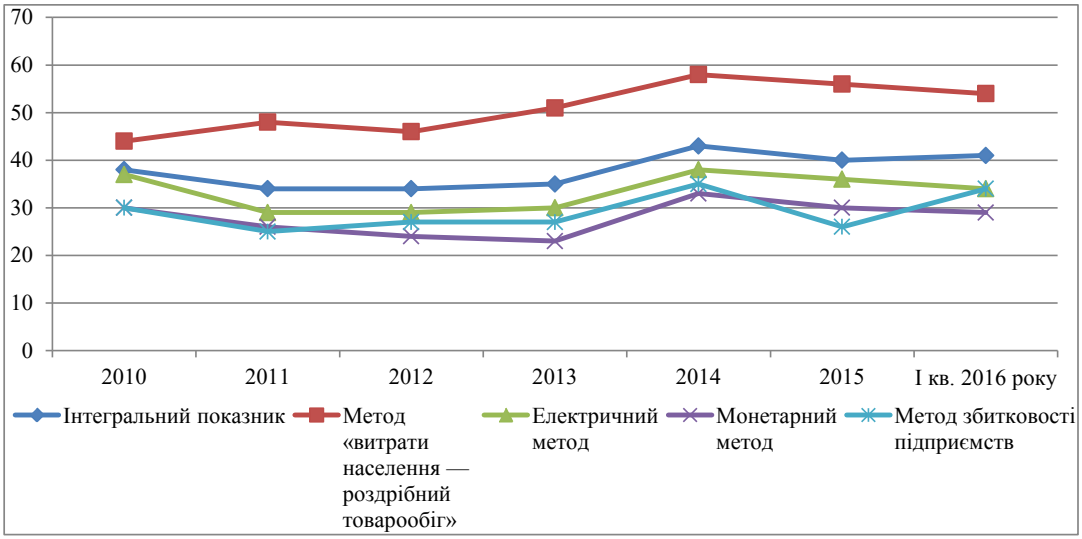


Рис. 1. Динаміка рівня тіньової економіки за окремими методами, % від обсягу офіційного ВВП

Таблиця 2

Місце України у міжнародних рейтингах [7-11]

	Economic Freedom Index, 2016	Corruption Perceptions Index, 2015	Doing Business, 2016	World Competitiveness Report, 2015-2016	Shadow Economy Index, 1999-2007
Місце яке займає Україна	162 (з 166)	130 (з 167)	83 (з 189)	79 (з 140)	153 (162)
Джерело інформації	Heritage Foundation	Transparency International	World Bank	World Economic Forum	Schneider, Buehn, Montenegro

83-му місці. Загалом у порівнянні з 2015 роком Україна поліпшила свої показники за такими напрямами: реєстрація підприємств (на 40 пунктів); підключення до системи електропостачання (+1 пункт); реєстрація власності (+3 пункти).

Погіршення показників, на думку експертів Світового банку, відбулося в таких сферах як отримання дозволів на будівництво (-1 пункт), кредитування (-2 пункти), захист інвесторів (-1 пункт) і сплата податків (-1 пункт). За критеріями «Міжнародна торгівля», «Забезпечення виконання контрактів» та «Рішення про неспроможність» експерти змін не зафіксували та визначили, що Україна займає за цими показниками такі місця 109, 98 та 141 відповідно [9].

Україна покращила своє місце в індексі глобальної конкурентоспроможності в рейтингу Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), піднявшись з 84 місця у 2013 році на 79 місце в 2016.

Найкращі позиції України зафіксовано в наступних секторальних індексах: вища освіта (34), розмір ринку (45-е місце), здоров'я та початкова освіта (45), інновації (54), ефективність ринку праці (56) та інфраструктура (69). Найгірші позиції зафіксовано в таких секторах: макроекономічне середовище (134-е місце), якість інституційної структури (130), розвиток фінансового ринку (121), ефективність товарного ринку (106) та умови ведення бізнесу (91).

Найбільш несприятливими факторами для ведення бізнесу виділено наступні (по мірі спадання значення): надійність банків, ефективність антимонопольної політики, регулювання фондових бірж, корупція, марнотратство державних коштів, захист дрібних акціонерів, інфляція, загроза тероризму, надійність поліцейської служби, захист прав власності, незалежність суддів [10].

Проаналізувавши сучасний стан тінізаційних процесів економіки України, можна виділити основні чинники, які їх спричиняють:

– триваюче скорочення обсягів кредитування корпоративного сектору на тлі високої вартості залучення кредитних ресурсів (станом на кінець березня 2016 р. порівняно з даними на кінець березня 2015 р. кредити, надані корпоративному сектору, скоротилися на 9,6%);

– збереження значних інвестиційних ризиків (в умовах загострення політичної кризи та затримки з отриманням чергового траншу МВФ);

– збереження «можливостей» існування контрабандних операцій, що стали наслідками утворення територій, непідконтрольних владі у ході збройного конфлікту на території країни.

– неефективне державне регулювання економіки – відсутність довіри бізнесу до держави та держави до бізнесу, висока бюрократизація, недосконале інституційне та законодавче забезпечення;

– неефективне адміністрування податків. Велике та несправедливе податкове навантаження, збільшення частки збиткових підприємств, низький рівень платіжної дисципліни, нестабільність та недосконалість податкового законодавства. Недоліком є також прогресивна ставка податку на доходи фізичних осіб, що спричиняє виведення доходів у більш сприятливе економічне середовище (в «офшори» або в «тінь»);

– стійкі корупційні зв'язки між представниками бізнесу та влади, що унеможливлюють прозорість ведення економічної діяльності на всіх рівнях;

– відсутність ефективної системи контролю та покарання за неофіційне працевлаштування та неоподаткування заробітної плати.

– проблема доцільності державних закупівель. Державні закупівлі в Україні завжди мали дискримінаційний характер по відношенню до їх учасників, але із впровадженням проведення електронних закупівель через автономну систему електронних торгів «ProZorro», ситуація була значно покращена. Дана система утворена з метою створити прозору і ефективну систему державних закупівель, яка унеможливлюватиме корупцію завдяки громадському контролю та розширенню кола постачальників;

– недосконалість судової та правоохоронної системи, відсутність чіткої державної програми боротьби зі злочинністю в економічній сфері, низький рівень довіри населення до судових та правоохоронних органів.

Висновки з проведеного дослідження. Поширення тіньової економіки негативно позначається на дієвості механізмів та інструментів глобального управління та управління національними економіками.

Високий рівень тінізації економіки України зумовлений несприятливим інституційним середовищем ведення бізнесу. До найістотніших чинників тінізації національної економіки належать: суперечливість та дублювання законодавчої та нормативно-розпорядчої бази, недієвість організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства, неефективність функціонування судової та правоохоронної системи, неефективне адміністрування податків, високий рівень злочинності, відсутність історичної практики дотримання норм та моральних стандартів законослухняної поведінки у суб'єктів господарювання та громадян.

Хоча у 2015-2016 роках спостерігається тенденція зниження тіньового сектору, масштаби тінізації економічних відносин в Україні продовжують залишатися наближеними до їх критичного рівня, який за оцінками експертів дорівнює 40%. За таких умов важелі регулювання економіки втрачають дієвість, що загрожує результативності реалізації реформ.

Отже, для країни пріоритетним завданням є процес детінізації економіки, який набуде належ-

ної результативності лише у разі створення державою стабільних сприятливих умов для нарощення суб'єктами господарювання економічної активності в легальній економіці завдяки поліпшенню інвестиційного та підприємницького клімату в країні та розбудові такого інституційного середовища, тіньова економічна діяльність для якого стала б неефективною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рибчак О.С. Тіньова економіка та особливості її розвитку в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.01 / О.С. Рибчак. – К.: КНЕУ, 2012. – 20, [1] с.

2. Фоміна М.В. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект: [монографія] / М.В. Фоміна, В.В. Приходько, М.Г. Каптуренко; кер. авт. колективу і наук. ред. М.В. Фоміна. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 333 с.

3. Самойленко Є.Г. Тіньова економіка: структура та вплив на економічну динаміку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.01 / Є.Г. Самойленко; Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ, 2013. – 19 с.

4. Наказ Міністерства економіки від 18.02.2009 № 123 «Про затвердження Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки».

5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id =e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoi-Ekonomiki

6. Розмір і розвиток тіньової економіки України та шести інших країн сходу за період 1999 – 2015 рр. Шнайдер Ф. Г./ «Економіка розвитку», № 2 (78), [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu162_78/e162sch.pdf

7. Офіційний сайт Heritage Foundation [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://www.heritage.org/index/

8. Офіційний сайт Transparency international [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.transparency.org/cpi2015#results-table

9.Офіційний сайт World Bank [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/rankings

10. Офіційний сайт World Economic Forum [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016

11. Shadow Economies All over the World New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. Friedrich Schneider, Andreas Buehn, Claudio E. Montenegro [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://documents.worldbank.org/curated/en/311991468037132740/pdf/WPS5356.pdf

ІНДУСТРІАЛЬНО-ЛОГІСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

INDUSTRIAL AND LOGISTICS INFRASTRUCTURE AS THE BASIS INNOVATIVE MODERNIZATION OF THE ECONOMY

УДК 658.7:330.341.1

Глазкова А.С.
аспірант
Український державний університет залізничного транспорту

У статті розглянуто сутність та зміст категорій промислова та транспортна інфраструктура з урахуванням еволюції виробничої, транспортної і,зокрема, залізничної інфраструктури, доведено їх залежність від науково-технічного прогресу, який безпосередньо змінює структуру національного виробництва, та обґрунтовано необхідність створення нових інфраструктурних об'єктів, які сприяють розвитку економіки. Висвітлено недостатній розвиток інфраструктури, який перешкоджає зниженню рівня відповідних витрат та зниженню ефективності товарних ринків. Обґрунтовано потребу вживати заходів щодо раціонального розташування на території держави виробничих сил та транспортно – логістичних, маркетингових об'єктів, визначати оптимальні форми та забезпечити якість посередницького, складського, транспортного й інформаційного обслуговування. Ключова роль у розвитку інфраструктури належить інноваційній та інвестиційній складовій. Зазначимо, що розвиток будь-якого об'єкта – це перехід від одного його якісного стану до іншого. Останній характеризується структурою (механізмом), джерелами, формами й спрямованістю.

Ключові слова: *інфраструктура, розвиток, транспортно-логістична інфрастуктура, логістика.*

В статье рассмотрены сущность и содержание категорий промышленная и транспортная инфраструктура с учетом эволюции производственной, транспортной, и в частности железнодорожной инфраструктуры, доказана их зависимость от научно-технического прогресса, который непосредственно изменяет структуру национального производства, и обосновать необходимость создания новых инфраструктурных объектов, способствуют развитию экономики. Освещены недостаточное развитие инфраструктуры, который препятствует снижению уровня соответствующих затрат и снижению эффективности товарных рынков. Обоснована необходимость принимать меры по рациональному расположения на территории государства производственных сил и транспортно – логистических, маркетинговых объектов, определять оптимальные формы и обеспечить качество посреднического, складского, транспортного и информационного обслуживания. Ключевая роль в развитии инфраструктуры принадлежит инновационной и инвестиционной составляющей. Отметим, что развитие любого объекта – это переход от одного его качественного состояния к другому. Последний характеризуется структурой (механизмом), источниками, формами и направленностью.

Ключевые слова: *инфраструктура, развитие, транспортно-логистическая инфрастуктура, логистика.*

The article examines the nature and content of the categories of industrial and transport infrastructure, taking into account the evolution of production, transport, and particularly rail infrastructure proved their dependence on technological progress, which directly alters the structure of national production, and justify the need for a new infrastructure projects, which promote economic development.

Key words: *infrastructure development, transport and logistics infrastructure, logistics.*

Вступ та постановка проблеми. У кожній країні є специфічні характеристики соціально – економічного стану, але її сучасний стан визначається перш за все загальним станом економіки. Перед всією країною, перед усіма регіонами стоїть завдання забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку. Проблеми стійкого і погодженого соціально-економічного стану країни в цілому і окремих регіонів є, як ніколи, актуальними на сучасному етапі становлення України як рівноправного і стабільного члена світового співтовариства.

Розвивати економіку, це значить розвивати інфраструктуру в цілому, тому що розвинена інфраструктура є запорукою розвиненої економіки Важливо не упустити жодного елемента інфраструктури.

На сьогодні актуальним є питання необхідності відновлення зв'язків між інфраструктурами країни, а саме взаємозв'язків між чинниками модернізації транспортно-логістичної інфраструктури, промисловості і залізничного транспорту. Ці галузі є утворюючими економіки будь-якої країни.

Літературний огляд. До проблем функціонування інфраструктури в дослідженнях зверталися такі вчені, як: В.Л. Дикань, К. Макконел, А.А. Алексахин, Ситник В.Ф., Орленко Н.С., Бєлов М.А., Орешин В.П., Овчар П.А, Токмакова І.В. та багато інших вітчизняних та закордонних вчених. Водночас невирішеним аспектом загальної проблеми залишається питання управління інфраструктурним комплексом на різних рівнях будь-якої системи, зокрема транспортно-промисловим комплексом України.

На сьогодні більшість учених поділяє думку про те, що існує пряма залежність між рівнями розвитку інфраструктури й економіки. У розглянутих працях доведено, що в рамках окремих регіонів та відповідних елементів (підприємств) інфраструктура може й має розвиватися по-різному [1]. Особливо актуальною є проблема розвитку інфраструктури

для країн з великою територією, де є істотні розбіжності між регіонами, галузями економіки тощо.

У зв'язку з цим дослідження питання функціонування інфраструктурного комплексу у промисловій та транспортній галузях в умовах сучасного економічного стану України становлять значний інтерес і висновки, отримані в результаті дослідження, можуть мати широке практичне застосування.

Мета статті. Метою статті є розкрити сутність і зміст категорій промислова та транспортна інфраструктура з урахуванням еволюції виробничої, транспортної і, зокрема, залізничної інфраструктури, довести їх залежність від НТП, який безпосередньо змінює структуру національного виробництва, та обґрунтувати необхідність створення нових інфраструктурних об'єктів, які сприяють розвитку економіки.

Основний матеріал дослідження. Для сучасного етапу розвитку інфраструктури будь-якої галузі характерні недостатній рівень культури ринкових відносин, великі виробничі та транспортні витрати, відсутність надійної та повної інформації про функціонування товарного ринку, недостатній розвиток тарно – пакувальної бази, різке скорочення обсягів й асортименту виробничо-технологічних і транспортно-експедиторських послуг тощо. Недостатній розвиток інфраструктури перешкоджає зниженню рівня відповідних витрат та зниженню ефективності товарних ринків. Тому треба вживати заходів щодо раціонального розташування на території держави виробничих сил та транспортно – логістичних, маркетингових об'єктів, визначати оптимальні форми та забезпечити якість посередницького, складського, транспортного й інформаційного обслуговування. Ключова роль у розвитку інфраструктури належить інноваційній та інвестиційній складовій. Зазначимо, що розвиток будь-якого об'єкта – це перехід від одного його якісного стану до іншого. Останній характеризується структурою (механізмом), джерелами, формами й спрямованістю. Розвиток – це не проста і не будь-яка зміна, а зміна, яка пов'язана з перетвореннями у внутрішній структурі, що становить собою сукупність функціонально поєднаних між собою елементів і залежностей. Для досягнення поставленої мети нами досліджено взаємозв'язок між чинниками модернізації транспортно-логістичної інфраструктури. Цей взаємозв'язок представлено на рисунку 1.

Для більш ретельного обґрунтування перспективних організаційних форм співпраці підприємств промисловості і залізничного транспорту, що на відміну від існуючих ґрунтується на вивченні еволюції промислової інфраструктури і залізничного транспорту, зокрема під впливом НТП, у ході дослідження нами виділено такі головні етапи розвитку промислової і залізничної інфраструктури: 1) перша промислова революція – стрімке зростання продуктивних сил на базі крупної машинної індустрії – створення залізничного рухомого складу – активізація розбудови залізниць; 2) друга промислова революція – масове освоєння потокового виробництва, широке застосуванням електрики і хімікатів – формування ТВК – електрифікація залізниць – територіально-виробнича структура вітчизняного залізничного комплексу; 3) цифрова революція – перехід у виробництві до застосування інформаційно-комунікаційних технологій – широке впровадження інновацій – застосування інтелектуально-логістичних принципів організації перевезень; 4) неоіндустріальна революція – створення повністю автоматизованих виробництв, що взаємодіють із споживачами через Інтернет-мережу, і за рахунок чого забезпечується випуск індивідуалізованої продукції. Вплив таких змін на залізничний транспорт орієнтує його на розбудову інтелектуальних транспортно-логістичних систем товароруху.

До сучасної транспортно-логістичної інфраструктури відносять: транспортні, комунікаційні, складські та обслуговуючі елементи, які пов'язані з додатковою обробкою товарів; сукупність будівель, споруд з необхідним обладнанням для складування продукції, пакування; засоби отримання, передачі та обробки інформації з наданням торговельних, побутових та адміністративних послуг, які забезпечені необхідними ресурсами – природними, матеріально-технічними, інформаційними, інституційними і фінансовими; логістичні центри, логістичні оператори, склади загального призначення.

Таким чином, в наш час об'єктивною умовою розвитку підприємств залізничного транспорту виступає модернізація транспортно – промислового комплексу, яка безпосередньо пов'язана з розбудовою індустріально-логістичної інфраструктури. Характеристики індустріально – логістичної інфраструктури розвитку промислово – транспортного комплексу наведені на рисунку 2.

Таким чином, нами запропоновано розуміння змісту економічної категорії «індустріально-логістична інфраструктура», що, на відміну від існуючих, враховує специфіку організаційно-управлінських технологій інноваційної модернізації економіки. Під інноваційно-логістичною інфраструктурою запропоновано розуміти поєднання елементів інноваційно-виробничої і транспортно-логістичної інфраструктури з метою активізації і підвищення соціально-економічної ефективності процесів виробництва і реалізації продукції (у тому числі транспортних послуг) на основі впровадження транспортно-логістичних технологій організації перевізного процесу, маркетингового обґрунтування товароруху, забезпечення партнерської співпраці. Це є теоретичним підґрунтям для розроблення інструментарію інноваційної модернізації виробничо-транспортних комплексів.

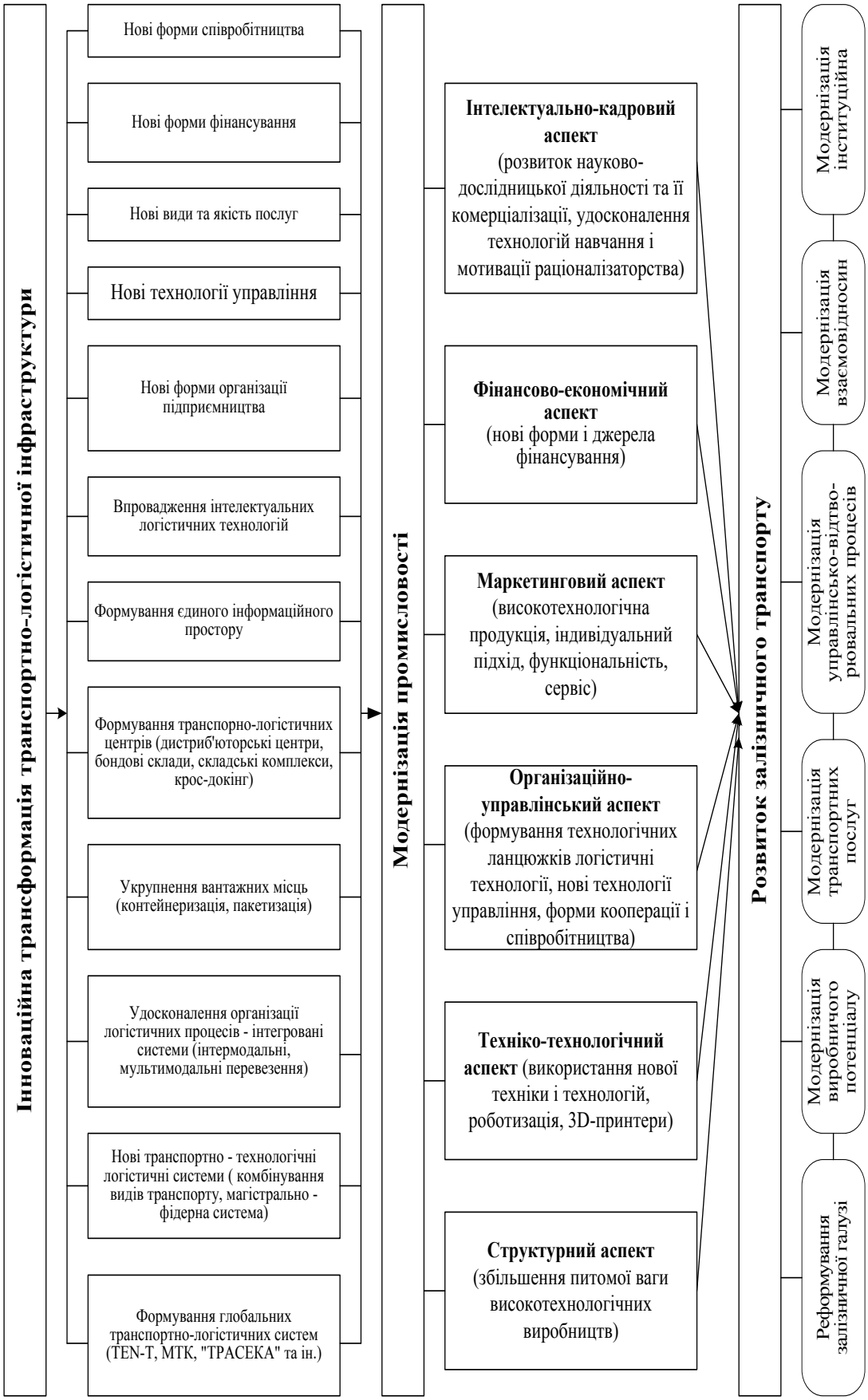


Рис. 1. Взаємозв'язок між чинниками модернізації транспортно-логістичної інфраструктури, промисловості і залізничного транспорту

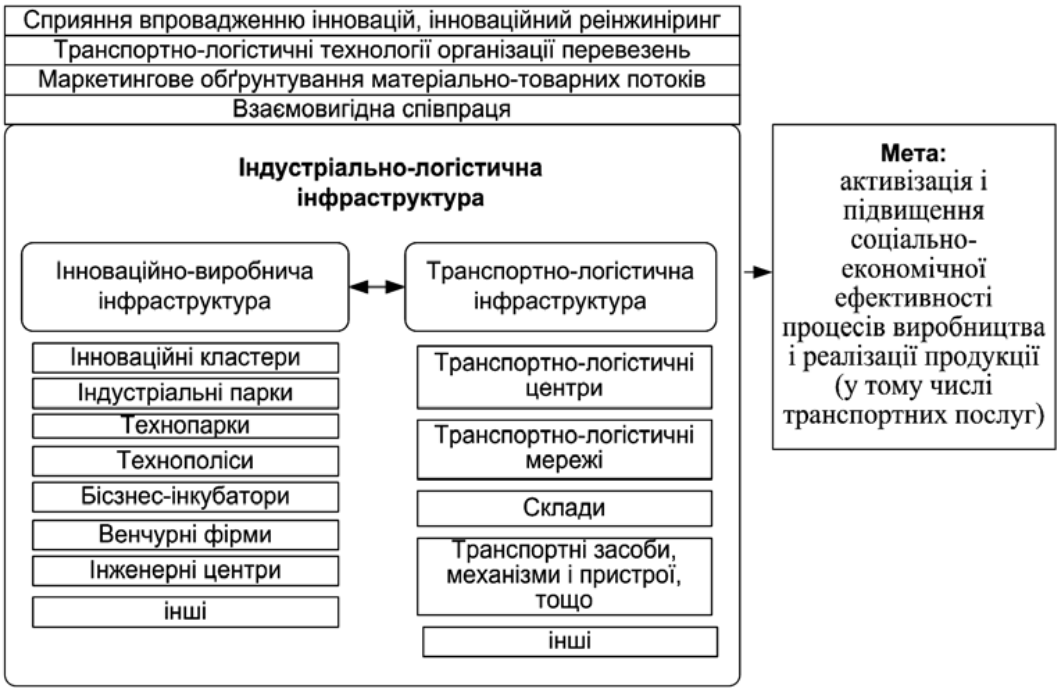


Рис. 2. Характеристики індустріально-логістичної інфраструктури розвитку промислово-транспортного комплексу

Систематизація чинників мотивації інтеграційного розвитку залізничного транспорту, яка, на відміну від відомих, враховує вплив чинників модернізації транспортно-логістичної інфраструктури і промисловості на інноваційні перетворення в залізничний галузі, що є елементом обґрунтування стратегії інтеграційного розвитку залізничного транспорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексахин А.А. Логистический подход к управлению логистической инфраструктурой / А.А. Алексахин // Логистика и управлениецепями поставок – 2005. – № 1 (6). – С. 3-5.

2. Дикань В.В. Забезпечення розвитку машинобудівного комплексу України в умовах створення промислово – логістичної системи: монографія.- К.: УкрДАЗТ, 2013. – 390 с.

3. Дикань В.Л. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць. – Харків, УкрДАЗТ, 2015. – № 49. – С. 11-18.

4. Макконел К. Экономикс. Принципы, проблемы и политика / К. Макконел, С. Брю – М.: Инфра-М, 2005. – 940 с.

5. Овчар П.А. Визначення стратегії розвитку інфраструктурного комплексу регіону [Електронний ресурс] П.А. Овчар – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2007-2/txts/07opaikr.htm

6. Ситник В.Ф. Імітаційне моделювання / В.Ф. Ситник, Н.С. Орленко – К.: КНЕУ, 1998. – 234 с.

7. Токмакова І.В. Забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту України: Монографія. – Харків: УкрДУЗТ, 2015. – 403с.

8. Управління виробничою інфраструктурою / За ред. М.А. Бєлова. – К.: Укртиппроект, 1997. Розд. 1. – С. 208.

9. Forrester J. Industrial Dynamics: A Major Break through for Decision Makers [Текст] / J. Forrester // Harvard Business Review. – 1958. Vol. 36, № 4. – P. 37-66.

10. http://konesh.ru/formuvannya-infrastrukturi-rozvitku-promislovih-pidpriyems.html

11. http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/InfrASTRUKTURA.pdf

ОЦІНКА ПРАКТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ

ASSESSMENT OF PRACTICE FUNCTIONING NATIONAL MARKET RESTAURANT SERVICES

УДК 338.1.001.5«73»

Дружиніна В.В.
д.е.н., професор кафедри туризму
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
Залуніна О.М.
к.т.н., доцент кафедри туризму
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
Углава А.О.
студент
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті оцінена практика функціонування вітчизняного ринку ресторанних послуг з урахуванням виконуваних ним функцій (вартісної, попиту і пропозиції, конкуренції, пропорційності). Кожна функція сполучена з відповідними показниками статистичної звітності. Визначені основні фактори, що впливають на розвиток ринку ресторанних послуг. Сформовані основні перспективи розвитку ресторанного бізнесу в Україні.
Ключові слова: *ринок ресторанних послуг, комплексний аналіз, функції ринку, заклади ринку ресторанних послуг.*

В статье проведена оценка практики функционирования отечественного рынка ресторанных услуг с учетом выполняемых им функций (стоимостной, спроса и предложения, конкуренции, пропорциональности). Каждая функция сопряжена с соответствующими показателями статистической отчетности. Определены основные факторы, влияющие на развитие рынка ресторанных услуг. Сформированы основные перспективы развития ресторанного бизнеса в Украине.
Ключевые слова: *рынок ресторанных услуг, комплексный анализ, функции рынка, учреждения рынке ресторанных услуг.*

The article assessed the practice of the domestic market of restaurant services performed on the basis of functions (cost, supply and demand, competition, proportionality). Each function is connected with corresponding statistical reporting. Determined the main factors affecting the development of the market of restaurant services. Formed main perspectives of restaurant business in Ukraine.
Key words: *market restaurant services, comprehensive analysis tool market, market facilities restaurant services.*

Постановка проблеми. За останні роки ринок ресторанних послуг зазнає постійних змін, за підвищенням показників слідує їх падіння. Безумовно, це пов'язано з нестабільною економічною та політичною ситуацією, що склалася в Україні на сьогоднішній день. У світі ресторанний бізнес визнаний одним із найприбутковіших, зокрема середній обіг коштів, вкладених у ресторан, відбувається в 5–6 разів швидше, ніж інвестиції, вкладені в інші галузі виробництва. Саме тому у багатьох підприємців ресторанний бізнес викликає неабиякий інтерес, проте цей вид діяльності пов'язаний з великою кількістю ризиків, незначна помилка може призвести до банкрутства. Лише постійний аналіз зовнішніх факторів впливу, кон'юнктури ринку ресторанних послуг та тенденцій розвитку ресторанного господарства дасть змогу забезпечити ефективність діяльності будь-якого закладу ресторанного бізнесу. Досить актуальним є дослідження стану і тенденцій функціонування та розвитку ринку ресторанних послуг з метою досягнення високої соціально-економічної ефективності розвитку підприємств сфери ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ресторанне господарство України, на думку багатьох вчених, знаходиться на стадії зародження, що зумовлює невелику кількість досліджень цієї галузі вітчизняними науковцями. Зокрема, сучасні форми організації та роботи закладів ресторанного господарства досліджували такі вчені, як: А. І. Усіна, Т. П. Кононенко, Н. В. Полстяна, І. В. Хваліна, аналіз розвитку ресторанної справи України висвітлили у своїх працях О. Л. Іванік, Г. Б. Мунін, А. О. Аветісова, В. А. Антонова, основам діяльності ресторанного бізнесу присвячені праці А. Косенко, М. Мальської. Проте, постійні зміни тенденцій розвитку ринку ресторанного господарства, смаків та уподобань споживачів, зумовлюють велику кількість недосліджених питань у даній галузі господарювання. Зокрема, проблема оцінювання функціонування переважно ринку ресторанних послуг здебільшого залишається відкритою і, перш за все, через недостатню кількість статистичної інформації та її важкодоступність до публічного користування.

Мета статті полягає у комплексній оцінки практики функціонування національного ринку ресторанних послуг через його функції, які він виконує, на основі їх сполучення із інформацією суб'єктивного та об'єктивного характеру, що надасть можливість розробити рекомендації щодо поліпшення ефективності діяльності суб'єктів ресторанного бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сфера ресторанного господарства э великою організаційно-господарською системою, метою якої є задоволення життєвих потреб населення у послугах з організації харчування та організації відпочинку та/або дозвілля. Досить вагомий вплив на формування ресторанного бізнесу сприяє загальна соціально-економічна ситуація в країні. Зокрема, зниження купівельної спроможності українців у 2015 році спричинило закриття близько 1500 ресторанів і кафе (без урахування непідконтрольних територій) по Україні. Необхідно зазначити, що економічну кризу не змогли подолати ті заклади, що працювали на межі рентабельності та орендували приміщення.

При збільшенні суми середнього чека на 30–50% обсяг замовлених страв і напоїв скоротився вдвічі. Зокрема, в закладах економ-сегмента, – це близько 100 грн. з людини, в категорії «середній мінус» – 120-150 грн., в середньому сегменті – 150–250 грн., «середній плюс» – 50–350 грн [1]. Проте, український ринок ресторанних послуг є не насиченим, тому падіння попиту, характеризується не повною відмовою українців від ресторанів, а лише скороченням кількості відвідувань та обсягом замовлень.

В Україні заклади ресторанного господарства з кожним роком стають більш різноманітними: заклади з середніми цінами зі стильним інтер'єром, акцентом на відповідну кухню (італійську, українську, японську, тайську, грузинську та ін.) і грамотним менеджментом; елітні заклади зі сформованою аудиторією й іміджем «модного місця» (в кожному місці це трактується по-своєму). В тренді пан-азійська кухня; заклади з бенкетною специфікою. Святкувати з розмахом весілля дні народження і ювілеї актуально. Особливим попитом користуються зали на 100 і більше місць; нові формати – «не-кафе» (розрахунок не за їжу-напої, а за проведений час), йогуртерії, кафе фрі-фло, заклади з незвичайною кухнею або акцентним блюдом, еко-ресторани, пересувні кав'ярні, кафе-кулінарії; арт-ресторани і ресторани з активною розважальною програмою. В таких закладах живі концерти – один із основних джерел заробітку та привернення гостей. Їжа та інтер'єр зазвичай другорядні; дитячі кафе. Незважаючи на демографічну кризу в країні, святкування дитячих днів народження становиться модним. Хороших дитячих кафе не вистачає – це дуже складний і кропіткий бізнес; заклади зі швидким обслуговуванням різного типу – з довгим прилавком або працюючі через стійку. Фаст-фуди особливо актуальні в місцях скупчення офісних робітників, в торгових центрах або в великих транспортних вузлах; служби доставки, які мають власні заклади і такі, що працюють без базових торгових місць. Ринок доставки зростає кожного року у великих містах на 15-20%, при цьому більша частина його знаходиться «в тіні». Буде користуватися попитом не тільки продукція фаст-фудів, але і середньоцінових ресторанів [2]. Їх відрізняє обслуговування офіціантами, різні додаткові послуги, наприклад: безкоштовне паркування, міський телефон, свіжа преса. Авторські ресторани мають високий рівень кухні, сервісу й цін орієнтований на постійних клієнтів.

Позитивним явищем для розвитку ресторанного господарства в Україні стало проведення міжнародного спортивного змагання з футболу – Євро-2012. Це зумовило відкриття великої кількості нових закладів, у 2012 р. кількість закладів збільшилася майже на 13% у порівнянні з 2011 р., та поліпшення умов і якості надання готельно-ресторанних послуг. Взагалі ресторанних бізнес в Україні є найбільш прибутковим, ніж у країнах ЄС, зокрема він характеризується високою рентабельністю – 30-35% на рік, тоді як в Європі рентабельність складає 10–15%. Проте, кількість точок громадського харчування в Україні у порівнянні з США та Європою є набагато нижчою, зокрема на одне місце в українському ресторанні припадає 35 осіб, тоді як у західному 8 осіб.

Для більш якісного аналізу та оцінки національного ринку ресторанних послуг доцільно розглянути його основні функції через сполучення з їх кількісними та якісними показниками (табл. 1): вартісна, кількісним виміром якої є середньомісячна заробітна плата, оборот ресторанного господарства та індекси споживчих цін на основні групи товарів та послуг у ресторанному господарстві. Оборот ресторанного господарства у 2014 р. по відношенню до 2012 р. скоротився майже на 2436,3 млн. грн або на 11%, середньомісячна заробітна плата зросла майже на 241 грн або на 12%. Така ситуація обумовлена підвищенням рівня інфляції на 10,9%, скороченням реальних доходів населення, посиленням міграційних процесів, що впливає на зменшення чисельності постійного населення території тощо.

Функція попиту та пропозиції, характеризується такими показниками, як: товарооборот ресторанного господарства, індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств (особливістю даного індексу є те, що він відображає зміну обсягу роздрібного товарообігу в результаті дії відразу двох факторів-товарної маси і роздрібних цін), кількість зайнятих працівників та зареєстрованих безробітних у ресторанному господарстві. Товарооборот ресторанного господарства скоротився майже на 1677 млн. грн. або на 14%, індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств ресторанного господарства знизився на 20%, а чисельність зайнятих працівників скоротилася на 53,8 тис. осіб або на 20%. Падіння цих показників обумовлено погіршенням рівня життя населення українців та зниженням їх реальних доходів. Скорочення чисельності безробітних на 12% у даній сфері обумовлено перекваліфікацією робітників. Крім об'єктивної сторони оцінки функції попиту та пропозиції, є оцінка суб'єктивна, яка залежить від уподобань власників закладів громадського харчування, тобто те, яким вони хочуть бачити заклад, на якого рівня споживачів вони орієнтовані, від концепції ресторану, вибору кухні ресторану. Також важливим фактором є фактор сезонності, наприклад на свята населення полюбляє відвідувати заклади громадського харчування частіше ніж у інші дні, або отримати знижку на замовлення, яка залежить від температури повітря, що є актуальним у літній період.

Так, на попит ресторанних послуг вагомий вплив має тип ресторану, цінова політика, кон-

цепція закладу, атмосфера закладу та спеціальні пропозиції, що можуть запропонувати споживачам власники ресторану чи готелю. Наприклад, сьогодні у багатьох закладах можна завітати на вечір живої музики або скуштувати спеціальні пропозиції. Також дуже популярні стали системи знижок у визначений період часу протягом дня, наприклад з 13:00 до 15:00. Досить популярним на сьогоднішній день стає молекулярна кухня, чи такий напрям у кулінарії, як ф'южин, населення стає все більш вибагливим та прагне скуштувати чогось нового. Проте смаки споживачів більш всього залежать від величини доходу, чим більші доходи, тим більші запити та очікування від ресторанних закладів.

Також вагому роль відіграє атмосфера ресторану, додаткові розваги, якість сервісу та технологічне устаткування. Ці фактори дозволяють зробити заклад «модним», що є значною перевагою у діяльності ресторану. «Модний» ресторан завжди є популярним, він забезпечений постійними клієнтами та великою кількістю нових. Проте, ресторанний бізнес є досить ризиковою діяльністю через постійну зміну смаків та уподобань споживачів, тому головним завданням власників є постійна підтримка іміджу та належної якості пропонованих послуг.

Функцію конкуренції, що відображає конкурентні переваги суб'єкта-підприємця ринку ресторанних послуг від інших аналогічних суб'єктів, можна оцінити через кількість суб'єктів господарювання ресторанного господарства, яка скоротилася за аналізований період майже на 5% через неможливість підприємців сплачувати оренду та комунальні послуги.

Функція пропорційності, що забезпечує зайнятість робочої сили і покращення суспільного розподілу праці шляхом її використання в ресторанній сфері [4, 5] реалізується через якісний показник продуктивності праці, підвищення якого на 8,8% пов'язано зі скороченням штату працівників закладів громадського харчування та покладення на одного працівника декількох функціональних обов'язків одночасно. Також необхідно зазначити, що багато молоді починає свою кар'єру з роботи у закладах готельно-ресторанного бізнесу, частіше вони працюють неофіційно, тому досить складно отримати об'єктивні і чіткі дані щодо кількості зайнятих у цій сфері.

Таким чином, комплексний аналіз та оцінка діяльності ресторанного господарства України свідчить про скорочення показників діяльності через низку негативних політичних, соціально-економічних, фінансових факторів, що впливають на його розвиток. Крім цього, провести досконалий об'єктивний аналіз та оцінку підприємств сфери ресторанного господарства досить складно, через брак статистичної інформації, кількісних показників та перевагою суб'єктивних факторів у даній галузі.

Наприклад, вплив економічних і фінансових факторів на сферу ресторанного господарства (таких, як зміна економічної та фінансової ситуації, рівня доходів населення) обумовлено тим, що між тенденціями розвитку ресторанного бізнесу та економіки держави спостерігається тісний взаємозв'язок. Як правило, від економічного становища держави залежить рівень розвитку мате-

Таблиця 1

Кількісна та якісна оцінка основних функцій ринку ресторанних послуг України*

№	Функції ринку	Показник	Роки			Абсолютні відхилення	
			2012	2013	2014	2014 р. / 2013 р.	2013 р. / 2012 р.
1	Вартісна	Оборот ресторанного господарства, млн. грн. (з урахуванням обороту фізичних осіб-підприємців)	23782,6	24321,7	21346,3	-2975,4	+539,1
2		Індекси споживчих цін на основні групи товарів та послуг (ресторани та готелі), %	102,8	101,4	114	+12,6	-1,4
3		Середньомісячна заробітна плата, грн	2020	2195	2261	+66	+175
4	Попиту та пропозиції	Товарооборот ресторанного господарства, млн. грн	12559	12935	10882	-2053	+376
5		Індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств, %	105,6	100,9	84,1	-16,8	-4,7
6		Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	264,3	267,5	210,5	-57	+3,2
7		Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	84	72	73,9	+1,9	-12
8	Конкуренції	Кількість суб'єктів господарювання ресторанного господарства усього, одиниць	21619	20493	20578	+85	-1126
9	Пропорційності	Продуктивність праці, тис. грн	47,5	48,4	51,7	+3,3	+0,9

** Таблиця складена за даними [3]*

ріально-технічної бази та інфраструктури сфери ресторанного бізнесу.

Факторами, які впливають на сферу ресторанного господарства, є: матеріально-технічні фактори, попит і пропозиція ресторанних послуг, поглиблення сегментації ринку, вдосконалення засобів і методів масової інформації та зв'язків з громадськістю в просуванні, реклами і реалізації послуг підприємств ресторанної індустрії, підвищення професійного рівня кадрів підприємств харчування [6], що є пріоритетним розвитком приватного бізнесу в ресторанній сфері. Під час соціально-економічного колапсу ринку ресторанних послуг пішли непрофесійні та немережеві заклади. Криза в цьому сегменті ринку випробувала в першу чергу лояльність аудиторії та правильність вибраної закладом концепції (цільова аудиторія, цінова категорія закладу, тип кухні, характер обслуговування, інтер'єр). Ресторани з гарною репутацією і лояльними відвідувачами відчули в основному зміну переваг відвідувачів (почали замовляти менше) і зниження середнього чека. З огляду на девальвацію гривні прибуток рестораторів впав вдвічі – зросли витрати на продукти і напої. Хоча виручка в гривні при цьому зросла, адже ціни на страви підвищилися через інфляцію майже на 40%.

Для подолання наслідків кризи елітні ресторани, оптимізували штати, ресторани сегменту середніх цін заманювали знижками, а низькоцінові – скорочували «привілеї» для клієнтів. Підвищення цін використали 65% керівників елітних ресторанів, це зумовлено тим, що переважна більшість клієнтів дорогих ресторанів, підтримуючи реноме, гроші на харчування й імідж навіть в скрутні часи особливо не обмежують. Ціни в елітних ресторанах зросли прямо пропорційно зростанню закупівельних цін. Систему знижок у період розвитку кризи найактивніше застосовували середньоцінові ресторани, які дуже постраждали від втрати клієнтів. Правда, розміри знижок порівняно з докризовим рівнем помітно скоротилися – з 25-30 до 15-20%.

Незважаючи на посткризові негативи, ресторанний бізнес залишається привабливим для іноземних та українських капіталовкладень, що пов’язано зі специфікою цієї галузі. Досить велика швидкість обороту капіталу, порівняно низькі витрати на будівництво, реконструкцію та придбання обладнання, відносно низькі поточні витрати – усе це сприяє залученню інвестицій до ресторанного бізнесу [7–9].

Отже, для забезпечення стабільного розвитку ресторанного господарства та підвищення ефективності діяльності закладів ресторанного бізнесу необхідно розробити ефективні антикризові заходи: нові маркетингові засоби з утримання відвідувачів, якість обслуговування, професіоналізм персоналу; максимізувати оптимізацію поточних витрат з мінімальним збитком для сервісу і якості кухні. В першу чергу це стосується зменшення витрат на оренду; активізувати впровадження на підприємствах ресторанного господарства інноваційних управлінських технологій з метою підвищення ефективності результатів їх діяльності на ринку; забезпечити належну державну підтримку науковим дослідженням, присвяченим проблемам організації якісного харчування всіх верств населення.

Загальними тенденціями розвитку ресторанного господарства є: посилення конкуренції: відкриття ресторанів української кухні в різних інтерпретаціях, нішевих барів, кав'ярень та кондитерських; зростання цін, навіть при відсутності подальшої девальвації, через зростання витрат на комунальні послуги, персонал, оренду; збільшення популярності вуличної їжі, все що стосується «мобільних форматів». Активно розвиватимуться мініатюрні заклади з демократичними цінами та яскравим дизайном; одна з вільних перспективних ніш – веганські ресторани в середньому сегменті. Це відповідає тренду здорового способу життя.

Висновки. Таким чином, комплексна оцінка практики функціонування ринку ресторанних послуг дозволяє зробити наступні висновки: по-перше, кількісна і якісна оцінка за кожною із зазначених функцій дозволяє визначити характер національного функціонування ринку ресторанних послуг та з’ясувати, наскільки ринок забезпечує ефективне використання всіх видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових); по-друге, надає можливість визначити, що характер функціонування залежить від факторів впливу на цей ринок. Визначено, що національний ринок ресторанних послуг функціонує під впливом політичних, соціально-економічних, демографічних, міграційних факторів розвитку держави, які знаходять свій прояв на всіх рівнях економіки; по-третє, головною превагою вітчизняного ринку ресторанних послуг є наявність значних перспектив розвитку та привабливістю для іноземних інвесторів через низку неосвоєних напрямів. Сучасна ситуація в країні змушує керівників підприємств ресторанного господарства приймати непопулярні рішення та оперативно перебудовувати свою діяльність та стратегії розвитку. Проте, постійний моніторинг тенденцій розвитку ресторанного господарства та зовнішнього середовища дозволить швидко подолати негативні наслідки кризового періоду, що формує імперативи подальших структурних зрушень та модернізації ринку на регіональному та місцевому рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейську кухню українізують: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kyiv.comments.ua/article/2015/04/20/085539.html

2. Дидковская М. Наши люди, к сожалению, больше думают о порциях, чем о качестве / М. Дидковская // Ресторанный бизнес Украины за 10 лет: производственно-практический журнал профессионалов ресторанного бизнеса. – 2013. – № 1–2 (100). – С. 50–53.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Василенко В.Н. Региональный рынок труда: особенности функционирования: монография / В.Н. Василенко, М.В. Жилина. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 223 с.

5. Василенко В. М. Результативність функціонування ринків праці: багаторівневий вимір: [Електронний ресурс] / В. М. Василенко, В. В. Дружиніна // Економіка та суспільство. – Вип. № 2. – 2016. – С. 481–488. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/86.pdf

6. Любимова Л. А. Теоретические аспекты обеспечения конкурентоспособности предприятий непроизводственной сферы / Л. А. Любимова, С. Н. Морева // Непроизводственная сфера в социально ориентированной рыночной экономике: коллективная монография. Тамбов, 2012. – С. 93–96.

7. Каковы перспективы развития ресторанного рынка Украины: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inercrdit.com.ua/456>.

8. Ресторанный рынок после кризисна: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tdgrandreal.ru/>

9. Инвестиции в ресторанный бізнес: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.homearchive.ru/>

УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ
MANAGEMENT OF SUSTAINABLE TOURISM DEVELOPMENT

УДК 338.482:303.4(477)

Завальницька Н.Б.
к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка
Гнаткович О.Д.
д.е.н., професор кафедри менеджменту та комерційної діяльності
Львівський інститут економіки та туризму

Обґрунтовано актуальність і необхідність сталого розвитку туризму, визначено його цілі завдання та принципи. Охарактеризовано базові засади концепції сталого розвитку туризму і стратегії реалізації зокрема.
Ключові слова: *туризм, туристичний регіон, сталий розвиток, принципи, цілі, концепція, стратегія.*

Обоснована актуальность и необходимость устойчивого развития туризма, определены его цели задачи и принципы. Охарактеризованы базовые принципы концепции устойчивого развития туризма и стратегии реализации в частности.
Ключевые слова: *туризм, туристический регион, устойчивое развитие, принципы, цели, концепция, стратегия.*

The actuality and necessity of the sustainable tourism development are grounded, its goals, objectives and principles are defined. The basic principles of the sustainable tourism development concept and the implementation strategy in particular are characterized.
Key words: *tourism, tourist region, sustainable development, principles, objectives, concept, strategy.*

Постановка проблеми. Як заявив Генеральний секретар UNWTO Талеб Ріфаї, виступаючи на Глобальному форумі економіки туризму в Макао, «в умовах нинішньої економічної невизначеності туризм є одним з небагатьох секторів економіки у світі, який активно розвивається, стимулює економічний прогрес як у країнах, що розвиваються, так і у розвинених країнах і, що ще більш важливо, створює такі необхідні робочі місця» [7].

У багатьох країнах туристична галузь є невід'ємним атрибутом формування національної економіки та чинником, який впливає на її ефективність. Більшість вчених у своїх працях відзначають позитивний вплив туризму на національну економіку. Так, М. Борущак виділяє такі функції туризму: активізація соціально-економічного розвитку, створення робочих місць, залучення інвестицій, формування додаткового попиту на товари та послуги, збільшення доходів від засобів зв'язку, підвищення попиту на сувенірну продукцію, сприяння відродженню народних промислів, традицій та фольклору, припливу іноземної валюти, принесення надходжень до державного бюджету [5, с. 166]. В. Козирєв, І. Зорін та А. Сурін зазначають, що «туризм спроможний чинити активний вплив на економіку регіону (або країни), в якому він розвивається, на його господарську, соціальну та гуманітарну основи», тобто сектор туристичних послуг має індустріальну форму, створює нові робочі місця, виступає піонером освоєння нових районів та каталізатором прискореного розвитку національної економіки, є мультиплікатором зростання національного доходу, зайнятості й розвитку місцевої інфраструктури і зростання рівня життя місцевого населення, виступає як ефективний засіб охорони природи та культурної спадщини [8, с. 103].

Проте, на думку одного з провідних спеціалістів з туризму Роберта А. Браймера, «у теперішній час найбільш гальмівним фактором у розвитку туризму на суспільному рівні є відсутність уваги та підтримки з боку політиків та громадської влади. Коли на туризм не зважають, його доходи не визначені, відсутнє ретельне планування, як наслідок, відсутній і розвиток. Як тільки буде глибока зацікавленість на законодавчому рівні, поєднання зусиль для піднесення статусу індустрії туризму на більш високий рівень не тільки у вигляді декларацій, а й конкретних заходів щодо встановлення та підтримки економічних зв'язків, почне ефективно діяти маркетинг у сфері туризму, відтоді можна розраховувати на видимі результати».

Нарощування темпів та підвищення ефективності роботи підприємств сфери туризму, становлення туристичної галузі як однієї з провідних галузей вітчизняної економіки стримується невирішеністю низки питань, розв'язання яких потребує державного регулювання та підтримки виконавчих органів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принципи, особливості, проблеми і перспективи забезпечення сталого розвитку туризму у різний час розглядалися в роботах Балабанова І.Т., Дем'яненко С.Р., Круглова М.І., Амоші О.І., Данильчука В.Ф., Кліяненко Б.Т., Цибуха В.І., Федорченко В.К. Окремі аспекти регулювання розвитку туризму регіонів висвітлені у працях І.В. Бережної, П.В. Гудзя, В.П. Мікловди, Д.М. Стеченка, Л.С. Шеховцової, О.В. Щелкунової, Г.М. Алейнікова, О.О. Бейдика, Г.А. Галух, З.В. Герасимчука, Л.С. Гринів, О.І. Гулич, В.Г. Гуляєва, М.І. Долішнього, В.К. Євдокименка, В.Ф. Кифяка, Н.Й. Коніщевої, В.С. Кравціва, М.А. Лендєла, О.О. Любіцевої, О.І. Мілашовської, В.І. Павлова, С.К. Харічкова, І.М. Школи, І.М. Яковенка та інших.

Сучасний стан розвитку туризму у світі та країнах ЄС характеризується наступними показниками і тенденціями: щорічно у світі відбувається понад 800 млн. подорожей, з яких 52% – у межах Європи, а близько 60% усіх туристичних подорожей пов'язано з відпочинком; частка туризму у світовому експорті товарів і послуг становить близько 13%, а в країнах ЄС – 14%, туризм формує 8% сукупного ВВП

країн ЄС і забезпечує близько 11% економічного зростання; кількість робочих місць у туристичній індустрії країн ЄС становить близько 12% від загальної чисельності зайнятих; відбувається скорочення тривалості і збільшення кількості туристичних подорожей, що формує попит на туристичні пропозиції, які надають можливість відвідати значну кількість місць за коротший час; відбувається активне втручання держав у конкурентну боротьбу за вплив на параметри міжнародного туристичного потоку, зокрема через реалізацію державних програм, запровадження нормативної бази та фіскальної політики, сприятливої для розбудови індустрії туризму; пріоритетним напрямом розвитку туризму стає створення ефективних механізмів установлення і підтримання рівноваги між збереженням природних та історико-культурних ресурсів і туристичною діяльністю.

Постановка завдання. Аналізуючи перспективи розвитку туристичної індустрії в Україні на наступні десять років, перш за все, необхідно підкреслити, що сучасний туризм – це та сфера економіки і життєдіяльності суспільства в цілому, яка в тій чи іншій мірі інтегрує практично всі галузі. Саме це і визначає одне з перших місць, яке займає туризм у світовій економіці. Саме цей фактор повинен стати головним у формуванні нового державного підходу до туризму як тієї галузі, пріоритетний розвиток якої може позитивно вплинути на економічний і соціальний стан країни в цілому, стимулювати ряд важливих галузей економіки, сприяти зміцненню нового позитивного іміджу України на світовій арені.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічною метою розвитку туристичної індустрії в Україні можна визначити створення конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги та історико-культурного довкілля. Програма дій, зорієнтована на досягнення цієї мети, має бути синхронізованою із загальними темпами становлення ринкових механізмів і співвідносною з політикою структурних реформ в економіці. Вона повинна також враховувати накопичений досвід розвитку туризму у світі, що створює сприятливі умови доопрацювання та розроблення відповідної нормативно-правової бази туризму.

Україна має блискучі перспективи стати провідною туристичною країною європейського регіону. За інформацією, наданою Адміністрацією Державної прикордонної служби України, протягом 2014 року Україну відвідало понад 13,2 млн. іноземних туристів. У порівнянні з минулим 2013 роком кількість туристів зменшилась на 12, 5 млн. осіб. У 2014 році найбільші потоки туристів до України спостерігалася з сусідніх країн, з яких: Молдова – 4,6 млн. осіб, Білорусь – 1,6 млн. осіб та Польща -1,1 млн. осіб.

Проте, проблемами українського туризму є: відсутність сформованих туристичних ресурсів та цілісної системи їх раціонального використання, невизначеність напрямів їх освоєння та розвитку, неефективне використання унікальних природних та історико-культурних ресурсів; відсутність ефективної системи захисту прав та інтересів туристів, забезпечення безпечних умов на об'єктах туристичних відвідувань та за напрямами туристичних маршрутів, своєчасність надання всіх видів невідкладної допомоги особам, які постраждали під час подорожі; відсутність сприятливих умов для розвитку індустрії туризму, державної інвестиційної політики у сфері туризму і діяльності курортів та належної підтримки розвитку пріоритетних видів туризму, зокрема в'їзного та внутрішнього, сільського, екологічного; руйнація системи соціального туризму, практична недоступність туризму для малозабезпечених верств населення, дітей, молоді, осіб похилого віку та з особливими потребами; відсутність належного прогнозування та планування розвитку туризму, параметрів туристичного потоку у відповідності до наявних ресурсних можливостей, потреб населення та економіки держави, поверхневим і фрагментарним підходом до розроблення та реалізації державної й місцевих програм сталого розвитку туризму; недосконалість організаційно-правових та економічних механізмів реалізації державної політики у сфері туризму, слабка міжвідомча координація та взаємодія між органами державної влади та місцевого самоврядування; відсутність цілісної та комплексної системи управління туристичними ресурсами країни, регіону різним відомчим підпорядкуванням туристичних ресурсів; недостатнє нормативне, методичне та інформаційне забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування, громадських організацій та суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туризму тощо.

Відсутність повної, достовірної та актуальної інформації щодо туристичних ресурсів, конкурентних переваг вітчизняного туристичного потенціалу і цільових туристичних ринків унеможливлює формування привабливого іміджу туристичних регіонів, високоякісного національного продукту та проведення ефективних заходів з його просування. Обсяги фінансування заходів з просування національного туристичного продукту, наявні протягом останніх років, фаховий рівень їх реалізації не забезпечують впливу на параметри туристичного потоку. Ситуація, що склалася в туристичній сфері, вимагає активного пошуку засобів подолання кризових явищ та інтенсифікації виробництва туристичного продукту із забезпеченням необхідної його якості.

За таких умов дедалі більшого значення набуває наукове обґрунтування формування сприятливого фінансово-економічного, правового та інформаційного середовища для розвитку туризму в регіонах України, усунення на основі державного регулювання найбільш суттєвих недоліків ринку послуг туризму, що спостерігаються в українській дійсності. Все це зумовлює нагальну потребу подальшої розробки та вдосконалення механізмів сталого розвитку туризму. Адже саме туризм охоплює широкий діапазон видів діяльності: економічної, соціальної, обслуговуючої, послуги туроператорів і турагентів тощо. Сфера туризму підтримує майже 60 суміжних галузей та створює додаткові місця. Один турист дає роботу 10-12 особам. Створення одного робочого місця в туризмі в 20 разів дешевше, аніж у промисловості.

Важливим стратегічним завданням національної економіки є створення ефективного виробничо-господарчого комплексу, який мав би потенціал стійкого розвитку. Вирішенню цієї проблеми може сприяти побудова нової концепції сталого розвитку туризму, який визначається здатністю економіки постійно підтримувати стійку дієздатність господарюючих суб'єктів, нормальні умови життєдіяльності населення та послідовну реалізацію національно-державних інтересів. Така концепція – це своєрідна система уявлень, що визначає єдиний, загальний задум політики розвитку галузі, яка враховує стратегічні мету і пріоритети розвитку галузі, важливі напрямки й засоби реалізації визначених цілей. Концепція відображає позицію регіону відносно стратегії розвитку туристичної галузі на довгострокову перспективу і включає конкретні заходи її реалізації. Основні її складові представлено на рис. 1.

Стратегічною метою розробки концепції є визначення пріоритетів сталого розвитку туризму, що забезпечує соціально-економічний розвиток регіону в цілому.

Зауважимо, що сталий розвиток туризму з позиції його маркетингового забезпечення формується завдяки узгодженій дії складових, які формують і визначають туристичну діяльність та є її ресурсами – це нормативно-правове законодавство, а також кадрові, фінансово-кредитні, інституціональні, інфраструктурні, інноваційні, соціокультурні, політичні, природно-кліматичні, історико-архітектурні та інформаційні складові. Доведено, що серед всіх ресурсних складових сталого розвитку туризму

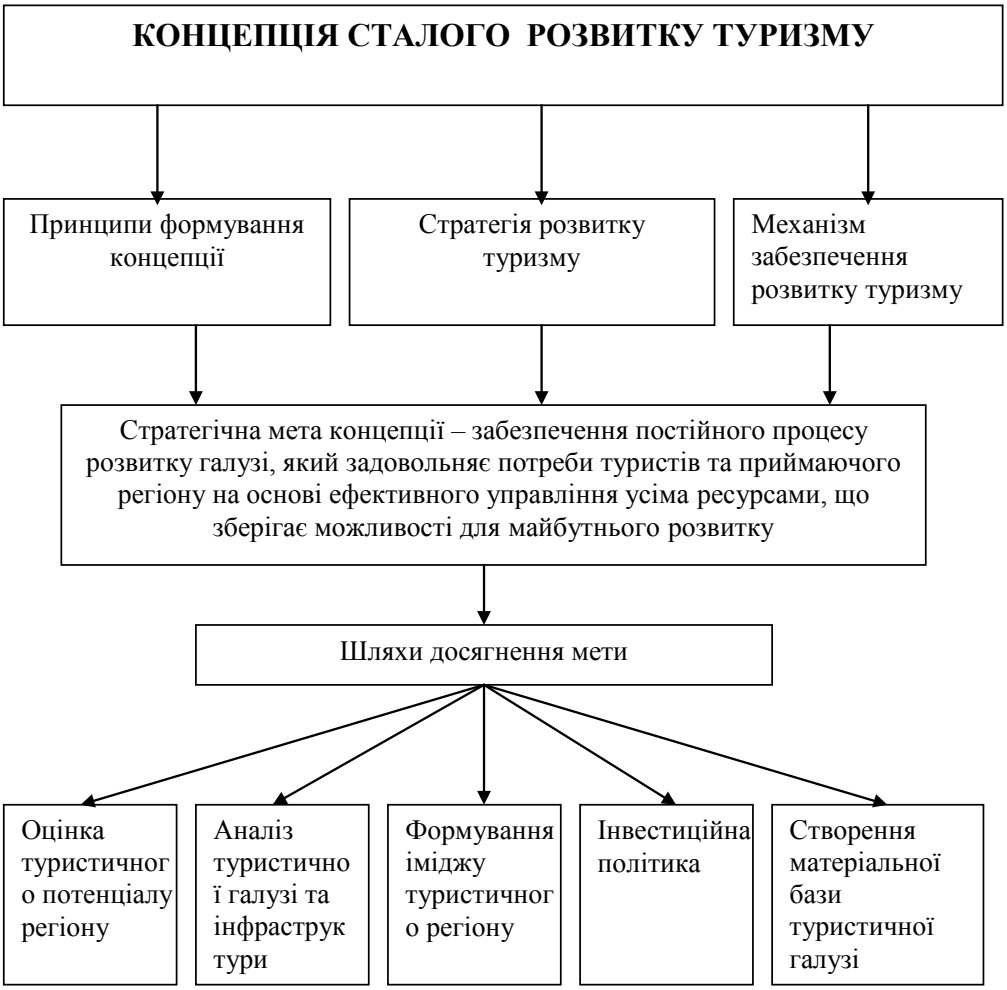


Рис. 1. Концепція сталого розвитку туризму.

саме інформаційний блок є важливою складовою його маркетингового забезпечення. Тому з метою покращання маркетингового забезпечення сталого розвитку туризму в регіоні варто удосконалити інформаційний (статистичний) супровід маркетингової його діяльності (інтегрованої системи туристичного й регіонального маркетингів).

Основними принципами сталого розвитку туризму мають стати:

1. Конкретність мети. Мета і задачі розвитку туристичної галузі є складовою соціально-економічної політики держави, вони формуються в межах програм і прогнозів соціально-економічного розвитку, як правило, на перспективу і тому можуть розглядатися в їх межах.

2. Пріоритет національних інтересів, екологічних та соціальних зобов'язань перед суспільством. На певному етапі врегулювання сталого розвитку туризму перевагу слід віддати цілям, пов'язаним з відтворенням, охороною та захистом природніх рекреаційно-туристичних ресурсів.

3. Консолідація інтересів. Регіональна політика сталого розвитку туризму має здійснюватись на основі реалізації компромісних рішень, які базуються на врахуванні інтересів всіх учасників регіональної політики, а при наявності суперечностей між ними – максимально згладжувати їх.

4. Врахування регіональних відмінностей. Це означає необхідність диференційованого підходу як до визначення пріоритетних напрямків ведення туристичного бізнесу, так і методів здійснення регіональної політики в цій сфері з врахуванням територіальних особливостей регіону.

5. Об'єктивність. Регіональна політика має бути адаптованою до реальних можливостей ресурсного забезпечення практичних заходів в кожному регіоні зокрема.

6. Відповідність міжнародним нормам. Це передбачає необхідність адаптації до загальновизнаних вимог та принципів розвитку держави, синхронізації практичних дій з програмами та проектами, що реалізуються в сусідніх країнах.

7. Регіональна інтеграція. Туризм має бути органічно вписаний в регіональну стратегію соціально-економічного розвитку, виступати її невід'ємною складовою частиною. Разом з тим, пріоритети регіональної політики в розвитку туризму повинні бути узгоджені з завданнями інших регіональних програм: економічних, соціальних, екологічних.

8. Партнерство, яке передбачає необхідність налагодження взаємовигідної співпраці між обласними структурами, органами місцевого самоврядування, громадськими організаціями, в процесі здійснення регіональної політики сталого розвитку туризму, забезпечення балансу приватних і громадських інтересів у сфері туризму.

9. Комплексність та цілісність. Включення до системи регіональної політики соціально-економічного розвитку не тільки виробничо-технологічних аспектів, але й соціальних. До складу елементів регіональної політики соціально-економічного розвитку туристичних регіонів повинні включатися науково-технічні, інвестиційно-інноваційні програми, програми підготовки кадрів та підвищення кваліфікації, програми соціального забезпечення робітників.

До інших принципів сталого розвитку туризму можна також віднести:

- вільний розвиток підприємницької діяльності у сфері туризму із дотриманням граничних норм навантажень;
- забезпеченість законодавчою базою усіх учасників туристичної діяльності в регіоні;
- збалансованість усіх складових елементів сталого розвитку туризму як соціально відповідальної, екологічно спрямованої та економічно ефективної діяльності;
- вільний доступ кожного до інформації у сфері туризму;
- достатність доброякісних послуг відповідно до потреб споживачів;
- гарантованість дотримання конституційних прав громадян у сфері туризму.

Дотримання розглянутих принципів дозволять забезпечити життєздатність та ефективне їх використання під час реалізації регіональної політики соціально-економічного розвитку в цілому.

Пріоритетними цілями і завданнями розвитку туризму можуть стати:

– створення унікальної туристичної пропозиції на основі існуючого туристичного потенціалу регіону (вдосконалення існуючих туристичних продуктів та розвиток нових);

– забезпечення туризму висококваліфікованими кадрами для обслуговування туристів, в тому числі управлінськими (проведення досліджень з метою визначення потреби галузі в кадрах, підготовка нових кадрів для обслуговування туристів, підвищення рівня кваліфікації працівників основних та супутніх галузей, розвиток просвітницької діяльності серед населення);

– забезпечення різнонаправленого розвитку туризму регіону й збереження довкілля (покращення комунікаційної доступності до регіону, атракцій та туристичних продуктів, розвиток туристичної інфраструктури, охорона навколишнього середовища і збереження історико-культурної спадщини);

– створення комплексної системи маркетингу та просування регіону на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках (формування туристичного іміджу та бренду регіону, створення туристичного продукту регіону у відповідності із потребами туристів, діагностика туристичних потоків, створення регіонального ринку туристичних послуг, аналіз конкурентних ринків, промоційна та

рекламна кампанія, реалізація нових маркетингових технологій).

Отже, реалізація програми сталого розвитку туризму базується на принципах взаємоузгодженого функціонування трьох складових [7]:

1) економічної – забезпечення збалансованого з екологічними і соціальними вимогами ефективного розвитку виробництва;

2) екологічної – відновлення та збереження стану природного середовища, що не шкодить здоров'ю людини і природним екосистемам;

3) соціальної – поліпшення умов життєдіяльності й відтворення населення, поліпшення його матеріального забезпечення і якості життя.

Сталий розвиток туризму може бути успішно реалізований через відповідну стратегію, яка забезпечить:

– подолання негативних тенденцій у сфері туризму;

– покращення якості життя населення, забезпечення доступності туристичних ресурсів для всіх верств населення;

– збереження унікальних природних та історико-культурних ресурсів;

– посилення позитивного туристичного іміджу регіону;

– прискорення темпів розвитку, збільшення частки очікуваних доходів від сфери туризму;

– зменшення наявних регіональних соціально-економічних диспаритетів, посилення «прозорості» туристичної діяльності.

Ефективне використання наявного ресурсного потенціалу повинне забезпечуватися через запровадження комплексного управління туристичними ресурсами, туристичне районування, встановлення системи пріоритетів як за видами туризму, так і територіальних, максимального рівня розвитку туризму в межах визначених територій через аналіз їх несучої ємності, гранично припустимих навантажень на об'єкти туристичних відвідувань та оцінки впливу туристичної діяльності на навколишнє середовище.

Конкурентоспроможність регіональних туристичних продуктів повинна забезпечуватися через запровадження нормативних вимог до основних, найважливіших для туриста (як споживача) параметрів якості будь-яких об'єктів туристичних відвідувань та основних туристичних послуг незалежно від їх категорії. Зазначений набір якісних параметрів встановлює мінімальний рівень захисту прав туриста та охоплює сукупність таких основних споживчих властивостей, як безпечність, відповідність санітарно-гігієнічним нормам, доступність, прозорість тощо.

Реалізація програми сталого розвитку туризму створюватиме сприятливі передумови для концентрації наявних організаційних, фінансових, інтелектуальних, матеріально-технічних та інших ресурсів на розв'язанні найгостріших проблем у сфері регіонального туризму, розвитку найцінніших природних територій та об'єктів культурної спадщини.

З огляду на це, і надалі необхідно:

– формувати нових і вдосконалювати наявні перспективні конкурентоздатні туристичні продукти через: інформаційне забезпечення розробки нових та розвитку наявних конкурентоздатних туристичних продуктів; сприяння формуванню місцевих і регіональних туристичних продуктів; розробку й впровадження механізмів та інструментів, що впливають на підвищення якості туристичного продукту; стимулювання інноваційності у формуванні та просуванні туристичних продуктів; забезпечення безпеки в туризмі, захисту законних прав та інтересів усіх суб'єктів туристичної діяльності, громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства, в інтересах яких здійснюється ця діяльність; створення системи моніторингу і досліджень ринку, вдосконалення туристичних продуктів, а також наслідків їх формування;

– розвивати туристичну інфраструктуру через: облаштування необхідною інфраструктурою туристичних ресурсів (об'єктів/маршрутів), привабливих для використання у сфері туризму; розбудову спеціалізованої туристичної інфраструктури; реконструкцію наявних та будівництво нових засобів розміщення та закладів харчування; формування сприятливих умов для залучення прямих інвестицій у розвиток матеріальної бази туризму; сприяння розвитку транспортної та комунальної інфраструктури, а також інших інфраструктур, що посилюють конкурентоздатність туристичних продуктів;

– здійснювати інтеграцію регіональних туристичних пропозицій та продуктів через: інтеграцію місцевих туристичних ресурсів у комплексну, диверсифіковану та синергетичну туристичну пропозицію, зокрема через просторову інтеграцію, що виключає зайву конкуренцію між туристичними регіонами країни; формування і розвиток провідних туристичних продуктів; налагодження міжрегіональної співпраці, спрямованої на формування інтегрованих туристичних продуктів;

– розвивати підприємництво та діяльність суб'єктів туристичної діяльності через: розробку та впровадження програм сприяння діяльності суб'єктів туристичної діяльності; поліпшення умов діяльності суб'єктів туристичної діяльності; сприяння діяльності галузевих, регіональних і місцевих громадських організацій у сфері туризму;

– розвивати провідні види туризму через розвиток в'їзного та внутрішнього туризму як провідних його типів на основі місцевих і регіональних туристичних ресурсів (об'єктів/маршрутів);

– гармонізувати розвиток туризму на певних територіях зі стилем життя, традиціями та культурою місцевого населення з метою збереження його автентичності.

Покращення туристичної доступності регіонів можливе через сприяння розвитку транспорту, а саме: врахування при розбудові державної, регіональної та місцевої транспортної інфраструктур наявного та перспективного туристичних потоків; сприяння розвитку транспортних систем, що відповідають принципам збалансованого розвитку, у зонах сталого розвитку туризму, місцевостях із значним туристичним потоком.

Висновки з проведеного дослідження. В процесі розробки базових засад сталого розвитку туризму з метою досягнення оптимального результату дуже важливо враховувати переваги і недоліки регіону, а також можливості та інтереси споживачів туристичного продукту. Урахування цих обставин дозволить правильно визначити пріоритети розвитку, форми та методи залучення усіх можливих ресурсів та оцінити їх обсяги.

На реалізацію політики сталого розвитку туризму значно впливає загальний стан економіки та існуючий тип відновлення виробництва, які суттєво впливають на формування туристичного іміджу держави.

Реалізація регіональної політики соціально-економічного розвитку вимагає розробки довгострокової сталого розвитку туризму, як складової господарчого комплексу держави, яка б враховувала його особливості, потенціал та можливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З. В. Інвестиційний потенціал регіону: методика оцінки, механізми нарощення: монографія / З. В. Герасимчук., В. Р. Ткачук. – Луцьк: Надстир'я, 2009. – 232 с.

2. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: Методологія та методи аналізу, термінологія, районування: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. – 395 с. Т. 17.

3. Борисова В.А. Організаційно-економічний механізм стимулювання відтворення природного ресурсного потенціалу АПК / В.А.Борисова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 165-171.

4. Єфремова А.В., Бережная И.В., Ветрова Н.М. Системный поход к формированию организационной структуры управления рекреационно-экономическим комплексом Крыма // Культура народов Причерноморья. – 1997.– № 2. – С. 263-266.

5. Коваль Н.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та структура / Н.В. Коваль // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7. – С.165-170.

6. Кочіловська Н.М. Управління в галузі туризму / Н.М.Кочіловська // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 198: У 5 т. – Том ІІ. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 321-330.

7. Международный туризм уверенно продвигается к преодолению миллиардного рубежа в конце 2012 года PR No.: PR12051 Madrid 12 Sep 12: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://media.unwto.org/ru/press-release/2012-09-19/mezhdunarodnyi-turizm-uverenno-prodvigaetsya-k-preodoleniyu-milliardnogo-ru

8. Михайлишин Н.П. Контролінг інноваційної діяльності як засіб реалізації інноваційного потенціалу підприємства / Н.П. Михайлишин // Інноваційна економіка. – 2010. – № 1. – С. 101-105.

9. Самко О.О. Оцінка туристичного потенціалу регіону та рівня його використання / О.О. Самко // Економічні науки: зб. наук. праць/ Луцький національний технічний університет; відп. ред. Герасимчук З.В. – Луцьк, 2010. – Вип. 7 (27). – Ч.4. – С. 388–397. – (Серія «Регіональна економіка»).

10. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром.-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с.

11. Шевченко Г.М. Принципи побудови організаційно-економічного механізму формування та використання природно-рекреаційного потенціалу території / Г.М.Шевченко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2007. – № 1. – С. 60-66.

12. http://www.ukrstat.gov.ua

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF ECONOMIC SECURITY FOOD

УДК 338.45:664.1

Кіржецький Ю.І.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри соціальних дисциплін
Львівський державний університет
внутрішніх справ МВС України
Кіржецька М.С.
асистент кафедри економіки
підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті проведено дослідження теоретичних підходів щодо сутнісних характеристик забезпечення економічної безпеки національної економіки та її базової компоненти – харчової промисловості. Розмежовано підходи, які використовуються науковцями при трактуванні забезпечення економічної безпеки. Запропоновано доповнення категоріальний апарат у сфері економічної безпеки уточненням сутності поняття «економічна безпека харчової промисловості».

Ключові слова: *економічна безпека, забезпечення економічної безпеки, компоненти безпеки, харчова промисловість.*

В статье проведено исследование теоретических подходов по обеспечению экономической безопасности национальной экономики и ее компоненты – пищевой промышленности. Разграничены подходы, которые используются учеными при трактовке обеспечения экономической безопасности. Предложено дополнение категориальный аппарат в сфере экономической безопасности уточнением сущности понятия «экономическая безопасность пищевой промышленности».

Ключевые слова: *экономическая безопасность, обеспечение экономической безопасности, компоненты безопасности, пищевая промышленность.*

The article has devoted theoretical approaches to the essential characteristics to ensure the economic security of economic national economy (and its main component – food industry). Authors have investigated interpretation of economic security. The authors have proposed to supplement the categories of the economic security in clarifying the essence of the concept of «economic security of the food industry».

Key words: *economic security; economic security ensuring; safety components, food industry.*

Постановка проблеми. З позиції системного підходу економічна безпека національної економіки сформована безпекою економічних підсистем нижчого рівня, які, в свою чергу, можна класифікувати й за галузевою належністю. За офіційними даними Державної служби статистики харчова промисловість є однією з ключових підсистем національної економіки, що формує близько 8% ВВП, щороку нарощуючи обсяги виробництва й реалізації продукції (так, частка галузі в обсязі реалізованої промислової продукції України у 2014 році становила понад 20%). З огляду на це виникає необхідність в розробці науково обґрунтованого підходу до сутнісних характеристик забезпечення економічної безпеки цієї галузі національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На актуальність проблеми зміцнення економічної безпеки національної економіки та її підсистем (зокрема й харчової промисловості) вказують теоретико-прикладні дослідження, серед яких варто виокремити напрацювання вітчизняних і науковців: Т. Васильціва, І. Губарєва, А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі, Н. Юрків та інші.

Вплив дестабілізуючих чинників на розвиток харчової промисловості України на системній основі вивчали українські науковці: В. Барканов, О. Данькевич, Л. Дейнеко, Л. Духновська, О. Заєць, Ю. Лузан, С. Стасісевич.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування сутнісних характеристик забезпечення економічної безпеки харчової промисловості як вагомої компоненти національної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека національної економіки з позиції системного підходу характеризується існуючими механізмами захисту економіки економічної системи на кожному структурно-ієрархічному рівні від негативного впливу загроз відповідними внутрішніми та зовнішніми засобами з одного боку, а з іншого – шляхом постійного та стабільного її зростання.

Забезпечення економічної безпеки має тісні зв'язки із концептуально-теоретичними пошуками глибини втручання держави в економіку. У межах безпекового дискурсу роль держави трансформувалась із протидії безпосереднім загрозам до забезпечення умов для національного економічного розвитку. У політичній економії затвердилися в основному три парадигми тлумачення національної економічної безпеки: камералістська, кейнсіанська та інституційна. У відповідності до цих парадигм, реальні або потенційні загрози у національній економіці окремої країни можуть створюватися зарубіжними конкурентами (камералістська парадигма), недосконалістю ринку (кейнсіанська парадигма) і недосконалістю державної політики (інституційна парадигма) [1]. В той же час, в межах цих парадигм сформувалися різні підходи державного регулювання до забезпечення економічної і соціальної стабільності, а також економічної безпеки [2].

Ретроспективне дослідження ролі держави у забезпеченні економічної безпеки дозволяє виділити різні концептуальні підходи її теоретичного осмислення. Вперше, на питання захисту національної економіки від загроз звернув увагу Ф. Ліст. Його праця «Концепція економічного націоналізму» визначала важливість захисту національних виробників від конкурентного тиску з боку

більш розвинених в економічному відношенні країн. Науковцем було доведено, що у випадку вільної торгівлі між країнами із різним рівнем економічного розвитку, країни, які з різних причин є аутсайдерами – приречені на відсталість та економічну залежність [3]. Ф. Ліст головним способом забезпечення економічної незалежності держави визначав державне регулювання економіки. Основними засобами державного регулювання економіки, в контексті забезпечення її економічної безпеки, як зауважено у заданій праці є протекціоністська торговельна політика та державна підтримка розвитку національної економіки [2].

Протидія загрозам з боку приватної власності на засоби виробництва, як визначальний засів забезпечення економічної безпеки, визначена у економічній концепції суспільно-економічної формації К. Маркса [4]. Способом досягнення економічної безпеки національної економіки прихильники цієї концепції визначають абсолютне панування державної власності й централізоване (директивне) планування.

Безробіття та дестабілізуючі економіку чинники, що виникли внаслідок світової економічної кризи визначені основними загрозами національній безпеці у США у 30-тих роках XX ст., за концепцією Дж. М. Кейнса [5]. Метою забезпечення економічної безпеки визначено економічну та соціальну стійкість. Основними методами забезпечення економічної безпеки стало поєднання нормативно-правових, економічних та адміністративних методів державного регулювання. Зокрема, економічні методи були націлені на держзамовлення, субсидування національних виробників та стимулювання інвестицій через забезпечення низького рівня позичкового відсотка; адміністративні – через прямий адміністративний контроль за конкуренцією. Окрім того, кейнсіанські ідеї створили передумови для формування у 1934 році Федерального Комітету з питань економічної безпеки США, та прийняття Закону про економічну безпеку США (англ. – The Economic security Bill of 1935). У цьому законі вивчені та винесені рекомендації щодо найбільш ефективних інструментів державного забезпечення економічної безпеки США: впровадження соціального страхування, формування підвалин адміністративної політики щодо пенсійного страхування та страхування безробіття [6].

Валютна і структурна кризи 70-х років XX ст. започаткували наступний етап дослідження ролі держави у подоланні загроз, який передбачав розгляд економічної безпеки національної економіки з позиції стабільності її фінансової системи. Засобами державного регулювання визначено грошову і кредитну політику.

У 80-х роках XX ст. розпочалася широкомасштабна наукова розробка категорії «економічна безпека» установами провідних країн світу такими, як Лондонський інститут стратегічних досліджень і Стокгольмський інститут досліджень безпеки. В той же час, сформованою є неоінституціональна концепція, що пов'язує внутрішню безпеку економіки з ефективністю державної інституційної політики. Економічна безпека неоінституціалістами розглядається з позиції національного економічного розвитку, а основними загрозами вважаються надмірна бюрократизація та наявність адміністративних бар'єрів, що породжують корупцію та тіньову економіку. Державне регулювання (як один із способів захисту національних інтересів) повинне стосуватися захисту прав власності, трудових, фінансових, соціальних та інших економічних інститутів.

Дослідження змісту нормативно-правових документів України, що регулюють питання забезпечення національної (в т.ч. й економічної) безпеки показало, що до 2012 р. поняття економічної безпеки трактувалось з позиції кейнсіанського підходу, де роль держави полягала у збереженні економічної та соціальної стійкості під впливом внутрішніх макроекономічних загроз. Відредагована Стратегія національної безпеки: «Україна у світі, що змінюється», та нова Стратегія національної безпеки України, прийнята у 2015 р., побудовані на елементах неоінституціональної концепції, визначили важливість інститутів та інституціонального середовища у забезпечення економічної безпеки, зокрема через: забезпечення поступального розвитку України; формування нової державної політики щодо захисту національних інтересів та виокремлення ролі України у глобальній системі безпеки. Що дозволило зробити значні позитивні поступи у розбудові_інституційного безпекового середовища та створити базис для подальшої розробки нормативно-правових актів спрямованих на забезпечення економічної безпеки на регіональному та галузевому рівнях.

Розглядаючи зміцнення економічної безпеки національної економіки як багаторівневий, ієрархічний, керований процес, не можна не погодитись із Т. Васильцівим, Н. Юрків, В. Загашвілі, які підкреслюють необхідність поглиблення дослідження проблеми зміцнення національної економічної безпеки у галузево-територіальному аспекті, що потребує внесення до ієрархії рівнів економічної безпеки держави таких компонентів, як регіон, галузь чи сектор економіки.

Класична школа економіки заклала теоретичний фундамент дихотомії ринкової економіки на реальний та фінансовий сектори. Дискусії, які ведуться науковцями стосовно межі реального сектору економіки, не порушують його основи: виробництва промислової і сільськогосподарської продукції. Так, відповідно до класифікації інституційних секторів економіки України до реального сектору економіки віднесено галузі і підприємства, в яких виробляються матеріальні блага: промис-

ловість, сільське і лісове господарство, та будівництво, а також галузі, що надають фінансові та нефінансові послуги.

Дослідження О. П. Тищенка щодо трактування поняття національна економіка [7] дають змогу виділити два підходи до сутності економічної безпеки реального сектору економіки: з позиції соціально-економічного та технологічного підходів. За соціально-економічним підходом економічна безпека реального сектору економіки є підсистемою економічної безпеки національної економіки, та повинна відповідати критеріям, що закладені в основу забезпечення економічної безпеки національної економіки: 1) стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз; 2) здатності до сталого та збалансованого зростання та розвитку; 3) високої конкурентоспроможності у світовому економічному середовищі; 4) здатності задовольняти потреби держави та її громадян.

Н. Юрків, розглядаючи економічну безпеку реального сектору економіки як стан захищеності галузей економіки країни від зовнішніх та внутрішніх загроз, що спроможний забезпечити його сталий розвиток і можливість поступового зростання; а також досягнення такого рівня виробництва, ефективності та якості продукції, що забезпечить її конкурентоспроможність, модернізацію виробництва, стабільність підприємств галузей, здатність до саморозвитку і прогресу, можливість виходу на зовнішній ринок та забезпечення функціонування галузей [2], дозволяє стверджувати, що дане визначення базується на законодавчому трактуванні економічної безпеки держави, а об'єкт забезпечення економічної безпеки: економіку реального сектору визначає з позиції соціально-економічного наукового підходу.

Подібним є трактування Н. Іляш, що визначає економічну безпеку реального сектору економіки як підсистему економічної безпеки держави, що характеризується сукупністю умов захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз, функціонування і розвитку його суб'єктів, їх здатності задовольняти потреби держави та її громадян (у товарах, роботах, послугах), реалізувати економічний потенціал, забезпечувати структурно і просторово збалансований розвиток та конкурентоспроможність національного господарства [8].

З позиції технологічного підходу можемо потрактувати економічну безпеку реального сектору економіки, як сукупність рівнів економічної безпеки галузей, що виготовляють матеріальні блага. Вона забезпечується відповідними внутрішніми та зовнішніми засобами захисту галузевих інтересів з одного боку та економічного зростання – з іншого.

Харчова промисловість (як одна із підсистем реального сектору економіки) є одним із сучасних лідерів за обсягами реалізованої промислової продукції посеред всіх галузей промисловості України. Впродовж останнього десятиліття галузь розвивається достатньо швидкими темпами та визнана однією із найбільш соціально значущих. Розвиток харчової промисловості є також одним із пріоритетів сучасної економічної політики України від стану якої залежить економічна та продовольча безпека країни.

Харчову промисловість України формують десятки галузей, базовими серед яких є: цукрова, молочна, олійно-жирова, хлібопекарська, кондитерська, м'ясна, лікеро-горілчана тощо. Вона має тісні виробничо-економічні зв'язки із сільським господарством, торгівлею та між окремими галузями, що її формують. Характерною особливістю, що об'єднує всі галузі харчової промисловості, є економічне призначення продукції, яку вони виробляють: продукти харчування, напої, смакові продукти або сировину для їх виробництва та тютюнові вироби [10].

У теорії безпекознавства відсутні наукові підходи до трактування поняття «економічна безпека харчової промисловості». Розглядаючи харчову промисловість як сукупність системоутворювальних підсистем, що характеризують її особливість, її економічну безпеку визначимо сукупністю рівнів стану економічної безпеки галузей промисловості, які виробляють продукти харчування, напої, смакові продукти або сировину для їх виготовлення та тютюнові вироби.

Залежно від цілей, ресурсів держави та фази розвитку її економіки забезпечення економічної безпеки реального сектору (зокрема й харчової промисловості) реалізується через задіяні інструменти державного впливу. Так, у період економічного зростання, переважно застосовні інструменти фіскальної та грошово-кредитної державної політики обмеженої лібералізації в економіці з метою одержання позитивної динаміки інвестицій та їх стимулюванні. В той же час фаза високого економічного розвитку вимагає помірних дій держави щодо забезпечення економічної безпеки реального сектору та полягає у мінімізації чинників, що знижують здатність ринку до саморегулювання. Економічний спаду та економічна криза передбачають пасивну участь держави у забезпеченні економічної безпеки. Це зумовлено слабкістю та недостатньою дієвістю у боротьбі з економічними загрозами формальних інститутів. У межах цієї фази державні інститути надто слабкі та неспроможні протидіяти економічним, екологічним та інформаційним загрозам з одного боку, а з іншого – надто громіздкі, щоб створювати передумови для забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки. Саме тому, забезпечення економічної безпеки здійснюється учасниками ринку без прямого втручання держави, а роль її економічної політики у порівнянні з місцевими, регіональними

чи галузевими групами економічних суб'єктів – знижується.

Висновки. Різні фази економічного розвитку визначають різні пріоритети, модель державного управління та інструменти забезпечення економічної безпеки для кожної галузі національної економіки. Дослідження трактувань сутності поняття «економічна безпека національної економіки»; «економічна безпека реального сектору економіки» та «економічна безпека харчової промисловості», а також опис ієрархічної структури національної економічної безпеки дозволили запропонувати власні визначення цих понять, що, на відміну від існуючих, дозволяє досліджувати структуру та стан підсистем харчової промисловості та є базисом для отримання інформації, що піддається_верифікації за допомогою математичних_методів дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Флейчук М. І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації / М. І. Флейчук. – Львів: Ахілл, 2008. – 660 с.

2. Юрків Н. Я. Економічна безпека реального сектора економіки України: стратегічні пріоритети і теоретико-методологічні засади забезпечення: монографія / Н. Я. Юрків. – Львів: ПАІС, 2012. – 400 с.

3. Лист Ф. Национальная система политической экономии: Пер. с нем. / Ф._Лист, д-р.; пер. под ред.: Трубников К. В. – СПб: А. Э. Мартенс – 1891. – 486 с.

4. Толочко П. П. Археология и древняя история (В защиту исторического марксизма) / П. П. Толочко. – К.: Академпериодика, 2007. – 104 с.

5. Скидельски Р. Кейнс. Возвращение Мастера / Р. Скидельски; пер. с англ.; науч. ред. О. Замулин. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2011. – 253 с.

6. Murdoch C. Economic factors as objects of security: Economics security and vulnerability / C.Murdoch, K. Knorr, F. Trager // Economics interests and national security. – Lawrence, 2001. – 867 p.

7. Тищенко О. П. Структуризація національної економіки та теоретичні підходи до управління її регіональним розвитком / О. П. Тищенко // Ефективна економіка: електронне наукове видання [Електронний ресурс]. – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2081

8. Іляш Н. І. Системні ризики і загрози інвестиційно-інноваційної діяльності у реальному секторі економіки України / Н. І. Іляш // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 4. – Т.1. – С. 76-86.

9. Борщевский П. П. Эффективность свеклосахарного производства / П._П._Борщевский. – К.: Техника, 1977. – 184 с.

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ЯК ПІДГРУНТЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИНОГРАДАРСТВО

INFRASTRUCTURE SUPPORT FOR LAND RELATIONS IN UKRAINE AS BASIS FOR ATTRACTING INVESTMENTS IN THE VITICULTURE

УДК 332.334:330.322:634.8(477)

Криницька О.О.
к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії та фінансово-економічної безпеки, Одеська національна академія харчових технологій
Топов А.Г.
асистент кафедри економічної теорії і економіки підприємства, Одеський державний аграрний університет

Розглянутий сучасний стан земельних відносин в Україні. Визначено вплив основних проблем державної земельної політики на виноградарство. Проведений аналіз недоліків інфраструктурного забезпечення земельних відносин в Україні. Досліджені основні перспективні складові інфраструктури земельного ринку. Зроблені висновки щодо впливу удосконалення інфраструктурного забезпечення земельних відносин на інвестиційну привабливість виноградарства.
Ключові слова: *земельні відносини, інституції, інфраструктурне забезпечення, виноградарство, інвестиції.*

Рассмотрено современное состояние земельных отношений в Украине. Определено влияние основных проблем государственной земельной политики на виноградарство. Проведен анализ недостатков инфраструктурного обеспеченияз земельных отношений в Украине. Исследованы основные перспективные составляющие инфраструктуры земельного рынка. Сделаны выводы о влиянии улучшения инфраструктурного обеспечения земельных отношений на инвестиционную привлекательность виноградарства.
Ключевые слова: *земельне отношения, институты, инфраструктурное обеспечение, виноградарство, инвестиции.*

The present state of land relations in Ukraine has been determined. The influence of the major problems of the state land policy for viticulture. The analysis of the shortcomings of infrastructure for land relations in Ukraine has been made. The basic components of prospective land market infrastructure have been investigated. The conclusions about the impact of improving infrastructure for land relations in the investment attractiveness of viticulture have been drawn.
Key words: *landrelations, institutions, infrastructure maintenance, viticulture, investments.*

Постановка проблеми. Виноградарство та виноробство – одні з важливих складових агропромислового комплексу країни, які мають потужний інвестиційний потенціал. Подальший розвиток виноградарства визначається рівнем його інвестиційної привабливості та можливостей. В наслідок специфічних природних особливостей виноградарства, воно вимагає значних об'ємів капіталовкладень, при цьому з відносно великим строком їх окупності, навіть порівняно з багатьма іншими напрямами діяльності сільського господарства. В таких умовах великого значення набуває основний засіб виробництва в сільському господарстві – земля. Тому для аграрних товаровиробників, зайнятих вирощуванням винограду, важливе місце займає реформування та розвиток земельних відносин, для чого насамперед необхідне створення відповідної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку земельних відносин в Україні та їх інфраструктурне забезпечення вивчали багато вчених: Бистряков І.К., Білецька Н.В., Богач Л.Д., Варналій З., Котикова О.І, Свистун Л.А., Соколовський Є.А., Третяк А.М. та інші. Але вплив подальшого розвитку земельних відносин на окремі аграрні сфери діяльності, в тому числі і виноградарство, потребує більш докладного вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних проблем інфраструктурного забезпечення земельних відносин, їх впливу на виноградарство та формування пропозицій щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельний капітал у структурі економічних активів національного багатства України за оцінками провідних вчених економістів [1, 3, 4, 5, 6, 7, 8] посідає одне із провідних місць, тому можна стверджувати, що земля є одним з найважливіших чинників економічного зростання на рівні з трудовими ресурсами, капіталом і науково-технічним прогресом.

Основною умовою збільшення внеску земельних активів в економічне зростання і сталий розвиток країни є застосування економічних методів адміністрування (регулювання) землекористування, спрямованих на збільшення національного багатства і добробуту суспільства при одночасному збереженні екологічного потенціалу [3].

На сьогодні ситуація щодо володіння, користування і розпорядження землею залишається складною і такою, що вимагає невідкладного поліпшення.

Проблеми державної земельної політики знижують інвестиційну привабливість виноградарства, зокрема це такі явища, як стрімкий розвиток тіньового ринку земель через відсутність системних обмежень землекористування; загострення ризику капіталовкладень у землю через нестабільність державної земельної політики; розпорошеність сільськогосподарських угідь внаслідок паювання; парцеляція сільськогосподарських угідь, що зростає; припинення державного фінансування землеохоронних заходів; низька ефективність системи сплати за землю; невикористання економічних стимулів і санкцій як економічних важелів управління землекористуванням; занедбаність державного обороту земель; політизація державного управління земельними ресурсами; занедбаність діяльності з ліцензування; недосконалість земельного законодавства тощо.

Основним питанням розвитку земельних відносин є мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення, дію якого 6 жовтня 2016 року Верховна Рада України продовжила до 1 січня 2018 року.

Слід вказати, що мораторій не вирішує поставлених перед ним завдань, породжуючи при цьому інші проблеми. За майже 20 років мораторію законсервовано вкрай неефективну аграрну структуру, яку адміністративними методами оптимізувати неможливо. Для вирішення проблем обезземелення селян та запобігання спекуляції можливо використати альтернативні механізми. Такою альтернативою є належне державне регулювання купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення, багатий досвід якого існує в країнах з ринковою економікою [4].

Дослідження й узагальнення практики землекористування й землеволодіння, що сформувалась до теперішнього часу на теренах ЄС, показує, що розвиток земельно-майнових відносин багато в чому обумовлений своєчасним завершенням формування дієвої інституціонально-правової бази, зокрема, законів, що регулюють процеси оренди, іпотеки й застави земель сільськогосподарського призначення.

В Україні поки ще не створено необхідні передумови для забезпечення цього процесу, особливо це стосується правових (правова єдність земельної ділянки і розміщених на ній будинків, споруд і насаджень); економічних (повноцінна реалізація принципів стратегічного планування та державного регулювання), екологічних (поширення обов'язкових процедур екологічного аудиту в практиці орендно-майнових відносин) та інституціональних (формування спеціалізованих іпотечних банків; організація державної реєстрації прав на нерухоме майно; наявність біржового ринку цінних паперів) передумов. При цьому держава повинна активізувати розвиток і становлення системи спеціалізованих інститутів, що формують ринкову інфраструктуру земельних відносин шляхом розробки відповідних заходів.

Найважливішою ланкою інфраструктури ринку земельних ресурсів є її державно-регуляторна складова, яка включає законодавче регулювання та оподаткування ринкових операцій із землею, недосконалість якої унеможливлює сталий розвиток і функціонування ефективного та прозорого ринку земель, активізацію ділової активності.

Слід зазначити, що однією з вагомих перешкод запровадження ефективної інфраструктури земель, є відсутність налагодженої системи державної реєстрації земель, яка є ключовим організаційним інститутом в обліку земельних відносин. Довгий час гострою проблемою була тривала процедура отримання державних актів на земельні ділянки, без яких їх облік був неможливий. Законодавчий термін зазначеної процедури був встановлений в 2 місяці, але іноді така процедура тривала значно довше. З 1 січня 2013 року набрав чинності Закон України «Про Державний земельний кадастр» від 7 липня 2011 року № 3613-VI, який передбачає скасування з 2013 р. складної процедури видачі державних актів на право власності на земельні ділянки. Даним Законом встановлено строк у 14 днів для внесення даних про земельну ділянку в кадастр. Таке спрощення, а також запровадження з 1 січня 2013 р. оновленої системи Державного земельного кадастру та практична реалізація усіх передбачених новим законодавством умов щодо реєстрації прав та обтяжень, на нашу думку, прискорять реалізацію ідеї створення єдиної системи облікової інформації про вартість сільськогосподарських земель в Україні.

Підвищенню інвестиційної привабливості виноградарства сприятиме впровадження нової методології обліку різних категорій земельних ділянок та прав на них (власність, постійне чи тимчасове користування):

– земельні ділянки, що належать підприємствам на праві власності (у тому числі бюджетним установам та державним підприємствам, що використовують землю на праві постійного користування), необхідно зображати у складі основних засобів;

– земельні ділянки отримані в довгострокову оренду, права набуті за договорами емфітевзису, суперфіцію повинні відображатися у складі нематеріальних активів, як права користування.

Врахування інституційного забезпечення дозволить сформувати єдині методологічні засади оцінки та прозору систему обліку і звітності для включення сільськогосподарських земель до економічного обороту в Україні.

Хоча нині в Україні таких інституцій ще недостатньо, однак їх необхідно розглядати як фінансові організації, що будуть здійснювати активну кредитну політику, пов'язану з обігом земельних ділянок та впливатимуть на організацію державного контролю за використанням й охороною земель. Тому ключовими принципами формування ринку земель та його інфраструктурного забезпечення мають бути:

– орієнтація ринку земель на реалізацію економічних інтересів селян;

– поступовість включення приватних сільськогосподарських угідь у ринковий обіг;

– диференційований підхід до соціальних груп суб'єктів ринку земель, до їх участі в укладанні угод щодо купівлі-продажу землі;

– чітке державне регулювання ринку земель, створення системи цінових і податкових важелів впливу держави на ринковий обіг земель;

– обмеження спекулятивно-тіньових угод щодо земельних ділянок;

– першочерговість формування інструментів державної політики регулювання ефективності та напрямів використання земель сільгосппризначення [6].

На основі вивчення сучасних ринкових тенденцій визначено напрями стабільного розвитку галузі виноградарства, яке потребує значних інвестиційних потоків, а вони можливі лише за умов розвитку ринку середньо- і довгострокового капіталу, у тому числі на основі іпотеки. Між тим, як свідчать авторські дослідження, в Україні поки ще не створено необхідні передумови іпотеки, особливо це стосується правових (безпека іпотеки; регулювання організації й діяльності іпотечних банків) та інституціональних (формування спеціалізованих іпотечних банків; організація державної реєстрації прав на нерухоме майно; наявність біржового ринку цінних паперів) передумов. При цьому стверджується, що держава має брати активну участь у створенні необхідних передумов для розвитку іпотечних відносин і становлення системи спеціалізованих іпотечних установ. За їх наявності іпотека земель може досягти в Україні значного розвитку й відігравати важливу роль у функціонуванні ринку середньо- й довгострокового [5].

Сучасний земельний лад країни базується переважно на правовій базі, яка унеможливлює її застосування в конкуруючому економічному середовищі [8]. Непідготовленість до невідворотного ринку земель сільськогосподарських угідь держава відтермінувала майже двадцятирічним мораторієм на їх обіг, що викликало у сфері земельних відносин хвилю тіньових схем і безпрецедентну корупцію.

Однак, існування ефективного іпотечного ринку, як свідчить міжнародний досвід, неможливе без відповідної інфраструктури, головною ланкою яких є земельні (іпотечні) банки. Такі банки могли б надавати позику, виступати посередником між покупцем і продавцем, забезпечуючи умови для ефективного землекористування [7].

Слід вказати, що вагоме місце в інфраструктурі ринку земель займає її фінансова складова, до якої належать спеціалізовані земельні (іпотечні) банки та страхові компанії. Стосовно функцій земельних (іпотечних) банків – вони забезпечують надання кредитів під заставу землі, а також інші послуги – аналіз фінансового стану позичальника, надання інформаційних та консультативних послуг, допомога в плануванні господарської діяльності заставодавця. Все це дає змогу виробникам винограду визначити потребу у кредитах. Крім того, необхідно обґрунтувати можливість їх сплати, акумулюючи у своєму розпорядженні додаткові фінансові ресурси, вкрай необхідні для розширення обсягу виробництва, придбання нової техніки, спорудження виробничих та складських приміщень, проведення заходів, пов'язаних з покращенням якості земель.

Як відомо, визначальною особливістю праці у виноградарстві є високий ступінь ризику, оскільки на кінцевий результат впливає не лише продуктивність праці чи якість землі, а й погодні умови, які є непередбачуваними. Тому, чільне місце в інфраструктурі ринку земельних ресурсів займають страхові компанії. Головною їх функцією є страхування сільськогосподарських товаровиробників від втрати врожаю за непередбачуваних кліматичних умов. Розвиток таких компаній гарантуватиме зростання ділової активності на ринку земель.

Невід'ємною складовою повноцінного ринку земель є його науково-дослідна та інформаційна інфраструктура, до складу якої входять спеціальні науково-дослідні установи і навчальні заклади, консалтингові компанії, інформаційні центри та агентства. Основним завданням інформаційної інфраструктури є надання кваліфікованих рекомендацій виробникам винограду та потенційним інвесторам щодо підвищення ефективності землекористування, вибору найоптимальнішої земельної ділянки, сортів, можливості та необхідності залучення додаткових кредитних ресурсів, розробки маркетингових стратегій їх розвитку, інформації про наявну ситуацію на ринку тощо. Головною умовою ефективного функціонування інформаційної інфраструктури у сфері земельних ресурсів є наявність єдиної системи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обмеження, яка містить в собі відомості про усіх об'єктів та суб'єктів нерухомого майна, а також дані про зареєстровані права на нерухоме майно та їх обмеження. Адже говорячи про ринок земель взагалі, фахівці виходять з того, що земля, як така, не має вартості. Її вартість виявляється лише в тому випадку, коли її використання відповідає певним функціям господарської діяльності. Тому, щоб вигідно продати земельну ділянку, потрібно володіти інформацією про сегментацію ринку, в основу якої покладено певні ознаки: тип і функції ділянки; місце розташування ділянки тощо [8].

Висновки з проведеного дослідження. Однією з основних перепон на шляху розвитку виноградарства в Україні є незавершеність земельної реформи. Подальше реформування земельних відносин в Україні можливо лише завдяки формуванню відповідної ринкової інфраструктури, саме для цього повинен бути використаний час дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. Основними складовими такої інфраструктури мають бути:

1. Регуляторна (законодавче регулювання та оподаткування ринкових операцій із землею, її облік);
2. Фінансова (земельні банки, біржі, аукціони, страхування);
3. Інформаційна (спеціальні науково-дослідні установи і навчальні заклади, консалтингові компанії).

Наявність такої інфраструктури стимулюватиме залучення додаткових довгострокових інвестицій у сільське господарство, а отже і у виноградарство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бистряков І. К. Оцінка земельно-ресурсного потенціалу в контексті просторової організації землегосподарювання та розвитку економічного простору / Бистряков І. К., Веклич О. О., Ніколаєнко Т. С. // Економічний простір і динаміка розвитку продуктивних сил України: теоретико-методологічні основи дослідження; за ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – С. 47-55.

2. Бистряков І.К. Деякі інституціональні аспекти земельних відносин в Україні: стан на напрямки вдосконалення / [Бистряков І.К., Новоторов О.С., Ніколаєнко Т.С., Кучер О.О., Будзяк В.М.]. – К.: НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – 2002. – 135 с.

3. Варналій З. Інституційне забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні / З. Варналій, О. Панасюк // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 124/125. – 2011. – С.25-28.

4. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: соціально-економічні та екологічні аспекти: монографія / О.М. Вишневська. – Миколаїв: «Дизайн і поліграфія», 2011.

5. Котикова О. І. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні: перспективи розвитку / О. І. Котикова, І. Ю. Власенко // Економіст. – № 3, 2013. – С. 36–37.

6. Свистун Л.А. Сучасний стан та проблеми розвитку ринку земель Полтавського регіону / Л.А. Свистун // Землевпорядний вісник, № 4, 2006. – С. 45-49.

7. Соколовський Є.А. Інститути іпотеки землі: актуальні проблеми та напрямки їх вирішення [Електронний ресурс]. – Філія ЗАТ «ПУМБ». – Одеса, 2008. – 5 с. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/1702/1/66.pdf

8. Третяк А.М. Стратегія реформування земельної політики в Україні на сучасному етапі / АМ. Третяк // Землевпорядний вісник. – 2009. – № 6 – С. 12-21.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ НА РИНКУ ЛІКУВАЛЬНО–ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

RELATIONSHIP OF INTEREST ENTITIES ECONOMIC MARKET THERAPEUTIC TOURISM UKRAINE

УДК 338.48

Куреда Н.М.
к.е.н., професор кафедри садово-паркового господарства КВНЗ «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР
Юхновська Ю.О.
к.е.н., доцент кафедри науково-природничих дисциплін КВНЗ «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР

У статті досліджуються структура ринку лікувально-оздоровчого туризму та система його суб'єктів. Аналізується зміст правового регулювання відносин власності суб'єктів ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні. Виявлено економічні умови та результати діяльності вітчизняних санаторно-курортних, оздоровчих закладів. Обґрунтовано модель оптимальної взаємодії державного управління галуззю та ринковою діяльністю суб'єктів лікувально-оздоровчого туризму.
Ключові слова: *лікувально-рекреаційні ресурси, ринок лікувально-оздоровчого туризму, суб'єкти ринку лікувально-оздоровчого туризму, правове регулювання відносин власності, економічні інтереси.*

В статье исследуются структура рынка лечебно-оздоровительного туризма и система его субьектов. Анализируется содержание правового регулирования отношений собственности субьектов рынка лечебно-оздоровительного туризма Украины. Определены экономические условия и результаты деятельности отечественных санаторно-курортных, оздоровительных учреждений. Обоснована модель оптимального взаимодействия государственного управления отраслю и рыночной деятельностью субьектов лечебно-оздоровительного туризма.
Ключевые слова: *лечебно-рекреационные ресурсы, рынок лечебно-оздоровительного туризма, субъекты лечебно-оздоровительного туризма, правовое регулирование отношений собственности, экономические интересы.*

The article examines the structure of the market medical tourism and its subjects of the system. We analyze the content of the legal regulation of property relations of market subjects of medical and health tourism in Ukraine. Defined economic conditions and the results of the local sanatorium, health institutions. The model of optimal interaction of government and industry market activities subjects of medical and health tourism.
Key words: *medical and recreational resources, market medical tourism, subjects of medical tourism, the legal regulation of property relations, economic interests.*

Постановка проблеми. Лікувально-оздоровчий туризм на сучасному етапі став ресурсно та економічно могутньою індустрією, яка охоплює різноманітні галузі та види діяльності у національних та світовій економіках, і тим самим вирішує важливі проблеми суб'єктів різних рівнів, наприклад, якості життєдіяльності громадян, занятості населення, забезпечення доходів господарських суб'єктів та домогосподарств, податкові надходження у місцеві та державні бюджети та інші. Разом з тим розвиток ринку лікувального та оздоровчого туризму відображає взаємодію різних суб'єктів, одні з яких виступають прямо чи опосередковано замовниками послуг на лікування, реабілітацію чи оздоровлення, інші виробляють та пропонують на ринок відповідного характеру послуги, а ще інші – забезпечують своїми товарами та послугами можливість реалізації та споживання лікувально-оздоровчих послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Таку спеціалізацію туристичної діяльності, як лікувально-оздоровчий туризм, активно і достатньо різносторонньо досліджують економісти, медики, юристи, маркетологи – науковці та практики. Зокрема, це дослідження вітчизняних вчених – Богатюк І., Мальської М.П., Рутинського М.Й., Кифяк В.Ф. Асташкіної І., Волкової І.І., Колесник О.О. Діденко К.Д., Жученко В.Г., Ярьоменко СГ., Борулько Н.М., Столяренко А.В., Баєвої О.В., Новінської Н.І. Виділимо напрямки їх досліджень:

– виявляються якісні особливості природних рекреаційних та кліматичних ресурсів в Україні;

– обґрунтовується система категорій, які відображають сутність лікувально-оздоровчого туризму та його складових і частин;

– здійснюється аналіз напрямків розвитку лікувально-оздоровчого туризму у регіонах України;

– аналізуються у кількісних показниках пропозиції лікувально-оздоровчих послуг санаторіями, курортами, пансіонатами у регіонах України та інших державах;

– обґрунтовується методологія організації лікувально-оздоровчого туризму в Україні та зарубіжних державах;

– узагальнюються механізми управління санаторно–курортними комплексами в Україні;

– аналізуються перспективи розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні;

– виявляються економічні умови функціонування вітчизняних суб'єктів лікувально-оздоровчого туризму;

– аналізуються правові засади функціонування лікувально-оздоровчих закладів в Україні.

Суттєвий внесок у розвиток лікувально-оздоровчого туризму в Україні й у відповідну інформаційну базу для подальших наукових узагальнень здійснюють практики: законодавчі установи, фірми, які прямо чи опосередковано формують продукт на ринку лікувально-оздоровчих послуг. Разом з тим, враховуючи потреби практики, доцільно було б доповнити приведену різноплановість дослі-

джень лікувально-оздоровчого туризму аспектом ринкових відносин, які об'єктивно виникають між учасниками – виробниками та покупцями, споживачами відповідних послуг, тобто між конкретними суб'єктами – носіями конкретних економічних інтересів – фізичних та юридичних осіб України та зарубіжних держав, самодіяльної організації населення, особливо у сфері забезпечення інфраструктури ринку лікувально-оздоровчого туризму.

Постановка завдання. Метою даної статті є представлення системи суб'єктів на українському ринку лікувально-оздоровчого туризму і виявлення взаємозв'язків їх економічних інтересів.

Виклад основного матеріалу. Ринкові відносини між суб'єктами – регуляторами, виробниками, продавцями та покупцями, споживачами ринкових товарів чи послуг – виникають щодо використання ринкових ресурсів. Більшість вітчизняних дослідників у склад ресурсів для надання послуг у сфері лікувально-оздоровчого туризму включають рекреаційні ресурси та сприятливі природно – кліматичні умови. Безумовно, ці види ресурсів є унікальними і в значній частині випадків виробництва лікувально-оздоровчих послуг не мають альтернативи. Однак, професійне та ефективне виробництво лікувально-оздоровчих послуг у будь якому випадку можливе за умови залучення матеріальних, фінансових, людських (кадрових), організаційних, інформаційних, енергетичних, інтелектуальних ресурсів та ресурсів інфраструктури. Мотивація, цілі та методи діяльності суб'єктів ринку лікувально-оздоровчого туризму визначаються, перш за все, їх економічними інтересами, які об'єктивно включаються у систему взаємозв'язків з економічними інтересами інших суб'єктів національної та світової економік. Наше бачення елементів ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні представимо наступним чином.

Приведена система елементів показує, що функціонування ринку лікувально-оздоровчого туризму забезпечує взаємодія перш за все трьох субринків – ринку виробників та продавців товарів та послуг: безпосереднього виробництва лікувально–оздоровчих послуг, ринку туристичних послуг та ринку туристичної інфраструктури. Таку позицію виражають вітчизняні вчені Вахович І.М. та Малімон В.В. [1]. Останні два субринки ми представили однією групою, оскільки акцент у даному дослідженні ставимо на субринку виробництва лікувально – оздоровчих послуг. На названих субринках реалізуються економічні інтереси виробників і продавців товарів та послуг ринку лікувально-оздоровчого туризму. На цих ринках зі своїми потребами та економічними можливостями реалізують свої інтереси покупці та споживачі продукції ринку лікувально –оздоровчого туризму.

У відповідності до законів ринкового господарювання ресурси, як об'єкти, що викорис-

Таблиця 1

Елементи ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні

Ринок лікувально-оздоровчого туризму									
Субринок виробництва лікувально-оздоровчих послуг					Субринок виробництва туристичних послуг та товарів і послуг туристичної інфраструктури				
Ресурси		Суб'єкти		Вироблена продукція	Вироблена продукція	Суб'єкти		Ресурси	
види	форма власності	форма власності	види			види	форма власності	форма власності	види
Природні рекреаційні, матеріально-технічні, кадрові, фінансові, інтелектуальні, інформаційні	Державна, муніципальна, колективна, приватна	Державна, муніципальна, колективна, приватна	Санаторії, курорти, профілакторії, пансіонати з лікуванням, бальнеологічні лікарні, грязелікарні, дитячі санаторії та оздоровчі заклади, медичні центри та клініки	Медичні втручання, лікувальні та діагностичні послуги, оздоровчі процедури	Туристичні послуги з організації лікувально-оздоровчих подорожей, банківські страхові, рекламні, інформаційні, зв'язку, транспортні послуги, послуги проживання та харчування, послуг побутового сервісу, пос луги з розваг та ін.	Туроператори та агентства, банки, страхові компанії, рекламні та інформаційні агентства, транспортні фірми, заклади гостинності та громадського харчування, розважальні заклади, бібліотеки, автостоянки, торгівельні підприємства, заклади зв'язку	Державна, муніципальна, колективна, приватна	Державна, муніципальна, колективна, приватна	Матеріально-технічні, кадрові, фінансові, інтелектуальні, інформаційні, енергетичні, паливно-мастильні

товуються у виробництві продукції на ринку лікувально-оздоровчого туризму, мають мати власника, котрий несе певні витрати на забезпечення використання цих ресурсів і визначає їх доцільність. Проаналізуємо базове правове законодавство України щодо власника рекреаційних об'єктів. Закон України «Про курорти» класифікує рекреацію як об'єкти державного та місцевого значення [2]. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» дає поняття рекреаційної зони (території), не конкретизуючи суб'єктів – розпорядників цього ресурсу [3]. Рішення про оголошення природних територій курортами державного значення приймає Верховна Рада України за поданням Кабінету Міністрів України, а про створення курортних територій місцевого значення рішення приймаються обласними радами за поданням обласних державних адміністрацій. Державний кадастр природних лікувальних ресурсів здійснює їх облік і здійснюється згідно до Закону України «Про курорти». Лісовий (від 16.06.1992 р.), Водний (від 06.06.1995 р.) та Земельний (від 25.10.2001 р.) кодекси України визначають, що відповідні ресурси оздоровчого та рекреаційного призначення можуть перебувати у державній, комунальній та приватній власності [4, 5, 6].

Отже, повноваження щодо фінансування діяльності, відшкодування витрат на утримання та розвиток лікувальних та рекреаційних ресурсів відносяться відповідно до Кабінету Міністрів України та органів самоврядування. Проаналізуємо наявність деяких природних рекреаційних та лікувальних ресурсів в Україні та виявимо профілі діяльності їх користувачів.

Державне регламентування діяльності суб'єктів ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні здійснюється за наступними напрямками: правовому (Закони України, Постанови Кабінету Міністрів, Укази та декрети Президента України, нормативні акти органів місцевого самоврядування), адміністративному (ліцензування; державні замовлення, контракти, інвестиції; цільова програми), економічному (податкові ставки та пільги, державні витрати, норми амортизації). Оскільки обсяги статті обмежені, а визначальною ланкою сутності ринку лікувально-оздоровчого туризму є саме виробництво лікувально-оздоровчих послуг, то проаналізуємо деякі профільні напрямки та зміст впливу з боку господарського

Таблиця 2

Використання природних лікувальних ресурсів у регіонах України

Природні лікувальні ресурси та їх основні лікувальні фактори	Місцезнаходження	Профілі курортів
Основний лікувальний фактор – мінеральні води, що застосовуються у вигляді ванн, душів, для пиття, інгаляцій, зрошування, промивання тощо.	Поляна, Сонячне Закарпаття, Немирів, Біла Церква, Миронівка, Хмільник, Моршин, Трускавець, Верховина, Карпати, Квітка Полонини, Миргород, Шкло, Синяк, Любінь Великий, Гірська Тиса, Шаян, Свалява, Усть-Чорна, Солоний Лиман, Горинь, Черче, Березівські мінеральні води, Рай-Оленівка, Старобільськ.	Бальнеологічні курорти
Основний лікувальний фактор – грязь, що застосовується у вигляді ванн, аплікацій, тампонів, компресів тощо. На грязевих курортах використовується мулова грязь солоних озер і лиманів, сапропелева (мулова грязь прісних озер), торфова (прісна і мінералізована), а також гідротермальна і сопкова (вулканічного походження).	Бердянськ, Гопри, Євпаторія, Маріуполь, Куяльницький, Слов'янськ, Феодосія, Саки.	Грязеві курорти
Основні види лікування – повітряні і сонячні ванни, а також купання. Крім основних видів курортного лікування, для посилення дії лікувальних факторів у лікувальний комплекс включають фізіотерапевтичні процедури, лікувальне харчування, лікувальну фізичну культуру.	Ірпінь, Буча, Ворзель, Конча-Заспа, Пуща-Водиця, Соснівка, Одеський курортний район, Південний берег Криму, Закарпатська група курортів, Яремча, Бердянськ, Кирилівка.	Кліматичні курорти
бальнеокліматичні	Верховина, Звенигородська курортна зона, Конча-Заспа	Курорти змішаного типу (з кількома лікувальними факторами)
	Великий Любінь, Миргород, Моршин, Трускавець, Черче, Шкло.	бальнеогрязеві
	Аркадія, Бердянськ, Маріуполь, Кирилівка, Куяльник.	кліматогрязеві
	Євпаторія, Кирилівка, Феодосія.	кліматобальнеогрязеві

права України та ринкових закономірностей на діяльність вітчизняних лікувально –оздоровчих закладів. Майнові відносини у галузі туризму регламентують Цивільний та Господарський кодекси України. Специфічні правові положення щодо діяльності санаторно-оздоровчих закладів визначені Законом України «Про курорти»; Указами Президента України «Про деякі заходи щодо розвитку туристичної та курортно-рекреаційної сфер України» (№ 207/ 2003) [7], «Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні» (№ 136 /2007); Постановами КМУ «Про спеціальну економічну зону туристично–рекреаційного типу «Курортополіс Трускавець» (№ 1441/99п), «Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002-2010» [8], «Про затвердження Загального положення про санаторно – курортний заклад» (№ 805) [9], Розпорядженнями КМУ «Про схвалення концепції розвитку санаторно –курортної галузі» (№ 231-р) [10], Про схвалення стратегії розвитку туризму та курортів» (№ 1088) [11], який станом на 2016р. втратив чинність. Сьогодні у КМУ розглядається проект Стратегії розвитку туризму і курортів на 2016-2020 рр. [12] У 2013р. розпорядження КМУ № 638 –р. була прийнята Концепція розвитку туризму та курортів на період до 2022 року [13]. Зміст приведеного часткового переліку державних правових актів не конкретизує суб'єктів дії та не показує механізму зв'язку цих документів із конкретними суб'єктами ринку лікувально–оздоровчого туризму України.

На рівні місцевих органів управління постійно приймаються регіональні програми розвитку туризму, в яких також не конкретизуються самі суб'єкти ринку лікувально-оздоровчого туризму, а також напрямки та завдання їх діяльності [14, 15].

Виходячи із форм власності та відповідних джерел фінансування, заклади санаторно-курортної сфери України можна умовно розділити наступним чином:

– бюджетні лікувально-оздоровчі заклади, які функціонують як лікувально-профілактичні установи, мають спеціалізовані медичні відділення та надають обмежену кількість додаткових послуг. Їх діяльність не носить комерційного характеру, передбачене бюджетне фінансування з метою лікування та оздоровлення широких верств населення, насамперед дітей, малозабезпечених, пенсіонерів, людей з профільними захворюваннями, «чорнобильців», інвалідів АТО тощо;

- лікувально-оздоровчі заклади з відомчим підпорядкуванням або фінансовані промислово-фінансовими групами, функціонують у вигляді оздоровчих центрів, лікувальних та курортних комплексів та ін. Як правило, вони формуються за типом готелів із потужною лікувально-діагностичною базою, оснащені новітніми досягненнями відновної медицини й курортології. Ці заклади надають широкий спектр додаткових послуг (харчування, розваги, екскурсійні та туристичні маршрути та ін.). Отримання прибутку не є головним компонентом діяльності, оскільки фінансування спрямовується на оздоровлення працівників за програмами соціального страхування;

– комерційні лікувально-оздоровчі заклади різних форм власності та організаційно-правових форм, які формують свою базу розміщення за готельним типом, спеціалізуються на наданні лікувально-діагностичних та додаткових послуг, що користуються значним попитом (масаж, гідротерапія, рефлексотерапія, нетрадиційні методи лікування, міостимуляція, галотерапія, апаратна косметологія та ін.). Їх діяльність спрямована на залучення відпочивальників на нетривалий період (до 3-5 днів), що виключає різкі коливання сезонних чинників. Часто функціонують як SPA і Wellness-центри при великих готельних і туристичних комплексах.

За формою власності всі ці заклади розподіляються, як державна – 37%, колективна – 58%, приватна -0,9%, власність міжнародних організацій – 3,9%. Результати реформування відносин власності в Україні стали суттєвими у сфері лікувально-оздоровчого туризму. Наприклад, ще станом на 2006 р. у структурі санаторно-курортних закладів Закарпатської області приватні заклади склали 81%, державні – 13%, комунальні – 6% від їх загальної кількості у регіоні [16].

За 25 років (з 1990 по 2015рр.) діяльності лікувально-оздоровчих закладів України мали місце ряд економічно несприятливих умов – економічна криза 90-их років, світова фінансова криза 2008 р., грошова реформа в Україні, реформування власності. До того ж, основні фонди санаторіїв, профілакторіїв, пансіонатів та ін. закладів лікування, оздоровлення, відпочину, значна частина яких була побудована в 30-і, 50-і, 70-і роки минулого сторіччя, фізично зносились і морально застаріли. На вилучення з вітчизняного ринку лікувально–оздоровчого туризму в цілому суттєво впливає тимчасова окупація ресурсів Криму та військові дії на сході України.

Проаналізуємо кількісну характеристику суб'єктів ринку лікувально-оздоровчого туризму, які безпосередньо виробляють лікувальні та оздоровчі послуги в Україні, використовуючи дані офіційної статистики.

Аналіз розрахунків показує, що зниження показників ліжок та місць у приведених різних типах закладів випереджує показник зниження кількості самих закладів. Це свідчить про нестачу у них оборотних коштів для виробництва лікувально-оздоровчих послуг і для обслуговування відповідно людей цими закладами.

Дослідження вітчизняних вчених щодо сучасної структури цін на путівки у санаторіях звер-

тають увагу на те, що витрати на медикаменти складають тільки біля 2%, на харчування та експлуатаційні витрати (наприклад, витрати на забезпечення проживання, тепло-, водо-, енергопостачання, водовідведення) – по 24%. [18]

Ця статистика відображає негативні зміни у функціонуванні певної частини вітчизняних санаторно–оздоровчих закладів, а саме зниження витрат на основну функцію закладу–лікування та оздоровлення. Останні поступово переходять в розряд платних послуг. Проаналізуємо економічні результати діяльності лікувально-оздоровчих закладів України за останні роки.

Розрахунки показують, що крім приведених несприятливих умов діяльності лікувально–оздоровчих закладів, діють несприятливі економічні чинники – інфляція, падіння платоспроможності потенційних покупців лікувально-оздоровчих послуг. В результаті дохідність від діяльності санаторіїв, пансіонатів, профілакторіїв будинків відпочинку знижується, що суттєво впливає на обсяги самофінансування, а, відповідно, на можливості цих закладів щодо модернізації, якості послуг, тощо. Бальнеологічні лікарні, грязелікарні за рахунок ліквідації номерного фонду і відповідних витрат на їх обслуговування змогли забезпечити зростання дохідності своєї діяльності. Інфляційний ріст експлуатаційних витрат в умовах зниження фінансових надходжень змушує більшість закладів лікувально-оздоровчого туризму переходити на сезонні періоди діяльності, диференціювати ціни на свої послуги в залежності від сезонного попиту, рівня комфорту, кількості послуг, тощо. Останні заходи є нормальною реакцією виробника та продавця на зміни у ринковому попиті. Однак, соціальна функція щодо можливості оздоровлення населення за потребами а не тільки за доходами, яка б мала фінансово підтримуватись державним та місцевими бюджетами, не реалізується в достатній мірі. Звичайно, офіційна статистика не враховує деяке ситуаційне розширення «тіньового» сектору вітчизняного ринку лікувально–оздоровчого туризму. Але в цілому значне зниження платоспроможності населення України і зниження можливостей фінансування лікувально-оздоровчих закладів за рахунок самофінансування, з державного та муніципального бюджетів стали вирішальними економічними умовами у скороченні обсягів діяльності лікувально–оздоровчих закладів України.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки:

1. Сучасний ринок лікувально-оздоровчого туризму складається з декількох субринків, зокрема субринків виробників та продавців – безпосереднього виробництва лікувально-оздоровчих послуг, субринку суто туристичних послуг та субринку туристичної інфраструктури, а також субринку покупців та споживачів лікувально–оздоровчих послуг.

Таблиця 3

Динаміка показників діяльності санаторно-курортних закладів України станом на 2015 р. у порівнянні з 1990 р., %

Санаторії та пансіонати з лікуванням		Санаторії-профілакторії		Будинки і пансіонати відпочинку		Бази та інші заклади відпочинку		Дитячі заклади оздоровлення та відпочинку	
Кількість	у них ліжок, тис.	кількість	у них ліжок, тис.	кількість	у них місць, тис.	кількість	у них місць, тис.	кількість	у них місць, тис.
-39%	-49,4%	-85,8%	-78,2%	-27,1%	-87%	-36,8%	-45,4%	-37,9%	-75,8%

**Примітка: Розроблено автором на підставі [17].*

Таблиця 4

Структура та динаміка доходів лікувально-оздоровчих закладів України у 2014 р. у порівнянні з 2013р, % [19]

Лікувально-оздоровчі заклади	Доходи від надання послуг	Доходи від продажу номерів	Доходи від надання додаткових послуг	Доходи від реалізації путівок
Санаторії	-43,6	-44	-46,2	-43,5
Дитячі санаторії	-55,6	66,7	-89,5	-74,8
Дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії	-53,7	-67,6	-79,1	-54,2
Санаторії-профілакторії	-13,6	-51,8	-38,6	=7,7
Бальнеологічні лікарні, грязелікарні	+24	- майже 100	-67	+46
Бази відпочинку	-48,4	-33,3	-37,6	-53,3
Пансіонати відпочинку	-87,4	-85,6	-92,1	-84,4
Будинки відпочинку	-83	-53,6	-70,4	-100

2. Функціонування цих ринків відображає систему взаємозв'язків їх суб'єктів, в основі яких лежать відносини власності та економічні інтереси учасників ринкових процесів – виробництва, попиту та пропозиції, продажу, купівлі, споживання.

3. Напрямки розвитку вітчизняного ринку лікувально-оздоровчого туризму визначаються безліччю законодавчих та нормативних документів, програм державних та муніципальних органів управління. Однак, в них не конкретизуються можливості, завдання, інтереси виробників та продавців-суб'єктів вітчизняного ринку лікувально-оздоровчого туризму, що в значній мірі визначає їх неефективність. Діяльність безпосередніх учасників процесу виробництва, продажу, купівлі та споживання на ринку лікувально-оздоровчого туризму регулюють ринкові закони з притаманними їм, як позитивними так і негативними наслідками.

4. Оптимальною моделлю поєднання державного керівництва туристичною галуззю та ринковою діяльністю господарських суб'єктів ринку лікувально-оздоровчого туризму може бути держано-приватне партнерство.В цій моделі держава податковими, грошово-кредитними інструментами, ліцензіями підтримує соціальну направленість певної частини діяльності суб'єктів ринку лікувально-оздоровчих послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахович І.М., Малімон В.В. Регіональні ринки медичного туризму: особливості формування та розвитку в Україні. [Монографія] / Вахович І.М., Малімон В.В. – Луцьк: «Волиньполіграф», 2013. – 255 с.

2. Закон України « Про курорти» (із змін., внес. згідно із Законом № 3370-IV (3370-15) від 19 січ. 2006 р., ВВР, 2006, № 22, ст. 184): [Електронний ресурс] // Сайт «Законодавство України». – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/ закон%20україни%20про%20курорти

3.Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища»: Закон України від 25 черв. 1991 р. № 1264–XII [редакція від 13 черв. 2012 р., підстава 4713–17.

4. zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12 –

5. zakon.rada.gov.ua/laws/show/213/95-вр

6. Земельний кодекс України від від 25 жовт. 2001 р. № 2768-III: [Електронний ресурс]/сайт«ЗаконодавствоУкраїни».–Режимдоступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14.

7.z akon.rada.gov.ua›laws/show/514-14

8. Постанова КМУ «Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002-2010 роки» (від 29.04.2002 № 583) // www.zakon.rada.gov.ua;

9. Про Основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 р.: Указ Президента України, від 10 серп. 1999 р. // Урядовий кур'єр, 1999. – № 41.

10. Про схвалення Концепції розвитку санаторно-курортної галузі: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 квіт. 2003 р. № 231-р. // Офіц. вісн. України. – 2003. – № 17. – Ст. 785.

11.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1088-2008-р –

12. https://www.knteu.kiev.ua/...==/e1227acdf34bb..

13. zakon.rada.gov.ua/laws/show/638-2013-р

14. Програма розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму в Запорізькій області на 2011-2015 роки, затверджена рішенням другої сесії Запорізької обласної ради від 23 грудня 2010 року № 14: [Електронний ресурс] / Загальне керівництво: П.Д. Матвієнко. – Запорізька обласна рада, Запорізька обласна державна адміністрація. – 11 с. – Режим доступу: http://rada.zp.ua/sessia_out.php?145.

15. ПРОГРАМА розвитку туризму і курортів у Закарпатській області на 2011 – 2015 роки http://zakarpat-rada.gov.ua/docs/rishennya/6/2_sesion_1/rish_72.pdf-

16. Звіт з базового дослідження стратегічного пріоритету Закарпатської області «Розвиток туризму та курортно-рекреаційної сфери Ужгород. 2007… derzhava.in.ua/.../Expanding_tourism_in_Zaka

17. https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/skz2006_u.htm

18. Нестеренко Т.П. Принципи формування цін на послуги закладів санаторно – курортної сфери. – Режим доступу: vlp.com.ua/files/73_0.pdf.

19. Коваленко С.Н. Прогнозування розвитку санаторно-курортної діяльності в Україні / С.Н. Коваленко // Схід. Серія «Економічні науки». 2015.- № 8 (140). – С.21-25.

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТТЯ «ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА» ТА ЙОГО ЕЛЕМЕНТИ

THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF THE CONCEPT «PUBLIC INVESTMENT POLICY» AND ITS ELEMENTS

УДК 336.531.2

Литвин О.В.
здобувач
Львівський торговельно-економічний університет

У статті розглянуто концептуальні засади державної інвестиційної політики, зокрема визначено базові характеристики її головних елементів (методів, механізмів, інструментів засобів, заходів). Також сформульовано мету, цілі та завдання державної інвестиційної політики, що стосуються сучасного економічного стану країни та розвитку інвестиційної діяльності. Визначено приналежність та обґрунтовано важливість використання понять інвестиційного середовища, інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості у процесі вивчення поняття «державна інвестиційна політика».

Ключові слова: *державна інвестиційна політика, елементи державної інвестиційної політики, інструменти державної інвестиційної політики, завдання інвестиційної політики держави.*

В статье рассмотрены концептуальные основы государственной инвестиционной политики, в частности определены базовые характеристики её главных элементов (методов, механизмов, инструментов средств, мероприятий). Также сформулированы цели и задачи государственной инвестиционной политики, касающиеся современного экономического состояния страны и развития инвестиционной деятельности. Определена принадлежность и обоснована важность использования понятий инвестиционной среды, инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности в процессе изучения понятия «государственная инвестиционная политика».

Ключевые слова: *государственная инвестиционная политика, элементы государственной инвестиционной политики, инструменты государственной инвестиционной политики, задачи инвестиционной политики государства.*

In the article the conceptual foundations of public investment policy were considered, in particular the basic characteristics of the main elements (methods, machinery, tools, vehicles, events) were defined. Also the aim, objectives and tasks of the state investment policy were formed relating to the current Ukrainian economic situation and investment development. The identity was defined and was proved the importance of the concepts: investment environment, investment climate and investment attractiveness in the study process of concept «state investment policy.»

Key words: *public investment policy, elements of public investment policy, the instruments of state investment policy, investment policy objectives.*

Постановка проблеми. Формуючи інвестиційну політику, держава може позитивно впливати на зростання господарської активності, створення сприятливої кон'юнктури ринків товарів і послуг, умов для розвитку пріоритетних галузей економіки, формування пропорцій в економічній структурі виробництва та обміну, продуктивних сил, реалізацію повноцінної й комплексної соціальної політики. Попри вагомий доробок вчених все більше актуалізується необхідність уточнення сутнісних характеристик державної інвестиційної політики, зокрема із урахуванням сучасних особливостей розвитку національної економіки та в контексті не стільки у вузькозорієнтованому сенсі як процесу збільшення обсягів інвестування, як формуванні раціональної структури інвестицій та їх позитивному впливі на найбільш важливі параметри функціонування системи національного господарства та навіть соціальної сфери держави. Постає необхідність дослідити сутнісні характеристики державної інвестиційної політики, визначити чинники, що впливають на її реалізацію, виявити та обґрунтувати елементи і складові відповідного механізму державної політики, впровадження яких було б здатне скерувати розвиток процесів і явищ щодо інвестування у необхідному руслі та на довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів сутнісних характеристик та особливостей державної інвестиційної політики і регулювання в цій сфері займалися такі науковці, як А. Пересада, В. Федоренко, Д. Стеченко, І. Бланк, М. Денисенко, З. Богачов, О. Вовчак, В. Мартиненко, В. Базилевич, М. Борщ, П. Гайдуцький, Т. Майорова, А. Череп, Д. Черваньов, О. Шевченко, В. Шевчук, В. Бесєдін, Л. Жаліло, З. Боді, Дж. Кейнс, С. Брю, М. Портер, С. Фішер, та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є уточнення сутнісних характеристик державної інвестиційної політики та її елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За будь-якого типу економічних відносин та моделі державного управління національною економікою одним з невід'ємних та найбільш важливих ресурсів є інвестиції. Звичайно, в короткостроковій перспективі можна розраховувати на просте та, навіть, розширене відтворення на засадах наявного ресурсного потенціалу без об'ємних інвестиційних вливань. Але ж довгостроковий поступ економіки (на кожному з етапів економічного циклу) в значній мірі об'єктивно залежний від інвестицій.

Так, для фази спаду характерними є скороченням обсягів виробництва і зниження ділової активності. В противагу цьому держава має покращити економіко-інвестиційне середовище в цілях стимулювання збільшення обсягу інвестицій заради нарощування внутрішніх виробничих потужнос-

тей. На фазі пожвавлення інвестиції необхідні для закріплення її тенденцій і забезпечення інтенсивного та структурно збалансованого розвитку економіки, зокрема на інноваційних засадах. Позитивні економічні процеси, все ще характерні для фази кризи, можуть бути збереженими або навіть використаними для повернення до фази піднесення за умови ефективного використання інвестицій в цілях модернізації виробництва, створення і використання передових технологій тощо.

Такі аргументи доводять не лише важливість провадження дієвої державної інвестиційної політики, але й її реалізації на засадах передусім постійності, системності, довгостроковості, чому присвячені чисельні наукові дослідження як такі, результати яких стали класичними, так і сучасні. Проблема формування ефективної державної інвестиційної політики є одною з найактуальніших для держав, що лише отримали статус ринкової економіки та ще не сформували адекватного фінансово-інвестиційного середовища та системи державного регулювання його функціонування і розвитку, в т. ч. з орієнтуванням на інтегрування економіки у світове господарство та міжнародні економічні відносини. Її розв'язання повинно здійснюватися шляхом вивчення, аналізу та творчого осмислення теоретико-прикладного як вітчизняного, так і світового досвіду в інвестиційній сфері.

У більшості досліджень закономірно доведено, що інвестиції є каталізатором економічного розвитку як для країни в цілому, так і для окремих її регіонів та територій, видів економічної діяльності, секторів економіки. Найбільш гострою постає проблема довгострокового фінансування в умовах тривалої економічної кризи, стагнації виробництва та надвисокої інфляції. Саме тоді постає необхідність у знаходженні додаткових внутрішніх резервних ресурсів та залученні зовнішніх джерел фінансування, зокрема іноземних інвестицій.

Державне регулювання інвестиційної діяльності є частиною економічної політики держави і здійснюється з метою реалізації економічних, соціальних та науково-технічних потреб країни. При цьому нами встановлено, що регулювання державою економічних процесів має досить довгу історію. Так, сутність державного втручання та його необхідність залежить від особливостей функціонування національної економіки та рівня її розвитку. Історично держава як інститут влади надає суспільству низку послуг, у т. ч. відносно управління.

Спочатку роль держави обмежувалася виконанням функцій, що пов'язані із забезпеченням безпеки громадян, захистом прав власності, створенням правової бази для регулювання різних економічних взаємовідносин та контролем за виконанням договорів. Однак, на початку XIX ст. під впливом змін у матеріальному виробництві роль держави значно розширилась, зокрема в питаннях, що стосувалися економічного зростання, ресурсів і чинників, які його забезпечують.

В економічній науці існує два протилежних підходи щодо впливу держави на регулювання економічних процесів: класична та кейнсіанська. Науковці класичної теорії вважали, що ринковий механізм здатен до чіткого саморегулювання, тобто автоматично забезпечує рівність попиту і пропозиції та унеможливлює утворення інфляції, спаду виробництва та безробіття. Інвестування ж вважалося чимось об'єктивно незалежним: за умови їх необхідності інвестиції здійснювалися, в іншому випадку – ні, а джерела їх походження та обсяги пропозиції – коригувалися об'єктивними ринковими процесами.

Основоположником кейнсіанської теорії регулювання економічних процесів був Дж. Кейнс, який теоретично обґрунтував потребу в державному регулюванні економіки [4]. Основною метою державного втручання науковець вважав забезпечення прибутковості капіталу та запобігання соціального вибуху, що може статися внаслідок безробіття, падіння рівня життя, інфляції та інших явищ. Відтак, інвестиції мали бути ефективними (з належною віддачею вкладеного капіталу) та в тому числі спрямовуватися на виправлення вад ринкового саморегулювання.

На сьогодні ми спостерігаємо гостру необхідність державного регулювання економіки, у т. ч. в інвестиційній сфері. У стабільній ринковій економіці основним регулятором соціально-економічних відносин виступає ринковий механізм, в той час як у перехідній економіці роль державного регулятора значно посилюється для створення засад розвитку ринкових відносин.

Так, необхідність втручання держави в економіку зумовлена створенням умов для ефективного функціонування ринкового механізму та усунення негативних його наслідків, вирішення проблем, які ринковий механізм не здатний вирішити в повному обсязі, а також захистом національних інтересів на світовому ринку [9, с. 6; 11]. У цьому контексті вважаємо за необхідне наголосити на таких завданнях держави в сфері інвестування (що здебільшого не під силу ринковому саморегулюванню), як захист прав та інтересів інвестора, легальне походження та використання інвестицій, скерування у їх низько прибуткові, але важливі сектори економіки та види діяльності.

На сучасному етапі державне регулювання має бути складовою індикативного планування та спрямовуватися, перш за все, на запобігання зниженню ділової активності (економічний аспект) і життєвого рівня населення (соціальна складова). Так, на нашу думку, інвестиційні ресурси є важливим фактором структурних змін в економіці, зокрема сприяють підвищенню конкурентоспроможності виробників та вітчизняних товарів на

внутрішньому і зовнішньому ринках, дають змогу вирішити соціально-політичні питання. Вважаємо, що основним регулятором цих змін в економіці є держава.

Державна інвестиційна політика у науковій літературі здебільшого визначається як частина державної економічної політики, спрямованої на забезпечення ефективної інвестиційної діяльності економічних агентів [6, с. 12], або як комплекс правових, адміністративних та економічних заходів, спрямованих на поширення й активізацію інвестиційних процесів [9, с. 7]. Перше визначення має надто загальну форму; друге – зводить інвестиційну політику держави лише до її заходів.

Широке визначення державної інвестиційної політики подає В. Федоренко. Науковець визначає її, як діяльність держави щодо регулювання інвестиційної діяльності з метою реалізації цілей економічної, науково-технічної та соціальної політики; комплекс економічних, організаційно-правових та інших заходів, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату, структурну перебудову, підвищення ефективності національної економіки [10, с. 31]. На наш погляд, таке бачення інвестиційної політики держави видається доволі комплексним та досконалим, адже включає як змістову частину – регулювання інвестиційної діяльності, так і її мету та завдання, перелік здійснюваних для цього заходів. Щоправда, визначені завдання дещо не деталізовані та чітко не окреслені напрями реалізації політики.

О. Данілов під інвестиційною політикою розуміє сукупність державних підходів і рішень, які визначають напрями використання капітальних вкладень у сферах і галузях економіки; мобілізацію засобів підприємств та створення сприятливого клімату для іноземних інвесторів за допомогою введення податкових та інших пільг; інституціональну визначеність в управлінні процесом залучення, планування та реалізації інвестицій і дебюрократизацію діяльності відповідних організаційних структур [3, с. 36-37].

Виходячи з наведеного вище, можна зробити декілька висновків. Державна інвестиційна політика є частиною (окремим напрямом) економічної політики держави, яка включає комплекс інституційних, організаційних, економічних та інших заходів регулювання інвестиційної діяльності, що спрямовані на створення сприятливого інвестиційного клімату для внутрішнього та іноземного інвестора, підвищення ефективності національної економіки та соціального добробуту населення.

Втім, подальший розвиток концептуальних засад аналізованого нами поняття потребує уточнення й деяких інших важливих аспектів. Так, відомо, що інвестиційна політика реалізується шляхом взаємодії державного бюджету і ринкових регуляторів, а її складовими є цінова, фінансово-бюджетна, зовнішньоекономічна, інвестиційна політики, які спрямовані на реалізацію визначених цілей в окремих сегментах економіки.

Глибшому розумінню сутності інвестиційної політики держави сприяє також і розуміння принципів її реалізації. Загалом можна зазначити, що їх напрацьовано доволі велику сукупність. Але, на нашу думку, за їх узагальненням можна виокремити декілька головних груп [1, с. 13; 2, с. 49; 6, с. 12; 8, с. 210].

По-перше, це фіскальні принципи. Вони передбачають державне регулювання інвестиційної діяльності та вплив результатів реалізації інвестиційних проектів на доходи і витрати бюджету. Таким чином, шляхом ефективних заходів у сфері оподаткування держава, з одного боку, формує власний інвестиційний ресурс, а, з іншого, – створює мотиваційне поле для раціонального управління податками суб'єктів господарювання в цілях скерування частини фінансового ресурсу на інвестиції.

По-друге, це економічні принципи. Регулюючи інші параметри господарювання (до прикладу, доходи і витрати, рентабельність господарювання, умови середовища, де виникають трансформаційні та трансакційні витрати, ін.), держава регулює обсяги та ефективність функціонування суб'єктів економічних відносин, а також фінансову забезпеченість та прибутковість реалізації їх інвестиційних проектів.

По-третє, це соціальні принципи, які характеризують вплив інвестиційних вкладень на соціальну, демографічну та екологічну ситуацію в країні, а також на стан здоров'я населення.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється у таких формах: пряме управління державними інвестиціями та регулювання умов здійснення інвестиційної діяльності, що включає організаційно-правові, економічні, грошово-кредитні методи; контроль за законністю здійснення інвестицій усіма учасниками інвестиційної діяльності. Як можемо констатувати, інституційно-законодавча основа інвестиційної політики недосконала і недостатня. На нашу думку, напрями, цільові орієнтири, а відповідності до них і інструменти, засоби та заходи державного регулювання мають бути чіткіше визначеними.

Попри те, ми вважаємо, що в межах сутнісних характеристик державної інвестиційної політики доречно вказувати й на чинники впливу на інвестиційну політику та, відповідно, її ефективність. За результатами вивчення теоретичних основ [3, 6, 8, 9,10] аналізованого питання є підстави стверджувати про такі головні фактори: рівень розвитку економіки; структура економіки та передумови її розвитку; стан основних виробничих фондів, ефективність їх використання; рівень науково-технічного розвитку; фінансові можливості, тип та ефективність державного управління; ступінь роз-

витку інститутів ринкової інфраструктури. Хоча слід одразу наголосити, що це, по-перше, найважливіші параметри і, відповідно, вони можуть узгоджуватися з цільовими орієнтирами державної інвестиційної політики, по-друге, вони є групами фактів, у межах яких можна розглядати дрібніші чинники.

Слушним вважаємо висновок про те, що мета та завдання інвестиційної політики не є постійними і можуть змінюватись залежно від умов соціально-економічного розвитку країни. Якщо звернути увагу на вітчизняне законодавство, то метою державної інвестиційної політики є створення сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку базових галузей економіки та інноваційної інфраструктури, а також підвищення ефективності механізму надання державної підтримки

Державна інвестиційна політика

– організована і цілеспрямована діяльність центральних і місцевих органів влади, спрямована на: (1) формування сприятливого інституційного, економічного та організаційного середовища щодо здійснення всіх форм і видів інвестування, забезпечення його належної ефективності; (2) здійснення суспільно та економічно значимих інвестицій за кошт центрального та місцевих бюджетів; (3) організаційну підтримку інвестиційних процесів на всіх рівнях (держави, регіону, території, сектору економіки, виду економічної діяльності, суб'єктів господарювання).

⇩

Елементами політики є:

- Методи
- Механізми
- Інструменти
- Засоби і заходи

⇩

Політика реалізується з дотриманням груп принципів:

- ✓ соціальних
- ✓ фіскальних
- ✓ економічних

⇩

Із врахуванням

- об'єктивних
- суб'єктивних
- факторів
- умов

⇩

<u>З метою:</u> ***збільшення притоку інвестиційного капіталу через створення сприятливого інвестиційного середовища та його функціональних складових, формування оптимального інвестиційного іміджу, що забезпечує підвищення інвестиційної привабливості країни та її територій***

В цілях:

✓забезпечення фінансування процесів розширеного відтворення матеріально-технічної та техніко-технологічної бази реального сектору економіки;

✓належної інвестиційної підтримки процесів структурних реформ та інституціональних змін;

✓формування фінансово-інвестиційного ресурсу розвитку соціальної сфери та непродуктивних секторів соціально-економічної системи;

✓реалізації програм функціонування внутрішнього ринку і усунення диспропорцій його розвитку;

✓реалізації інвестиційних програм підвищення якості життя населення;

✓реалізації суспільно значимих проектів та становлення сектору малого бізнесу;

✓вирівнювання диспропорцій соціально-економічного розвитку за територіями держави;

✓зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх інвестиційної привабливості й фінансово-економічної ефективності господарювання.

Рис. 1. Характеристика елементів державної інвестиційної політики

інвестиціям [7]. В цілому поділяючи вірність підходу щодо формування сприятливих умов для інвестицій, зауважимо, що в складних умовах макроекономічного та фінансового середовища, які призводять до критично низької інвестиційної привабливості національної економіки та її секторів, наявності системних інституційних перешкод надходженню інвестицій, це видається недостатнім. На наш погляд, формування сприятливого середовища є лише частиною державної політики у цій сфері. Це, фактично, економічний аспект необхідного механізму. Тут потрібне також і державне інвестування, а також безпосередня організаційно-управлінська підтримка з боку владних структур всіх рівнів (організаційний аспект механізму).

Складовою мети політики органів влади у сфері інвестування постають довгострокові цілі та завдання такі, як: ресурсне забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці та процесів економічного зростання, включно з інвестиційним забезпеченням структурної перебудови економіки, стимулюванням процесів розвитку та модернізації виробничої сфери, створенням сприятливого інвестиційного клімату, стимулюванням капітальних вкладень у виробництво, мобілізацію всіх джерел інвестиційних ресурсів та їх ефективне використання, створенням умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів, забезпеченням зростання валового внутрішнього продукту; впровадженням високих технологій.

Враховуючи вище перелічені завдання, країні необхідні значні обсяги інвестиційних ресурсів, покрити потребу в яких за рахунок внутрішнього ресурсу складно, а інколи й неможливо. Обмежені можливості внутрішніх інвесторів фінансування інвестицій можуть призводити до погіршення відтворювальних процесів, зростання ризику невигідних умов інвестування. Можливе ускладнення ситуації й через зростання конкуренції на світових ринках капіталу, оскільки в умовах світової економічної кризи попит на інвестиції значно перевищує їх пропозицію.

За даними рис. 1 елементами державної інвестиційної політики є методи, механізми, інструменти, засоби та заходи, за допомогою яких вона здійснюється. Однак, ці елементи не можна розглядати як окрему структурну одиницю, оскільки практичне їх застосування розкривається під час організаційно-економічного механізму реалізації політики держави у галузі інвестування. В основу ефективної роботи інвестиційної політики держави закладаються соціальні, фіскальні та економічні принципи її роботи із урахуванням об’єктивних та суб’єктивних умов та факторів впливу.

Державна інвестиційна політика має на меті збільшення притоку інвестиційного (внутрішнього та зовнішнього) капіталу за рахунок підвищення інвестиційної привабливості країни, що, на нашу думку, є основною метою державної інвестиційної політики. Звідси походять і напрями реалізації зазначеної мети інвестиційної політики, зокрема такі, як створення сприятливого інвестиційного середовища та його функціональних складових, формування оптимального інвестиційного іміджу, що забезпечує підвищення інвестиційної привабливості країни. Також необхідним елементом державного регулювання є вплив на соціально-економічний розвиток не тільки усієї країни, а й її окремих складових. Тому, реалізація основної мети на регіональному рівні, на нашу думку, є одним із основних пріоритетів.

В процесі уточнення сутнісних характеристик державної інвестиційної політики важливо звернути увагу на збалансованість внутрішнього та зовнішнього інвестування. На думку І. Мойсеєнко, потреба саме в іноземних інвестиціях визначається трьома основними факторами [5, с. 101]: низькою активністю підприємців та громадян всередині країни; гострою необхідністю технічної та технологічної модернізації виробництва, ринкової та соціальної інфраструктур; потребою впроваджувати нові методи управління та маркетингу в усі сфери господарювання.

Потрібно наголосити, що в будь-якому разі притоку інвестицій, що зовнішніх, що внутрішніх, не буде без сприятливого для цього інвестиційного середовища або за низької інвестиційної привабливості національного господарства.

На основі дослідження теоретичних основ державної інвестиційної політики, її організаційно-економічного механізму та методичних підходів до оцінювання ефективності зроблено наступні висновки.

Висновки з проведеного дослідження. Державне регулювання інвестиційної діяльності є окремим напрямом економічної політики держави, метою якого є створення сприятливих умов для збільшення обсягів і підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів, забезпечення захисту прав та інтересів інвесторів, контролю за походженням та використанням інвестицій, скеруванням у їх у важливі сектори економіки та види діяльності, соціально значимі проекти та соціально-економічний просторовий розвиток.

Складовими інвестиційної політики держави є цінова, фінансово-бюджетна, та зовнішньоекономічна компоненти, за якими визначаються і дотримуються фіскальні, економічні та соціальні принципи із врахуванням об’єктивних та суб’єктивних умов та факторів впливу.

Мета та завдання інвестиційної політики змінюються залежно від умов соціально-економічного розвитку країни, але стратегічно фокусуються навколо забезпечення інвестиційним ресурсом стійкого економічного зростання, збільшення притоку інвестиційного капіталу через створення спри-

ятливого інвестиційного середовища та його функціональних складових, формування позитивного інвестиційного іміджу, що забезпечує підвищення інвестиційної привабливості країни та її територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бехтерева Е. В. Управление инвестициями / Е. В. Бехтерева. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 216 с.

2. Боди З. Принципы инвестирования: 4-е изд.: Пер. с англ. / З. Боди. – М., К., Изд. Дом «Вильянс», 2002. – 984 с.

3. Данилов А. Д. Финансовые инструменты социально-экономического развития государства и регионов: монография / А. Д. Данилов, Т. Г. Затонацкая. – К.: Компьютерпресс, 2009. – 288 с.

4. Кейнс Д.-М. Кейнсианское учение о государственном регулировании экономики / Д.-М. Кейнс: [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/history_econom_science2/17.php

5. Мойсеєнко І.П. Інвестування: Навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко – К.: Знання, 2006. – 490 с.

6. Музиченко А. С. Державне регулювання інвестиційної діяльності: монографія / А. С. Музиченко. – К.: Науковий світ, 2001. – 345 с.

7. Постанова. Кабінет Міністрів України. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності в Україні від 2 лютого 2011 р. – № 389. – [Електронний ресурс] – Доступний з http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF.

8. Сокуренко П. І. Інвестиційна політика як ефективна форма управління ухваленням інвестиційних рішень / П. І. Сокуренко, О. Ф. Кришан // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 208–214.

9. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Д. М. Стеченко. – К.: МАУП, 2002. – 176 с.

10. Федоренко В.Г. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні: Монографія / В.Г. Федоренко, Д.В. Степанов, О.Г. Чувадинський. – К.: Аспект-Поліграф, 2003. – 723 с с. 31

11. Чернуха М. М. Особливості становлення та розвитку адміністративно-правового регулювання інвестиційною діяльністю в Україні / М. М. Чернуха: [Електронний ресурс] – 2011. – Доступний з http:www.nbuv.gov.ua.

ЗНАЧЕННЯ ТУРИЗМУ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

THE IMPORTANCE OF TOURISM IN THE DEVELOPMENT OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY

УДК 338.48

Орленко О.В.
к.е.н., доцент кафедри
готельно-ресторанної справи
Херсонський державний університет

У статті значення туризму розглядається в економіці України та світу. Крім того, безумовно, місце і значення туризму для нашої країни і в багатьох країнах світу. Туризм займає головне місце в міжнародній економічній діяльності. Він є важливим стимулом розвитку світової торгівлі, яка відіграє важливу роль в розширенні і активізації міжнародного співробітництва.
Ключові слова: *туризм, туристичні потоки, туристичні ресурси, фінансова криза, економічний механізм оцінки стану галузі, стратегія розвитку.*

В статье значение туризма рассматривается в экономике Украины и мира. Кроме того, место и значение туризма для нашей страны и многих стран мира. Туризм занимает важное место в международной экономической деятельности. Он является важным стимулом развития мировой торговли, которая играет важную роль в расширении и активизации международного сотрудничества.
Ключевые слова: *туризм, туристические потоки, туристические ресурсы, финансовый кризис, экономический механизм оценки состояния отрасли, стратегия развития.*

In article essence and role of tourism is considered in the economy of Ukraine and world. Also certainly place and value of tourism for our country and many countries of the world. Tourism is occupied by a main place in international external economic communication. He is the important stimulus of development of world trade which is instrumental in expansion and activation of international communication.
Key words: *tourism, tourist streams, tourist resources, financial crisis, economic mechanism of the estimation of the branch development, development strategy.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день туризм став явищем, що увійшло у повсякденне життя майже третини населення планети. Більше того, на початку XXI ст. туризм за обсягами доходу справедливо посів третє місце серед провідних галузей світової економіки. За результатами 2015 року, туристична галузь утворила 11% світового внутрішнього продукту і поглинула більше 12% витрат споживачів. В багатьох країнах і регіонах туризм є основним джерелом прибутків. Надходження з туристичних подорожей у світовому масштабі становлять понад 500 млрд. дол. США щорічно [3]. Найбільші прибутки отримують країни Західної Європи та США.

Аналіз останніх досліджень та публікацій сфери туризму засвідчив значний інтерес науковців різних галузей до цієї проблематики. Зокрема, серед українських дослідників цими питаннями займалися М.П. Афанасьєв, О.О. Любіцева, В.Ф. Кифяк, І.Ю. Мальська, І.Г. Смирнов, Л.М. Устименко, В.В. Худо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми у науковому середовище досить широко описано історію туризму, глибоко розкрито поняття «туризм» та «туристична індустрія», охарактеризовано сучасний стан розвитку туризму, дано характеристику туристично-фінансових потоків та моделей управління в міжнародному туристичному бізнесі, але недостатньо дослідженими залишаються питання оцінки новітніх процесів, що відбуваються на світовому ринку туристичних послуг у сучасних умовах регіоналізації та глобалізації.

Постановка завдання полягає в оцінці стану та розвитку туризму в сучасних кризових умовах, окресленні слабких та сильних сторін національного та світового туризму, функціонування туристичних підприємств ы напрямів підвищення ефективності їх діяльності в світовій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вплив туризму на економіку країни перебування можна дослідити за допомогою оцінки прямого і побічного впливу. Оцінка економічного впливу туризму ґрунтується на витратах туристів. Тут важливо розглядати різні аспекти економіки, які відчувають на собі вплив витрат туристів. Розрахунок економічного впливу цих витрат проводиться за допомогою мультиплікатора. Оскільки місцеві підприємства залежать від інших підприємств-постачальників, будь-які зміни витрат туристів у туристичній місцевості приведуть до змін на виробничому рівні економіки, доходів, зайнятості. Мультиплікатор туризму – це відношення змін одного з ключових економічних показників (виробництво, зайнятість, дохід) до змін витрат туристів. Це певний коефіцієнт, на який повинні множитись витрати туристів.

Якщо схематично розглянемо туристичні витрати, то побачимо, що основні з них, в першу чергу, ідуть на туристичні підприємства, які безпосередньо обслуговують туристів. Частина цих коштів виходить з економічного обігу на оплату імпорту товарів і послуг, які споживаються на місці перебування, і ці кошти в подальшому не відіграють ролі в економічній діяльності території. Решта грошей використовується на придбання місцевих товарів та послуг, покриття власних витрат на енергоносії, оплату праці, податків та інше. В кожному циклі витрат частина коштів накопичується,

частина сплачується державі у вигляді податків і вони перестають обертатись в економіці тієї чи іншої території.

Туристами 20-25% коштів витрачаються в певній місцевості чи країні на додаткові послуги, сувеніри, транспорт та інше, з яких частина продовжує циркулювати в місцевій економіці – решта переходить до держави та осідає у місцевих жителів у вигляді накопичень [2]. При оцінці значення мультиплікатора важливо вибирати не тільки методику, але й визначати вид мультиплікатора, кожний з яких виконує свої специфічні функції:

– мультиплікатор виробництва вимірює обсяг додаткового виробництва за рахунок збільшення витрат туристів;

– мультиплікатор продажу вимірює додаткові обороти бізнесу в результаті збільшення витрат туристів;

– мультиплікатор доходів вимірює додаткові доходи у вигляді заробітної плати, орендної плати, відсотків від позичок і прибутку;

– мультиплікатор зайнятості характеризує кількість робочих місць, створених за рахунок додаткових витрат туристів.

Економіка туризму безпосередньо пов'язана з багатьма секторами економіки різних галузей господарювання і тому для розрахунку мультиплікатора потрібна чимала база даних. В 10 найбільш розвинутих країнах світу головним мотивом для здійснення подорожі залишається відпочинок. Найбільше значення відпочинку надають в тих країнах, які не мають теплого моря. Тут частка відпочинку серед інших поїздок складає 76-83%. По-іншому складаються справи в державах, що володіють чудовими пляжами та сприятливим кліматом. В цих країнах частка відпочинку за кордоном складає вже 62-73%.

До економічних функцій туризму, в першу чергу, відносяться економічні вигоди, які він надає. Так, туризм стимулює розвиток елементів інфраструктури – готелів, ресторанів, підприємств торгівлі тощо. Він зумовлює збільшення дохідної частини бюджету за рахунок податків, що можуть бути прямими (плата за візу, митний збір) або непрямими (збільшення заробітної плати робітників спричинює збільшення сум прибуткового податку, що сплачується ними в бюджет). Крім цього, як зазначалося вище, туризм має широкі можливості для залучення іноземної валюти і різного роду інвестицій [4]. Не менш важливою економічною функцією туризму є диверсифікація економіки, утворюючи галузі, що обслуговують індустрію туризму, забезпечує зростання доходів населення та підвищення рівня добробуту нації.

Розробляючи власну національну систему індикаторів сталого розвитку туризму, доцільно максимально використати відповідний міжнародний

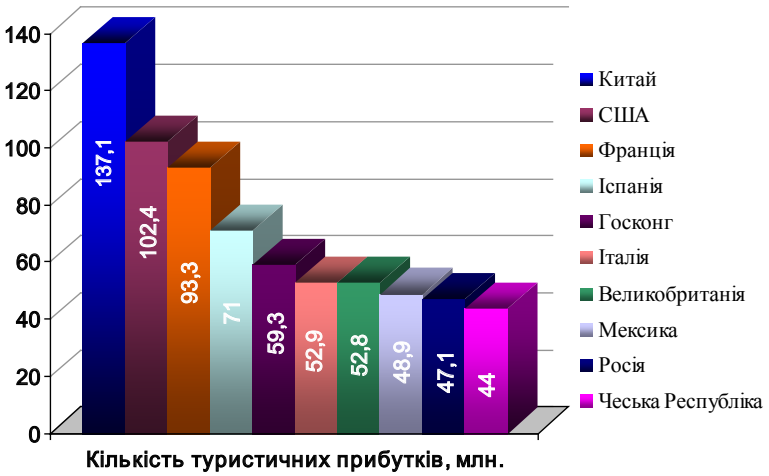


Рис. 1. Кількість туристичних прибутків [1]

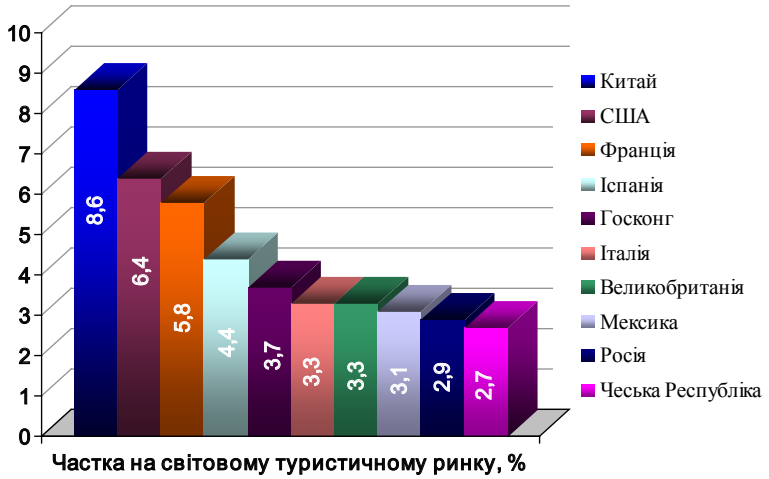


Рис. 2. Частка на світовому туристичному ринку [1]

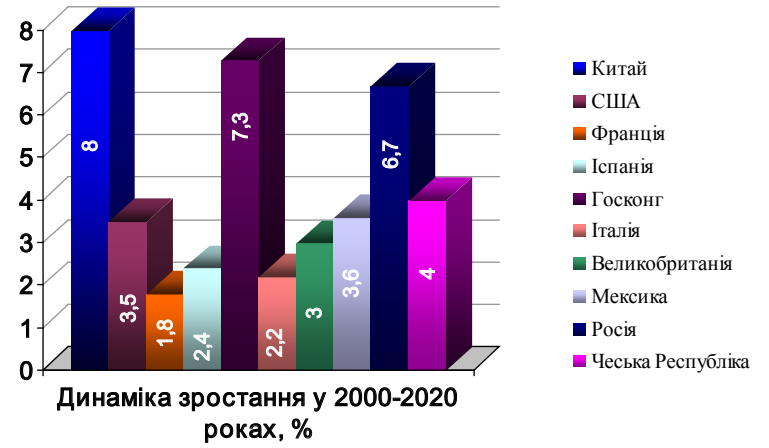


Рис. 3. Популярні туристичні напрямки [1]

досвід. Про необхідність вивчення та актуальність формування індикаторів сталого розвитку туризму свідчать програми Європейського Союзу, розроблені у 2013 році. Програма ЄС «Європейський туризм: система індикаторів сталого розвитку 71 територій» (European Tourism Indicators System Toolkit for Sustainable Destination) розроблялась два роки. Вона містить 27 основних та 40 додаткових індикаторів:

– основні індикатори (Core indicators), які ідентифіковані як базові та найважливіші;

– додаткові (Optional indicators), які більше відносяться до тих регіонів, що мають потужну систему моніторингу сфери туризму. Індикатори розподілені на чотири секції: управління, економіка, соціально-культурний вплив, вплив на довкілля.

Прогноз найбільш популярних туристичних напрямків до 2020 року наведено на (рис. 1-3).

Із рисунків видно, що при щорічному зростанні на 8% кількість туристичних прибуттів у Китай досягне до 2020 року 137,1 млн. дол. Другим за популярністю туристичним напрямком стануть США (102,4 млн.), далі – Франція (93,3 млн.), Іспанія (71,0 млн.), Гонконг (59,3 млн.).

Щоденні витрати туристів, за винятком коштів на авіаперевезення, збільшаться до 5 млрд. доларів у день. За прогнозами ВТО, очікується бурхливий розвиток виїзного туризму. Найбільшими країнами постачальниками туристичних потоків стануть Німеччина, Японія, США, Китай, Великобританія [5]. Економічна відсталість країн Східної Європи є реальним бар'єром для залучення населення цих країн у міжнародний туризм. Обсяги туризму між країнами Західної і Східної Європи будуть зростати в основному в напрямку зі Сходу на Захід.

Також вплив туризму на економічний розвиток виявляється у підвищенні ділової активності та розширенні виробництва товарів і послуг у результаті збільшення платоспроможного попиту за рахунок іноземних та місцевих екскурсантів. З економічної точки зору привабливість туризму як галузі, що надає послуги, полягає у швидшій окупності вкладених коштів та отриманні доходу у вільно конвертованій валюті. У багатьох країнах туризм входить у першу трійку провідних галузей держави, розвивається швидкими темпами і відіграє важливе соціальне та економічне значення, оскільки він: збільшує місцеві доходи, створює нові робочі місця, розвиває всі галузі, пов'язані з виробництвом туристичних послуг, розвиває соціальну та виробничу інфраструктури у туристичних центрах, активізує діяльність народних промислів і розвиток культури та сприяє їм, забезпечує зростання рівня життя місцевого населення, збільшує валютні надходження.

Але позитивний вплив туризму на економіку держави відбувається тільки у тому випадку, якщо він розвивається всебічно тобто не перетворює економіку країни в економіку послуг. Іншими словами, економічна ефективність туризму передбачає, що він в державі повинен розвиватися паралельно і у взаємозв'язку з іншими галузями соціально-економічного комплексу [6].

Туризм відіграє важливу роль у створенні робочих місць, і, за прогнозами, впродовж наступних п'яти років у світі створюватиметься 2500 нових робочих місць щодня. Охоплюючи багато секторів економіки, майже неможливим стає визначення точної оцінки кількості працівників, зайнятих у сфері туризму. Крім того, вирішення проблеми реальної оцінки ускладнюється ще й специфічним характером праці (сезонність, робота за сумісництвом, тимчасова робота тощо). І все ж кількість зайнятих у туристичній сфері постійно зростає. Це одна з не багатьох галузей економіки, де залучення нових технологій не призводить до скорочення працюючого персоналу. Це має важливе значення, оскільки, поглинаючи більше робочої сили, туризм зменшує соціальну напругу в суспільстві. Крім того, світовий досвід показує, що індустрію туризму можна розвивати і в період економічних криз, що має важливе значення для країн Східної Європи. Витрати на створення одного робочого місця тут в 20 разів менші, ніж у промисловості, а оборотність інвестиційного капіталу в 4 рази вища, ніж в інших галузях господарства. Прикладом можуть бути такі країни, як Аргентина, Бразилія, Мексика, Єгипет, Туніс, Перу та інші.

В багатьох країнах світу туризм є однією з найбільш пріоритетних галузей, внесок у валовий національний дохід яких складає 20-45%, а надходження від іноземного туризму є основним джерелом отримання валюти. Отже, галузь туризму не тільки приносить значну частину прибутку до бюджету туристично-розвинутих держав, а й є надзвичайно перспективною і безсумнівно може стати одним з головних джерел надходжень до держбюджету інших країн.

Висновки. В Україні існують всі передумови для розвитку туристичної сфери. Зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, розгалуження санаторно-курортної бази – всі ці фактори зумовлюють конкурентні переваги України в пропозиції туристичного продукту. Туристичний потенціал України на сьогодні розкрито не повною мірою, про що свідчить 0,5 – 1,5% частка туристичної галузі в структурі ВВП країни. Основними перепонами, що перешкоджають розвитку туристичного сектору в Україні, сьогодні виступають переважно чинники управлінського, економічного, екологічного, соціального та культурного характеру.

Світовий туризм є вагомим рушієм зростання економіки, збільшення частки виробництва, працевлаштування та міжнародних трансакцій. Тому

в сучасній світовій економіці спостерігається розширення сектора туристичних послуг у багатьох країнах. Загальносвітові тенденції демонструють, що туризм має передумови, щоб зайняти вагому нішу в економіці країн. Отже, аналізуючи розвиток міжнародного туризму за останні роки, необхідно зазначити, що туризм перетворився в перспективну галузь міжнародного бізнесу з багатьма напрямами свого розвитку, індустрією курортів, особливими фінансовими інструментами, системою комунікацій; став складовою частиною стратегічних, економічних і соціальних концепцій розвитку країн світу; сприяє розвитку багатьох пов'язаних з ним галузей економіки; допомагає створювати робочі місця і, таким чином, вирішує проблему зайнятості працездатного населення; потребує державної підтримки для свого подальшого розвитку як індустрії, яка ефективно організує не тільки відпочинок, але й оздоровлення людей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Світова туристична організація UNWTO: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unwto.org

2. Группа двадцати впервые признает путешествия и туризм движущей силой экономического роста и принимает на себя обязательство проводить работу в целях облегчения путешествий PR No.: PR12040 Madrid, London 20 Jun 16: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://media.unwto.org/ru/press-release/2016-07-16/gruppa-dvadtsati-vpervye-priznaet-puteshestviya-i-turizm-dvizhushchei-siloi

3. Международный туризм уверенно продвигается к преодолению миллиардного рубежа: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://media.unwto.org/ru/press-release/2012-09-19/mezhdunarodnyi-turizm-uverenno-prodvigaetsya-k-preodoleniyu-milliardnogo-ru

4. Міністерство культури і туризму України «Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні на сучасному етапі»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/183853;jsessionid=CBACCE

5. «Україна: конкурування в світовій економіці – Стратегії успіху» Агентство США з міжнародного розвитку USAID UKRANE / Київ / 2015 – 172 с.

6. Міністерство культури і туризму України «Підсумки туристичного сезону 2015 року»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/225433;jsessionid=0D83FF45195E032487951CE94852260C

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

MECHANISM OF ENTREPRENEURSHIP FORMATION AND YOUTH EMPLOYMENT IN RURAL AREAS

УДК 338.631

Плотнікова М.Ф.
к.е.н., доцент кафедри
інноваційного підприємництва
та інвестиційної діяльності
Житомирський національний
агроекологічний університет
Булуй О.Г.
к.е.н., доцент кафедри
інноваційного підприємництва
та інвестиційної діяльності
Житомирський національний
агроекологічний університет
Ващенко А.О.
магістр
Житомирський національний
агроекологічний університет

Висвітлено науково-теоретичні підходи та стан розвитку сільських територій Житомирської області. Виявлено проблеми становлення підприємництва та чинники, що їх зумовлюють. Розкрито напрями активізації процесів саморозвитку. Обґрунтовано механізм залучення молоді до відродження сільських територій. Визначено ефективність впровадження системи заходів з саморозвитку на основі реалізації концепції «Родова садиба».
Ключові слова: *сталий розвиток, розвиток сільських територій, підприємництво, зайнятість, соціальна адаптація.*

Освещены научно-теоретические подходы и состояние развития сельских территорий Житомирской области. Выявлены проблемы становления предпринимательства и факторы их обусловливающие. Раскрыты направления активизации процессов саморазвития. Обоснован механизм привлечения молодежи к возрождению сельских территорий. Определена эффективность внедрения системы мероприятий по саморазвитию на основе реализации концепции «Родовая усадьба».
Ключевые слова: *устойчивое развитие, развитие сельских территорий, предпринимательство, занятость, социальная адаптация.*

The article describes theoretical approaches and the state of development of rural territories in Zhytomyr region. It demonstrates the problems of establishing entrepreneurship and their factors. The article reveals directions of intensification of the processes of self-development. The authors explained the mechanism of attracting young people to the revival of rural areas. The article shows the effectiveness of the implementation of the system of self-development based on the concept of «Patrimonial estate».
Key words: *sustainable development, rural development, entrepreneurship, employment, social adaptation.*

Постановка проблеми. Характерною рисою суспільно-економічного сектору сучасності є поширення принципів сталого розвитку, нульових підходів до антропогенного навантаження на навколишнє середовище (концепція «нульового зростання), екологізації виробництва та життєдіяльності (введення біологічних, органічних, пермакультурних, безвідхідних і енергозберігаючих технологій), пріоритетність впровадження інноваційних підходів, нано-, інформаційних та когнітивних технологій і ноосферного бачення щодо подальшого розвитку людства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти формування та функціонування аграрного ринку, трансформація та реструктуризація форм господарювання та виявлення ролі основних учасників цих відносин є в незмінно в колі уваги В. Андрійчука, П. Саблука. Система та механізм інфраструктурного забезпечення агропромислового сектору економіки є центральною темою досліджень Т.А. Бутенко, Л.І. Калачевська, Т.П. Кальна-Дубінюк, В.В. Клочана, Д. Крисанова, Ю.В. Плакса, І.І. Проданова, І.В. Прокопи, В.В. Самсонова, О.К. Трофімова та інші. Автори визначають дефініції та практичну складову системи виробництва та інфраструктурного забезпечення сільської місцевості [1–3], вивчають механізм його розвитку з позицій активності окремих його елементів [4], дають якісну оцінку інформаційно-консультаційному забезпеченню суб'єктами ринкової інфраструктури [5], дають характеристику рівню наданих послуг в Україні та світі, а також їх ролі у формуванні попиту й пропозиції на продукцію [6, 7] тощо. Проблемам активізації й гармонізації суспільно-економічних стосунків, організації, інвестиційній та інноваційній діяльності з метою розвитку сільських територій присвячені чисельні праці як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Такими є результати досліджень О. Бородіної, О. Булавки, М. Маліка, О. Попової, В. Россохи, П. Саблука, О. Скидана та інших. Аспекти регіонального розвитку територій, можливості використання європейського і світового досвіду в діяльності національних і наднаціональних формувань описані у працях В. Гейця, Т. Зінчук. Теоретичні, методологічні і практичні аспекти розвитку сільських територій, а також перспективи оптимізації національної аграрної політики знаходяться в центрі уваги В. Збарського, І. Прокопи, Л. Шепотька, В. Юрчишина. Наявність асиметрій і диспропорцій в сільському розвитку вимагають подальших економічних, політичних, соціальних і екологічних перетворень як в світовій економічній системі, так і в Україні.

Постановка завдання. Метою дослідження вивчення механізмів активізації підприємницької діяльності на сільських територіях через інструменти самозайнятості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічна ситуація в Україні набуває загострення особливо на території міст, де 60% ВВП країни створює загрозу техногенного навантаження для 70% населення країни (80% промислових підприємств зосереджені в містах та селищах міського типу, в яких зосереджено 90% відходів в країні) [1]. Складність процесів в містах головним чином

пов'язана з концентрацією важкої промисловості, транспортними потоками, що підвищують вміст канцерогенів у ґрунті, воді та повітрі. Міста є залежними від налагодження систем ресурсного постачання та відведення відходів з подальших їх очищенням, в той час як комунальні системи є часто перевантаженими, потребують капітального ремонту, постійного контролю і відновлення. Водночас деградаційні процеси в державі загострюють демографічну проблему та знижують рівень зайнятості. Потреба адаптації молоді та формування засад підприємницької діяльності є механізмом відродження соціуму та становлення соціально-економічної системи суспільства.

Спад виробництва у сільському господарстві, нестача кваліфікованих спеціалістів в сільській місцевості виявили потребу в інформуванні та знаннях щодо організації та ведення ефективного сільськогосподарського виробництва в умовах ринку. В результаті ринкових трансформацій змінилася структура організаційно-правових форм підприємств в суспільному секторі (табл. 1), так і виробництві валової продукції (рис. 1).

Зростаюча потреба товаровиробників у інформуванні про зміни в секторах економіки та державній політиці, надання допомоги під час ведення виробничої діяльності та інформування про результати наукових досягнень, трансформувалася, як результат процесу прийняття рішення за умов жорсткої конкуренції на ринку. Тому виникла необхідність удосконалення економічних відносин під час виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, товарів, робіт і послуг. Для України сільське господарство є провідною галуззю економіки, яка віддзеркалює динамічні зміни суспільного сектору та соціально-економічні процеси життя держави. Поступове нарощування потенціалу галузі протягом 2000–2015 рр. за одночасного скорочення частки підприємств державної й колективної форми власності стало поштовхом до активізації приватного капіталу, найбільш пристосованого до мінливих ринкових умов. В господарствах населення виробляється 56% продукції тваринництва, 80,6% плодово-ягідної та 88,3% овочевої продукції (80–160% порівняно з обсягами виробництва в суспільному секторі).

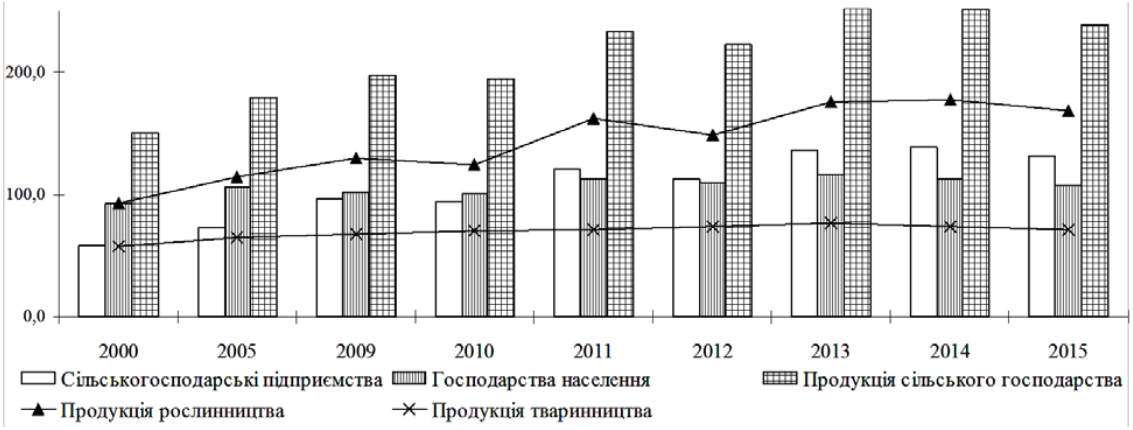


Рис. 1. Виробництво продукції сільського господарства України у постійних цінах 2010 р., млрд. грн.

Джерело: сформовано за даними Держкомстату України [8–10]

Таблиця 1

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання в Україні (на кінець року)

Організаційно-правова-форма господарювання	Рік								
	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Підприємств, тис. од.	834,9	1023,4	1258,5	1294,6	1323,8	1341,78	1372,18	1331,23	1121,35
у т.ч. державні підприємства	9,96	7,75	6,81	6,66	6,51	6,07	5,93	5,56	4,02
акціонерне товариство	34,94	34,57	30,17	28,75	26,57	25,53	24,81	23,11	15,57
товариство з обмеженою відповідальністю	221,90	302,94	418,14	443,22	467,82	488,78	515,37	519,61	488,20
приватні підприємства	192,17	237,98	283,70	285,82	283,91	280,07	278,23	259,77	201,79
виробничі кооперативи	–	4,13	3,86	3,81	3,79	2,46	2,65	2,65	2,32
фермерські господарства	38,56	47,80	49,76	49,51	49,01	49,09	49,17	47,36	43,74
підприємства інших форм	337,37	388,23	466,06	476,83	486,19	489,78	496,02	473,17	365,71

Джерело: сформовано за даними Держкомстату України [8]

Потужний природно-ресурсний потенціал країни використовується недостатньо ефективно, головним чином через фізичне та моральне старіння наявної матеріально-технічної бази, зменшення обсягів капіталовкладень, розбалансування та втрати позицій окремими галузями на внутрішньому та зовнішньому ринках. Результати оцінки розвитку аграрного сектора наведені в табл. 2. Поступове нарощування обсягів продукції головним чином забезпечується за рахунок зростання виробництва продукції рослинництва, яке значною мірою залежить від погодних умов. Позитивною характеристикою такого зростання є підвищення показників продуктивності праці, урожайності та продуктивності тварин.

Зростає виробництво валової продукції у 2000–2011 рр. як в рахунку на одного середньорічного працівника, так і на 100 гектарів сільськогосподарських угідь (на 39,4% та 46,8%, відповідно). Водночас, незважаючи на певні позитивні зрушення в економіці господарств, значними залишаються проблеми розвитку сільських територій, що є пріоритетними з позицій соціально-економічного розвитку країни. Враховуючи специфіку вітчизняного сільського господарства, слід відмітити тенденцію до активізації ролі елементів інфраструктури аграрного ринку та наслідки їх діяльності на суб'єкти господарювання. Останнє особливо яскраво проявляється на регіональному рівні. Водночас, вітчизняні суб'єкти інфраструктури знаходяться на етапі становлення та набуття нових якостей і властивостей, діють недостатньо злагоджено, що часто не дозволяє використовувати їх потенціал щодо умов системного розвитку.

Відсутність достатніх стимулів та механізмів якісного соціально-економічного зростання та вирішення проблем села. Внаслідок недостатнього рівня реалізації системного підходу в управлінні регіональним розвитком великотоварні господарства є концентровані на виробництві високорентабельної та швидкоокупної продукції. Більш трудомістке та індивідуальне виробництво зосереджене в домогосподарствах населення. Недотримання виробниками вимог раціонального природокористування призводить до виснаження угідь, негативно впливає на стан території, знижує рівень життя населення, посилюючи його розшарування. Недостатній рівень розвитку соціально-виробничої інфраструктури, зокрема в сільській місцевості, стримує розвиток широкомаштабного виробництва. Виходом з наявної ситуації є активізація різних форм самозабезпечення, зокрема, самозайнятості населення з подальшим їх об'єднанням в обслуговуючі кооперативи, споживчі спілки, артілі тощо. Організаційно-економічна діяльність спроможна стимулювати дрібнотоварне виробництво. Інтенсифікація розвитку локальних ринків є способом інтенсивного регіонального розвитку, в тому числі за рахунок розширення сфери обслуговування.

Підвищення конкурентоспроможності діяльності суб'єктів підприємницької діяльності в напрямі реалізації Стратегії розвитку «Україна – 2020», Програми діяльності Кабінету Міністрів України на 2015–2016 рр., Угоди про Коаліцію депутатських фракцій у Верховній Раді України, Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, пов'язане з оптимізацією відносин землекористування, формуванням відповідальності власників та користувачів природних ресурсів за наслідки своєї діяльності, забезпеченням сталого розвитку через реалізацію системи заходів природодоцільної діяльності на принципах розумної достатності. Тому напрямом активізації підприємницької діяльності на сільських територіях є реалізація підтриманої Кабінетом Міністрів України концепції

Таблиця 2

Рентабельність сільськогосподарського виробництва в Україні, %

Показник	Рік								
	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Продукція сільського господарства	-1,0	6,8	13,8	21,1	27,0	20,5	11,2	25,8	…
Продукція рослинництва	30,8	7,9	16,9	26,7	32,3	22,3	11,1	29,2	…
Зернові культури	64,8	3,1	7,3	13,9	26,1	15,2	1,5	25,8	43,1
Технічні культури (насіння соняшнику)	52,2	24,3	41,4	64,7	57,0	45,8	28,5	36,5	80,5
Картопля	6,1	4,8	37,0	16,7	36,5	15,7	2,7	17,9	28,2
Овочі	14,0	17,8	12,9	62,1	17,7	-21,5	23,0	9,2	24,2
Продукція тваринництва	-33,8	5,0	5,5	7,8	13,0	14.3	11,3	13,4	…
М'ясо великої рогатої худоби	-42,3	-25,0	-32,9	-35,9	-24,8	-29,5	-43,3	-35,9	-17,9
М'ясо свиней	-44,3	14,9	12,1	-7,8	-3,7	2,0	0,2	5,6	12,7
М'ясо овець та кіз	-46,4	-32,1	-31,8	-29,5	-39,6	-40,0	-42,8	-52,2	-29,6
М'ясо птиці	-33,2	24,9	-22,5	-4,4	-16,8	-7,2	-10,0	-15,4	-6,1
Молоко	-6,0	12,2	1,4	17,9	18,5	2,3	13,6	11,0	12,6
Яйця	10,6	23,5	13,1	18,6	38,8	52,6	47,6	58,8	60,9

Джерело: сформовано за даними Держкомстату України [8–10]

«Родова садиба», головною ідеєю якої є «надати законодавче право кожному громадянину України при бажанні отримати 1 га землі для облаштування Родової садиби. Безоплатно. В постійне (або довічне) користування. Без права продажу. З правом передачі лише в спадок» (проект Закону України). Проект Концепції «РС» підтримується міністерствами і відомствами. Проект Закону України про «РС» підтриманий НААНУ. Як юридичний документ, він розглянутий і підтриманий Одеською юридичною академією. Таким чином, Реалізація концепції «Родова садиба», дозволяє реалізувати довгострокову стратегію розвитку України, повертаючи людям свою маленьку Батьківщину й не створюючи навантаження на державні та місцеві бюджети, примножуючи робочі місця, формуючи творчих та креативних людей здатних створювати своє життя разом з однодумцями.

Екстраполяція наслідків реалізації вказаної концепції та поширення діяльності в напрямі планомірного розвитку мережі населених пунктів на сільських територіях на засадах Родової садиби дозволяє стверджувати, що відродження 600 населених пунктів, що зняті з мапи України за часи незалежності, та 600, в яких за даними паспортизації налічується від 1 до 10 жилих будинків, дозволяє отримати для облаштування однієї родової садиби за 10 років наповнення його всім необхідним для повноцінної життєдіяльності вкладення в розмірі приблизно 300 тис. гривень. Результатом інвестиційно-інноваційної діяльності стане наступне: 1) якщо площа, яку займало село, зняте з карти України, прийняти за 250 га, і віддати її під родові садиби, то а) вкладення (інвестиції) приватними (фізичними) особами, в розрахунку на один населений пункт, складуть (250х300 тис. грн.) 75 млн. грн. протягом 10 років, або 7,5 млн. грн щорічно; б) екологічно чистої плодоовочевої продукції щорічно буде вироблено на 2,5 млн. грн; 2) якщо відродити 600 населених пунктів, які зняті з карти України (і ще не зняті і в них житловими залишається 1-10 будинків, а це близько 600 сіл, які знаходяться на межі зникнення), то це забезпечить: а) зайнятість 100 тис. середньорічних працівників протягом 10 років; б) щорічні інвестиції приватних осіб у розрахунку на рік – 9 млрд. грн; в) щорічно екологічно чистої плодоовочевої продукції в розрахунку на рік буде вирощено приблизно на 3 млрд. грн; 3) у згаданих 1200 населених пунктах буде посаджено 100-150 тис. га лісових насаджень, або збережено 1-1,5 млрд. грн. бюджетних коштів на ґрунтозахисні заходи [4].

Реальність даного проекту полягає в тому, що не потребує окремого фінансування (на початковому етапі досить дії прийнятих Законів та підзаконних нормативно-правових актів) і розуміння того, що всі складові для вирішення цього питання в державі, а саме: земля, яка потребує захисту та піклування з боку держави (яка створює фінансові та інші проблеми державі); люди, які готові взяти землю під свою опіку (під родові помістя); законодавча база, яка дає можливість місцевим органам влади вирішувати ці питання у відповідності зі ст. 102-1 Земельного Кодексу України. Саме ці питання складають основу роботи ВГО НРЗЗ, яка проводиться спільно з місцевими органами влади на рівні областей, районів і сільських рад через проведення круглих столів, громадських слухань та інших форм доносить інформацію до широкої громадськості.

Враховуючи наміри Міністерства аграрної політики та продовольства України та УААН визначити Житомирську область як базову для вивчення процесів створення нових населених пунктів на сільських територіях, було прийнято рішення провести круглі столи в тих районах, де є поселення, а також в інших районах області з метою висвітлення позитивного досвіду планомірного розвитку мережі населених пунктів на сільських територіях. Ця робота також дозволила змінити ставлення до представників нових поселень в позитивну сторону. В наш час підготовлені і затверджені Міністерством освіти і науки України, згідно з вимогами для документів такого рівня, програми вивчення теми розвитку сільських територій шляхом реалізації ідеї «Родове помістя» для студентів аграрних університетів і коледжів. Готуються підручники для освітлення впливу реалізації ідеї «Родове помістя» на розвиток сільських територій в аграрних навчальних закладах країни. У 2015 р. Житомирським агроекологічним університетом підготовлено та проведено 5-денний семінар з представниками аграрних університетів і поселенцями України в Одеській області.

Головними принципами при створенні родового маєтку є: 1) органічне землеробство (в тому числі пермакультурный дизайн); 2) безвідходна життєдіяльність (у тому числі використання джерел відновлюваної енергії); 3) біоадекватні підходи в освіті і вихованні (ноосферна освіта). На виконання доручення Кабінетом Міністрів України, доручення від 02 червня 2014 р. № 43381/8/1-09 Мінагрополітики України визнано, що проект концепції «Родова садиба» спрямований на відродження сільських територій, створення умов для заохочення молоді та сімей з дітьми до роботи і проживання в сільській місцевості, розвиток дітей в екологічно чистому середовищі з відповідною соціальною сферою. Реалізація Концепції дозволяє вирішити демографічну, екологічну та житлові проблеми. Крім того, Коростенська міжрайонна пенітенціарна служба звернулася з пропозицією про проведення круглого столу на тему родових помість для їх контингенту з метою забезпечення зайнятості та профілактики правопорушень. Позитивні наслідки впровадження концепції «Родова садиба» (підвищення рівня зайнятості, забезпечення населення продо-

вольством, вирішення екологічних проблем, розвитку сільських територій) були схвалені і підтримані пенітенціарною службою у вигляді апробації, як інструмент ресоціалізації та забезпечення умов щодо дострокового звільнення засуджених через механізм організації спеціальних поселень, кооперативів і споживчих товариств.

Виходячи з того, що реалізація концепції «Родова садиба маєток», дозволяє сформувати механізм для добровільного заселення сільських територій, освоєння проблемних земель і територій, що, в свою чергу, сприяє: їх ефективному розвитку, продовольчій та економічній безпеці країни, підвищенню доходів населення, забезпеченню гідної заробітної плати та умов праці, зайнятості молоді в сільській місцевості. Підтримана ініціатива Міністерства аграрної політики і продовольства про щорічну участь жителів родових поселень у найбільшій аграрній виставці в «Експоцентрі» країни. Щорічними є фестивалі, де представляють зразки продукції, виробленої у родом маєток, проводять майстер-класи з народних ремесел, круглі столи про ведення сільського господарства, утилізації відходів, освіті і вихованні, екологічної діяльність, спільної посадки дерев та ін. Практика реалізації інноваційних підходів і соціального підприємництва реалізується в 100 діючих родових поселеннях у формі обслуговуючих кооперативів, артілей, силами поселенців, оформлених як підприємці та власники особистих селянських господарств.

Таким чином, механізм досягнення самодостатності сільських територій базується на: 1) їх розвитку як невпинному русі, еволюції простору і структур в ньому; 2) практичній реалізації публічного управління регіональним розвитком сільських територій. Багатовекторний характер розвитку реалізується завдяки різноманіттю форм і методів його досягнення, а також постійному процесу трансформації (перетворення енергій і елементів, що складають систему). Людина як жива система, що само розвивається, нерозривно пов'язаний з самовдосконаленням середовища свого існування, оптимізація якої можлива завдяки природному землеробства, пермакультурному дизайну, безвідходної життєдіяльності, використання поновлюваних джерел енергії, біоадекватних методик навчання і виховання. Практична реалізація публічного управління регіональним розвитком сільських територій шляхом співпраці наступних суб'єктів території: коло поселень (збори представників поселень області); координаційна рада обласних державних організацій; облдержадміністрація або облрада. Ця схема співпраці запропонована обласним органам влади для впровадження в практику адміністрування на обласному, районному та сільському рівні в Житомирській області і може бути успішно поширена на інші громади України та світу.

Відродження 1200 населених пунктів, які зникли з карти України за роки незалежності, дозволить отримати: а) приріст населення сільської місцевості на 1200 тис. осіб; б) додаткові надходження в сімейні бюджети – 3 млрд. грн; 3) підвищення самозайнятості – близько 100 тис. чол.; 4) щорічні додаткові надходження у бюджет – 1 млрд. грн; 5) щорічна економія державного бюджету – 935 млн. грн; 6) щорічне виробництво екологічно чистої сільськогосподарської продукції – на 6 млрд. грн; 7) зменшення імпортозалежності – 7,3%. Позитивна динаміка розвитку родових поселень (в 2001 р. було 1, в 2009 р. – 10, в 2015 р. – близько 100) залучає молодь до життєдіяльності та господарювання на сільських територіях (середній вік поселенців наразі 35±5 років). Поширення природодоцільної діяльності, мінімізація процесів обробітку ґрунту, збільшення обсягів виробництва органічної продукції дозволяють зменшити витрати на матеріально-технічне забезпечення засобів виробництва та праці.

Базовим акцентом зазначених підходів є інтенсифікація впливів окремих елементів виробничих і соціальних систем один на одного, за рахунок чого досягається якісно новий індивідуальний стан громадського зростання, а також значний синергетичний ефект соціально-економічних перетворень. Розширення спектру виробничої діяльності та форм їх реалізації, в тому числі за рахунок диверсифікації виробництва, поширення дистанційних форм зайнятості, розвитку підсобних виробництв та промислів, що, фактично сформували самостійну систему суспільних відносин.

Крім прямих інвестицій фізичних осіб, які не потрібно повертати, механізм РС забезпечує без бюджетних затрат та залучення інвесторів: виробництво екологічно чистої сільськогосподарської продукції; економію бюджетних коштів на проведення ґрунтозахисних заходів; підвищення рівня зайнятості та еколого-економічної стійкості територій. Населення країни є інвестором розвитку сільських територій.

Висновки. Об’єктами інноваційної діяльності у випадку «РС» є: проект Концепції «Родова садиба» – доручення Прем’єр-Міністра України від 3.08.2009 р. № 43381/1/1-09 8-ми міністерствам і відомствам і їх пропозиція вмонтувати принцип «РС» в «Програму сталого розвитку сільських територій до 2020 року», яка на той час розроблялась Міністерством аграрної політики України; земельні ділянки під «РС»: інновація – 1 га, до 50% цієї ділянки повинно бути засаджено неплодовими деревами; нові підходи в освіті й вихованні підростаючого покоління – пріоритетною є ноосферна освіта як біоадекватна методика; впровадження технологій органічного виробництва – екологічно чиста сільгосппродукція за одночасної значної економії часу людини та фінансових ресурсів; технічні та технологічні рішення організації забез-

печення енергоресурсами (альтернативні види виробництва енергії) та механізмом безвідходної життєдіяльності; організаційні рішення у забезпеченні товарами та послугами (споживчі товариства); обслуговування виробничого сектору (обслуговуючі кооперативи), виробництво – артілі; управління життєдіяльністю населеного пункту (нового поселення) – організація та реєстрація в установленому порядку громади, як форми громадського управління життєдіяльністю поселення в умовах децентралізації управління проголошеного в країні; поселенці РС, господарюючи в межах нових населених пунктів, активно розвивають насінництво та селекційну справу, розробляють і впроваджують інноваційні, зокрема, нано-, ІТ-технології (наприклад, поселення Тамера в Португалії відоме своїми технологіями по використанню відновлюваних джерел енергії та очистці води, розроблених для проекту «Біосфера 2» для підготовки життя на Марсі, дослідники якого стали новими поселенцями). Середній вік поселенців в Україні – 35 років. Це молоді люди, які хочуть і можуть працювати, мають вищу освіту, народжують дітей, готові інвестувати в населений пункт працю і кошти. До того ж, ці інвестиції ніхто не буде вимагати повернути. В сільській місцевості починають розвиватися ремесла, сфера послуг та інфраструктура, активно впроваджуються дистанційні (ІТ, редактори, інтернет-магазини, консультації тощо), вахтові (екологічне будівництво, ландшафтний дизайн, заготівля грибів, ягід, овочів, фруктів, фіточаїв) методи роботи та інше. Розпочинають роботу артілі та обслуговуючі кооперативи. Люди більше встигають за менший проміжок часу, є більш здоровими та щасливими. А головне, вони самі взяли на себе відповідальність за своє життя, життя своїх близьких та територію, на якій проживають, й само реалізуються, створюючи самодостатні екосистеми, медіа- та дизайнерські проекти, відроджуючи історію та культуру, формуючи суспільство майбутнього.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання: Монографія /В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.

2. Саблук П.Т. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: Монографія / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 210 с.

3. Прокопа І. Селянські господарства в Україні: генезис, сучасні виклики та домінанти розвитку / І. Прокопа, Д. Крисанов // Економіст. – 2013. – № 11. – 6–10.

4. Кальна-Дубінюк Т.П. Сільськогосподарське дорадництво України: особливості становлення та перспективи розвитку / Т.П. Кальна-Дубінюк // Інформаційний вісник стану та перспектив розвитку дорадництва в Україні. – К.: Науково-методичний центр аграрної освіти, 2009. – С. 5–14.

5. Клочан В.В. Інституціональне забезпечення середовища інформаційно-консультаційного забезпечення в період реформування аграрної сфери / В.В. Клочан // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – Вип. 4 (62). – Т2. – С. 33-39.

6. Плакса Ю.В. Мировой опыт организации информационно-консультационных служб / Ю.В. Плакса // Культура народов Причерноморья. – 2008. – № 147. – С. 150–152.

7. Проданова І.І. Методологічні засади становлення інфраструктури аграрного ринку // Агроінком. – 2005. – № 7. – С. 2–4.

8. Статистична інформація // Держкомстат України. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/\

9. Ukrstat.org – публикація документів Державної Служби Статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/rrv_sgp_u.html

10. Банк даних Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Database/14SILGOSP_/databasetree_uk.asp

11. Вернадський В.И. Проблемы биогеохимии. – М.: Наука, 1980.

12. Батуріна Г.М. «Родова садиба» – один з напрямів сталого розвитку сільських територій // Агроінком. – 2013. – № 4–6.

13. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development // Regional Formation and Development Studies. – 2015. – № 3.

14. Plotnikova M. Innovative character of rural territories social potential realization // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. – 2014. – № 36. – № 4.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ

WAYS OF IMPROVEMENT OF INVESTMENT PROVIDING OF DEVELOPMENT OF LOCAL INNOVATIVE CENTERS

УДК 338.061.6

Сакун О.С.
к.е.н., докторант кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет

У статті проведено аналіз організаційних та економічних механізмів удосконалення інвестиційного забезпечення розвитку локальних інноваційних центрів в Україні. Досліджено роль інвестиційного ресурсу для інноваційного розвитку. Запропоновано механізми взаємодії локальних інноваційних центрів з інвесторами, державою та підприємствами.
Ключові слова: *інвестиційне забезпечення, інвестор, локальні інноваційні центри, інноваційний розвиток.*

В статье проведен анализ организационных и экономических механизмов усовершенствования инвестиционного обеспечения развития локальных инновационных центров в Украине. Исследована роль инвестиционного ресурса для инновационного развития. Предложены механизмы взаимодействия локальных инновационных центров с инвесторами, государством и предприятиями.
Ключевые слова: *инвестиционное обеспечение, инвестор, локальные инновационные центры, инновационное развитие.*

The analysis of organizational and economic mechanisms of improvement of the investment providing of development of local innovative centers is conducted in Ukraine in the article. The role of investment resource is investigational for innovative development. The mechanisms of cooperation of local innovative centers are offered with investors, state and enterprises.
Key words: *investment providing, investor, local innovative centers, innovative development.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі взаємодія освіти, науки, виробництва і фінансових установ набуває ключового значення для інноваційної економіки країни. Забезпечуючу функцію в такій системі взаємодії має виконувати держава. Вона не лише регламентує взаємодію всіх інших суб'єктів за допомогою законодавчих і нормативних актів, а й забезпечує ресурсами шляхом прямої та непрямої фінансової підтримки локальних інноваційних центрів.

Науково-технологічні центри об'єднують науково-дослідні установи, освітні заклади, сервісні та виробничі підприємства з метою забезпечення якнайшвидшого впровадження результатів науково-дослідних і пошукових робіт, винаходів у виробництво. Головне завдання цих інноваційних структур – сприяти розвитку та комерціалізації високих і надвисоких технологій. В Україні основною формою такого об'єднання є технопарки та бізнес-інкубатори, зокрема ті, що засновані на базі вищих навчальних закладів. Разом з тим, залишається багато невирішених проблем у налагодженні співпраці між освітою, наукою і виробництвом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань інноваційного розвитку економіки були присвячені роботи таких українських вчених: В.П. Семиноженко, В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк, О.А. Мазур, В.І. Пила, О.С. Чмир, Д.М. Стеченко, Л.І. Федулова, Л. Яремко, Ю.Г. Симоненко. Окремі проблеми функціонування спеціалізованих науково-технічних локальних утворень досліджувалися А. Андерсоном, Дж. Гибсоном, Д. Форнайл та Т. Бреннер. Проте, невивченими залишаються проблеми взаємодії локальних інноваційних утворень із суб'єктами виробничої сфери, недостатньо вивченим і розвиненим є механізм взаємодії освіти, науки і виробництва в рамках інноваційних центрів, а також взаємодія їх з фінансово-кредитними інститутами і державою. Саме проблемам такої взаємодії присвячена стаття.

Постановка завдання. Завданням статті є розкриття механізму інвестиційного забезпечення взаємодії освіти, науки і виробництва на терені інноваційного розвитку України. З'ясувати роль такої взаємодії в контексті формування вітчизняної інноваційної стратегії, виявити основні проблеми в розвитку локальних інноваційних центрів. Запропонувати нові підходи до вирішення цих проблем та прискорення формування єдиної концепції розвитку локальних інноваційних центрів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі взаємодія освіти, науки і виробництва набуває ключового значення для інноваційної економіки країни.

Компанії зацікавлені в постійному підживленні новими винаходами з метою модернізації та підвищення конкурентоспроможності своєї продукції; вчені – у практичному впровадженні своїх винаходів і отриманні роялті від цієї діяльності; факультети і кафедри університету – в отриманні місць практики для студентів, нових робочих місць для випускників, в оновленні своєї навчально-наукової бази за допомогою компаній; венчурні та інвестиційні фонди – в пошуку нових інноваційних проектів, які дали б їм змогу отримати нові прибутки.

Коло інвесторів інноваційного бізнесу є надзвичайно широким: це пенсійні та благодійні фонди, страхові компанії, різноманітні державні структури, приватні інвестори тощо. Також інвестування у інноваційну діяльність можуть здійснювати інвестиційні та комерційні банки. Оскільки інвестиційна діяльність є першочерговим завданням інвести-

ційних банків, їм належить більш вагома роль у такому фінансуванні. В ролі інвесторів інноваційної діяльності інвестиційні банки беруть участь у формуванні регіональних венчурних фондів через розгалужену мережу філіалів; у формуванні інвестиційних фірм венчурного капіталу; як партнер з обмеженою відповідальністю беруть участь у фондах-партнерствах тощо. Також до процесу венчурного фінансування широко залучені не інституційні інвестори: університети, наукові центри, дослідні інститути, промислові підприємства, різноманітні організації та установи тощо. Вони можуть виступати як самостійні інвестори, або діяти через венчурних посередників.

Механізмом поворотного фінансування і відповідними послугами може бути: позика, кредит, лізинг, сумісна (спільна) діяльність, фінансова інвестиція.

Державні фінансові інститути, що забезпечують реалізацію державної політики підтримки інноваційної діяльності за пріоритетними напрямками науково-технічного розвитку, здійснюють фінансування інноваційних проектів на пільгових умовах повернення наданого фінансування.

Слід зазначити, що послуги потрібні й надаються суб'єкту інноваційної діяльності на будь-якому етапі інноваційного процесу та забезпечують його зв'язок з фінансовими інститутами й інноваційними структурами в цьому процесі.

З метою формування дієвих механізмів фінансової підтримки інноваційної діяльності, нововведень у промисловості та забезпечення економічного зростання в Україні доцільно в рамках державної фінансової системи ввести окремий структурний елемент – Інноваційний банк. Це сприяло б збільшенню сукупного обороту фінансування інноваційних проектів локальних інноваційних центрів. На початковому етапі діяльності держава повинна володіти контрольним пакетом акцій цього банку. Іншими національними співзасновниками банку будуть великі підприємства та будь-які інші зацікавлені платоспроможні суб’єкти господарювання, згодом можуть залучатися й нерезиденти країни.

З метою захисту від ризику та гарантування повернення приватного капіталу інвестору в разі настання ризикової події, доцільним є уповноваження обраної органами виконавчої влади страхові компанії зі страхування інвестицій в інновації.

Доцільно застосувати досвід Ізраїлю та Великобританії. Дольова участь спеціально створених державних інвестиційних фондів у регіональних

Рис. 1. Загальна схема взаємодії суб’єктів за «Програмою спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів»*

** Джерело: розроблено автором*

венчурних фондах стала каталізатором розвитку венчурного інвестування та активно впроваджується і на сьогодні. Обидва фонди створюються в організаційно-правовій формі обмеженого партнерства, здійснюють свою діяльність під керівництвом приватних керуючих компаній (як правило, зарубіжних). Кошти держави складають зазвичай не більше 50% від кожного регіонального фонду, решта має бути залучена від приватних інвесторів. Відносно виплат діє правило першого постраждалого на користь приватного інвестора [1, с. 70].

Участь уряду відіграє важливу роль у налагодженні взаємин між фондами венчурного капіталу й інституційними інвесторами, завдяки ретельному відбору керуючих фондами та компаній-реципієнтів венчурних інвестицій (на основі конкурсу або детальної оцінки заявок). У зв'язку з чим інвестиції, що здійснюються через конструкцію приватно-державних венчурних фондів, є менш ризикованими.

Описані вище механізми слід деталізувати в контексті створення спеціальних державних програм. При створенні таких програм слід скористатись досвідом США як одної з провідних країн з інноваційним типом економіки і найбільш ефективним механізмом формування інноваційної стратегії. Адаптуючи до українських умов розвитку локальних інноваційних центрів такі американські програми, такі, як «Програма інноваційних досліджень», «Програма трансферу технологій», «Програма трансферу технологій у галузі малого бізнесу» і «Програма новітніх технологій» [2, с. 78-90], нами були запропоновані дві нові програми: «Програма спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів» (на основі приватно-державного партнерства), «Програма співпраці «університет – локальні інноваційні центри»«.

Загальна схема взаємодії суб'єктів за «Програмою спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів» представлена на рис. 1.

Перевагами цього механізму є: по-перше, для бізнесу – пряма державна підтримка інновацій, можливість інвестування під гарантії держави; по-друге, для держави – зниження бюджетних витрат за рахунок залучених коштів в сферу інноваційної діяльності, підвищення інноваційної активності пріоритетних галузей економіки, розподіл інноваційних ризиків.

Механізм співпраці «університет – локальні інноваційні центри» має за мету подолання розриву між освітою та впровадженням отриманих знань у створення інновацій. Програма містить такі заходи співпраці: проведення спільних наукових досліджень студентів, викладачів вищих навчальних закладів з науковцями локальних інноваційних центрів за контрактом, проведення бізнес-тренінгів тощо; зміна стратегії навчання в університетах із суто теоретичного викладання до навчання у дослідницьких лабораторіях; започаткування програми спільних дослідницьких центрів «університет – промисловість» як нового виду локальних інноваційних центрів в Україні; створення молодіжних інноваційних центрів у формі некомерційних партнерств, засновниками яких можуть стати вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути, технопарки або технополіси; основним їх завданням має бути визначена комплексна консультаційна підтримка молодіжних інноваційних проектів, включаючи технічне і технологічне сприяння їх доопрацюванню.

Рис. 2. Базова схема механізму функціонування Дослідницького центру «університет – промисловість» у формі корпорації*

** Джерело: розроблено автором*

У межах даної програми ключовими є дві базові програми: програми спільних дослідницьких центрів «університет – промисловість» і програма створення молодіжних інноваційних центрів. При створенні першої програми як прототип доцільно взяти досвід США. Поряд із стратегічними бізнес-альянсами протягом останніх 30 років у США набули активного розвитку партнерські взаємовідносини «університет – промисловість». Фінансування в таких випадках здійснюється на контрактних засадах, а власником результатів досліджень є фінансуюча компанія. Система «університет – промисловість» стала настільки розповсюдженою, що в багатьох навчальних закладах

було створено спеціальні центри (понад 1000 по всій території США), які обслуговують такі проекти [3, с. 60]. На нашу думку, стимулювання такої співпраці сприяє прискоренню виникнення різних видів локальних інноваційних центрів шляхом поєднання інноваційного потенціалу освіти і комерційного прогресу, а значить, і досягненню мети створення ЛІЦ – комерціалізації інновацій.

Програма спільних дослідницьких центрів «університет – промисловість» передбачає два варіанти механізмів фінансування таких центрів. Перший варіант ґрунтується на формуванні дослідницького центру у формі корпорації, до складу якої можуть входити університети, приватні інвестори, місцева влада, інші спонсори і зацікавлені особи. Кожний корпоративний член Центру вносить до спільного фонду річний фіксований членський внесок, що спрямовується на фінансування фундаментальних досліджень, тематика яких визначається Радою Центру. Результати цих досліджень є доступними для всіх членів консорціуму, які, тим не менш, мають можливість вносити додаткові ресурси на підсилення специфічних напрямків, отримуючи у такому випадку переважне право власності на результати.

Наступним етапом є впровадження наукових розробок у виробництво шляхом створення компанії spin-off. У разі успішного її функціонування Фонд центру повинен розподілити отримані доходи між учасниками. Університетам та інститутам необхідно звітуватися про надходження від ліцензування, інвестицій від зовнішніх інвесторів у дослідження і розробки та компанії spin-off, про надходження від діяльності spin-off, про кількість створених робочих місць або розроблені продукти соціального призначення перед Радою Центру. Базова схема механізму функціонування Дослідницького центру «університет – промисловість» у формі корпорації представлена на рис. 2.

Другий варіант передбачає участь у фінансуванні інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу», що був створений у 2011 році [4] за наступним механізмом: Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу надає відносно невелику фінансову підтримку центрам – 20%. Водночас, 80% надходить з інших джерел – переважно від промислових компаній. Якщо центр може довести свою спроможність виконувати серйозні дослідження, Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу надає грант на п'ять років, який може бути продовжений ще на п'ять років, але на меншу суму. Метою є надання сприяння започаткуванню роботи центру, а також підтримка на етапі становлення, але надалі центри мають утримуватися за рахунок університетів і промисловості. Партнерство сторін у центрі формалізується через прийняття спільних рішень Дорадчою промисловою радою центру, представниками університету і бізнесу щодо проведення науково-дослідних робіт. Індикатором успіху, за критерієм Фонду, має стати обсяг дослідницьких робіт, що здійснюються центром за контрактами з промисловістю (рис. 3).

У рамках даної програми передбачено також наступні заходи щодо взаємодії університетів і промисловості:

1) короткострокові програми навчання для студентів з метою поглиблення чи розширення знань з обраних ними спеціальностей. Окрім академічної програми, студентам надаються різноманітні можливості формування додаткових компетенцій: пройти школу маркетологів, школу рекламних агентів, школу експертів у галузі земельних ресурсів тощо;

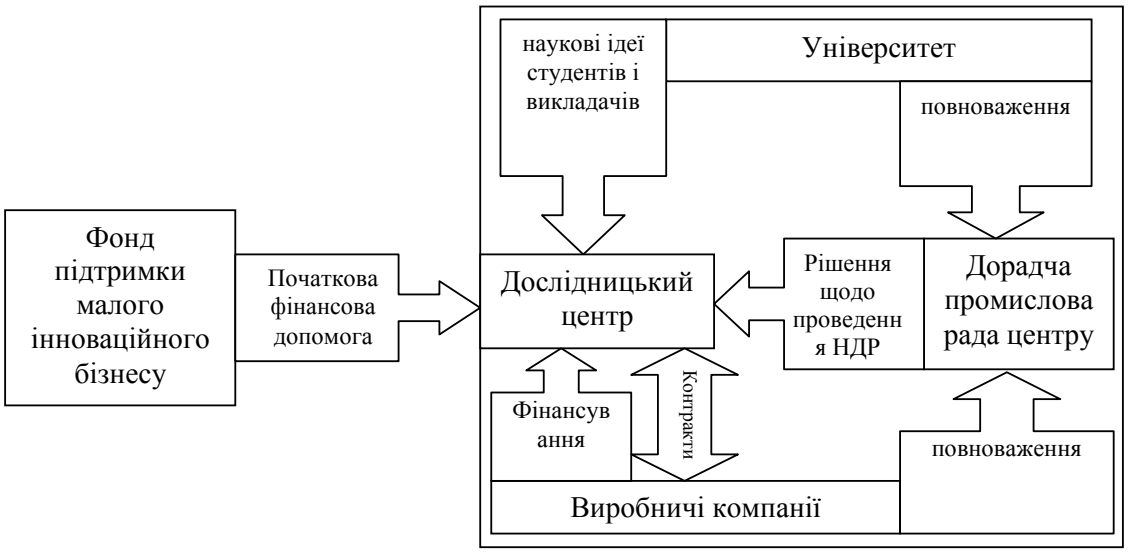


Рис. 3. Базова схема механізму функціонування Дослідницького центру «університет – промисловість» за допомогою Фонду підтримки малого інноваційного бізнесу*

** Джерело: розроблено автором*

2) організація виїзних лекцій провідних викладачів з базових та профільних дисциплін за програмами навчання, а також на замовлення студентів та роботодавців з актуальних питань науки, техніки, сучасних технологій тощо;

3) проведення практичних занять, лекцій, тренінгів із залученням відомих керівників підприємств, практиків;

4) утворення спільних бізнес-інкубаторів для практичного впровадження інноваційних ідей студентів та викладачів на базі дослідницьких центрів.

Також визначено, що важливим завданням для держави є пошук перспективних ідей в університетах і дослідницьких центрах, забезпечення інвестиційного фінансування на ранніх стадіях розвитку компаній, фінансування розробки бізнес-планів і науково-дослідної діяльності, розширення міжнародного співробітництва дослідницьких організацій. Для забезпечення фінансування можуть бути застосовані наступні механізми:

– фінансування проектів на рівні до 30% за допомогою прямого субсидування;

– виділення грантів компанії до половини витрат, якщо вона проводить дослідження в кооперації з університетом, а не тільки розробку нового продукту;

– виділення ризикових позик компанії до 60-70% від витрат на розробку нового продукту або процесу. Компанія зобов'язана повернути позику, якщо розробка успішно була виведена на ринок;

– здійснення фінансування проектів терміном до двох років, а в разі сприятливих результатів розробки нового продукту продовжується ще на 2-3 роки у вигляді ризикового позики.

Такі заходи можуть бути покладені на Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу, оскільки це не суперечить його статуту і меті створення.

У сучасних макроекономічних умовах особливе значення мають консолідація зусиль держави, науки і освіти у формі технологічної платформи, діяльність якої має бути спрямована на активне формування державної політики в інноваційній сфері, експертний супровід науково-технічних й інноваційних проектів, підвищення рівня освіти в суспільстві, просування вітчизняної продукції на світовий ринок. При цьому йдеться про необхідність побудови технологічної платформи як на рівні країни, так і на рівні окремих регіонів. Формування технологічних платформ на локальному рівні відповідає державній стратегії інноваційного розвитку і дозволяє вирішити найважливіші соціально-економічні та модернізаційні проблеми. МІЦ покликані стати молодіжною складовою, навчальним, експериментальним майданчиком і кадровою базою для майбутніх технологічних платформ у вигляді локальних інноваційних центрів.

Таким чином, на основі викладених пропозицій щодо вдосконалення організаційно-економічних основ розвитку локальних інноваційних центрів буде здійснено посилення взаємодії локальних інноваційних центрів, освітніх закладів, держави, фінансово-кредитних установ і виробництва. У контексті запропонованої стратегії системоутворюючим елементом є локальні інноваційні центри у вигляді технопарків, наукових парків, дослідних або індустріальних парків. Запропоновані програми включають механізм взаємодії локальних інноваційних центрів, держави, приватного сектора і вищих навчальних закладів. За такого підходу в рамках створюваної системи виникає можливість формування «замкнутого» інноваційного і освітнього ланцюжка, де кожен з елементів відіграє ключову роль в рамках своїх компетенцій, а ЛІЦ забезпечує координацію дій і злагоджену політику, спрямовану на досягнення ефективності і конкурентоспроможності взаємодії в цілому.

Ключову роль в ефективності такої взаємодії відіграє державна підтримка, як фінансова, так і організаційна, а тому нами було запропоновано застосування державно-приватного партнерства для залучення приватного сектора до фінансування проектів локальних інноваційних центрів. Локальний інноваційний центр, у свою чергу, створює і розвиває необхідні зв'язки між усіма учасниками: інвесторами, дослідницькими організаціями, університетом, великими промисловими підприємствами, фінансовими структурами, органами влади і фінансово-кредитними установами. Окрім формування загального синергетичного ефекту і підвищення конкурентоспроможності, можна говорити про низку додаткових переваг, які отримають учасники від реалізації вказаних заходів:

1) для підприємств:

– підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок використання новітніх технологій та результатів науково-технічних досягнень дослідницьких центрів і університетів;

– вирішення кадрової проблеми за рахунок використання освітянського потенціалу університетів та інших освітянських організацій;

– значна економія витрат за рахунок пільгових умов розміщення і надання широкого спектра послуг на базі технопарку або спільних досліджень з університетом; ширший доступ до ринку капіталу;

– формування привабливого інвестиційного іміджу;

– доступ до унікального високотехнологічного обладнання;

– доступ до інформаційних ресурсів;

– можливість взаємодії з органами державної влади, ЗМІ.

2) для дослідницьких організацій:

– комерціалізація результатів науково-технічної діяльності;

– зростання попиту на дослідження і науково-технічну продукцію з боку підприємств;

– значне підвищення статусу вченого та ролі науки у суспільстві через нормалізацію оплати праці;

– можливість для молодих учених зрозуміло і прозоро планувати професійну кар'єру;

3) для університету такий підхід дозволить забезпечити: активізацію науково-технічної діяльності;

– комерціалізацію результатів науково-технічної діяльності;

– інтенсифікацію інноваційної активності студентів, аспірантів, професорсько-викладацького складу;

– підвищення якості освітянських процесів університету через використання інноваційного потенціалу.

4) для фінансово-кредитних установ: підвищення оборотності капіталу, державні гарантії повернення позик, підвищення рентабельності за рахунок інвестування у ризикові, але високоприбуткові проекти; покращення іміджу та розширення кола клієнтів.

Україна має позитивний досвід створення інноваційної інфраструктури виробництва на прикладі технопарків, який свідчить про перспективність їх подальшого розвитку. Водночас, для того, щоб локальні інноваційні центри стали дієвим чинником інноваційного розвитку країни, необхідно переходити до більш повної системи інфраструктурних елементів та передбачати більш ґрунтовну нормативну базу та різноманітні державні стимули, спрямовані на прискорення впровадження наукових результатів у практику, на виведення окремих галузей на конкурентоспроможний рівень.

Основні недоліки в діяльності українських інноваційних центрів пов'язані з недосконалою системою супроводу цієї діяльності. Для організації наукових центрів необхідно не лише сформувати багатоканальну систему фінансування науки, але й перейти від адміністративного управління науково-технічною сферою до економічного механізму координації та комерціалізації результатів діяльності науково-технічної сфери завдяки інтеграції освіти, науки та виробництва. Таким чином, головні завдання, які і нині не втрачають актуальності, це:

– розробка єдиної стратегії розвитку інноваційних центрів на основі організаційно-економічного і структурного об'єднання науки, освіти, фінансового сектора і виробництва;

– удосконалення системи державного регулювання науково-технологічною та інноваційною сферами, що повинно супроводжуватись розвитком інноваційної інфраструктури;

– кардинальні зміни щодо системи державної підтримки науково-технологічних та інноваційних програм;

– створення спеціалізованих центрів державно-приватного партнерства у галузі інновацій.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, запропоновані заходи з удосконалення організаційно-економічних основ підтримки локальних інноваційних центрів реалізуються за допомогою двох державних програм: «Програма спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів» (на основі державно-приватного партнерства) і «Програма співпраці «університет – локальні інноваційні центри». Ці програми передбачають поєднання в єдину систему взаємодії локальних інноваційних центрів, фінансово-кредитних установ, промислових підприємств, вищих навчальних закладів і приватних інвесторів за допомогою непрямих інструментів державного впливу. Реалізація цих програм забезпечить перехід виробництва на новий інноваційний рівень, сприятиме позитивним зрушенням у галузі освіти, підвищить зайнятість населення і, як наслідок, активізує розвиток національної економіки в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Денисюк В. А. Комерціалізація результатів наукових досліджень: європейський досвід та стан в Україні / В.А. Денисюк // Актуальні проблеми науково-технологічної та інноваційної політики в контексті формування загальноєвропейського наукового простору: досвід і перспективи. Матер. XXIII Київ. міжн. симп. з науковозн. і н.-техн. прогнозування., м. Київ, 16-17 червня 2010. – К.: Феникс, 2010. – С. 66-76.

2. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник / [за заг. ред. І. В. Сіменко, Т. Д. Косової] – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 384 с.

3. Мехеда Н.Г. Особливості та проблеми формування інноваційної інфраструктури в Україні / Н.Г. Мехеда, К. Завадська // Вісник Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького. – 2010. – № 4. – С. 36-40.

4. Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»: Постанова, Статут від 12.12.2011 № 1396: [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1396-2011-%D0%BF

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

COMPARATIVE ANALYSIS OF STRATEGIC DEVELOPMENT BENCHMARKS OF ELECTRIC-POWER INDUSTRY IN UKRAINE AND THE WORLD

УДК 338.12.017

Салашенко Т.І.
к.е.н., старший науковий співробітник
Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку
НАН України

У статті проаналізовано форсайт-прогнози розвитку світової електроенергетики, визначено консенсус-прогноз, та проведено порівняння довгострокових трендів розвитку електроенергетики України та світу.
Ключові слова: *електроенергія, форсайт-прогноз, консенсус-прогноз.*

В статье проанализированы форсайт-прогнозы развития мировой электроэнергетики, составлено консенсус-прогноз, и проведено сравнение долгосрочных трендов развития электроэнергетики Украины и мира.
Ключевые слова: *электроэнергия, форсайт-прогноз, консенсус-прогноз.*

The article analyzed the foresight-projection of the global power sector development, defined the consensus-projection, and compared long-term trends in the power industry development in Ukraine and in the world.
Key words: *electricity, foresight-projection, consensus-projection.*

Постановка проблеми. Майбутнє світової енергетики чітко не визначено, щорічно відбуваються суттєві зрушення, геологічного, економічного або технічного характеру, які визначають превалювання того чи іншого тренда в її розвитку. Фокус світової спільноти спрямований на пошук такого вектора, який забезпечить енергетичну безпеку і екологічну прийнятність в боротьбі зі зміною клімату [1]. Глобальна мета розвитку світової енергетики, прийнята на Паризькій конференції в грудні 2015 р., полягає в обмеженні зростання середньосвітової температури на 2°С щодо доіндустріального рівня, у зв'язку з чим країни-учасниці конференції представили свої очікувані національні вклади (Intended Nationally Determined Contributions (INDCs)). Таким чином, визначення довгострокових трендів у розвитку світової енергетики зумовлює вибір національних стратегічних пріоритетів у сфері управління енергетичною безпекою і є запорукою прийняття правильних інвестиційних рішень. Розбіжності щодо довгострокових енергетичних трендів в дослідження різних організацій обумовлюють необхідність вироблення єдиної консолідованої думки щодо майбутньої динаміки світового енергетичного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні провідними міжнародними інститутами і енергетичними компаніями розробляються власні форсайт-прогнози, спрямовані на визначення енергетичної картини майбутнього, серед основних необхідно виділити: Прогноз світової енергетики Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) за 2015 р. [1], Міжнародний енергетичний прогноз Адміністрації енергетичної інформації США (AEI США) за 2016 р. [2], Прогноз розвитку енергетики світу і Росії до 2040 р. Інституту енергетичних досліджень РАН (ІНЕД) за 2014 р. [3], Інституту економіки енергетики Японії (ІЕЕЯ) за 2015 р. [4], British Petorlem (BP) за 2016 р. (BP-2016) [5] і Exxon Mobil (EM) за 2016 р. [6]. Горизонт більшості форсайт-прогнозів, за винятком BP, складає 25 років, тобто до 2040 р., «що дозволяє адекватно оцінювати картину і економічну ефективність проектів з можливістю побачити наслідки прийнятих рішень (як правило, з моменту прийняття інвестиційного рішення до введення великих енергетичних об'єктів в експлуатацію проходить до 10 років, термін окупності може перевищувати 15 років) [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча представлені форсайт-прогнози і узгоджуються в загальних якісних змінах щодо майбутньої енергетичної картини світу, однак, істотно відрізняються за абсолютними показниками. Причини розбіжності абсолютних показників можуть бути обумовлені наступним: по-перше, більшість енергетичних інститутів мають власну база вихідної інформації, що обумовлює наявність певних відхилень в ретроспективі; по-друге, ними обрані різні відправні точки для прогнозування, які визначаються наявністю доступної та достовірної інформації на момент складання форсайт-прогнозу: для ІНЕД РАН – 2010 р., для AEI США – 2012 р., для МЕА і ІЕЕЯ – 2013 р., EM – 2014 р. і BP – 2015 р.; по-третє, в їх основі закладені різні методики і моделі прогнозування, що включають різні модульні блоки; по-четверте, мають місце суб'єктивні судження експертів щодо майбутньої енергетичної картині світу; по-п'яте, існує різна ступінь деталізації даних, яка відповідає колу інтересів організації, що займається форсайт-прогнозуванням.

Вищезазначені чинники обумовлюють необхідність консолідації думок різних експертів (енергетичних інститутів, які займаються форсайт-прогнозування) щодо майбутнього розвитку світової енергетичної системи. Таким чином, визначається необхідність в розробці аналітичного забезпечення прогнозування розвитку світового енергоринку, який буде відображенням загальноринкових очікувань майбутнього (тобто консенсус-прогнозом).

Формулювання цілі статті. Метою статті є порівняльний аналіз форсайт-прогнозів розвитку електроенергетики в світі та визначення консенсус-прогнозу, а також співставлення загальносвітових та національних довгострокових трендів її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні «світова енергетична система знаходиться на роздоріжжі..., а глобальні тенденції є свідомо нестійкими – в екологічному, економічному і соціальному плані» [1, с. 3]. Як зазначається в роботі [3, с. 19], «криза 2008–2010 рр. поклала початок четвертого етапу розвитку світової енергетики, що характеризується черговим подвоєнням цін, диверсифікацією паливної корзини і ще більш стриманим зростанням енергоспоживання». Однак, її «майбутнє не може бути цілком прогнозованим або хаотичним і непередбачуваним» [7, с. 5]. Виходячи з цього, прогнози розвитку світової енергетики не пов'язані з класичним прогнозуванням майбутнього, а є саме варіантами форсайт-прогнозу, який, як стверджується в роботі [8, с. 79], передбачає «формування і є специфічним інструментом управління науково-технологічним розвитком, що спирається на створювану в його рамках інфраструктуру», а саме в енергетиці.

Консенсус-прогноз представляє агрегування думок окремих експертів (якими в цьому випадку виступають організації, які займаються енергетичним форсайт-прогнозуванням), а його виведення підвищує економічну цінність результатів і нівелює екстремумами, встановленими окремими експертами з метою прийняття вигідних їм управлінських рішень. Таким чином, представлений в дослідженні консенсус-прогноз є усередненням абсолютних показників (відносні показники розраховані тільки на основі абсолютних) світового ринку електроенергії. Небаланси, отримані між глобальними та регіональними / секторальними трендами, акцептуються на основі прогнозної регіональної / секторальної структури електроспоживання.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз поточних і прогнозних трендів у розвитку світової електроенергетики

Показник	Середньорічний темп приросту, %						
	1990 – 2013	МЕА 2013'– 2040	АЕІ США 2012'– 2040	ІНЕД, 2010'– 2040	ІЕЕЯ, 2013'– 2040	ВР, 2014'– 2035	ЕМ, 2014'– 2040
ВВП за ПКС	3.4	3.5	3,3	3,5	2,9	3,5	2,9
Чисельність населення	1,3	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Електроспоживання	5,5	2,0	1,9	2,5*	2,0	–	1,9
Викиди CO_2	3,4	0,5	1,0	1,0	1,0	0,9	0,4
Структура кінцевого енергоспоживання							
Вугілля	1	0,4	0,6	–	0,2	–	-
Нафтопродукти	1,6	0,7	1	–	1,1	–	0,8
Природний газ	1,7	1,6	1,8	–	1,6	–	1,4
Електроенергія	3,2	2	1,9	–	2	–	1
Теплоенергія	-0,7	0,3	-	–	0,8	–	-
Біоенергія	1,6	0,6	1,2	–	1,2	–	0,2
Інші ВДЕ	11,7	5,1		–		–	
Інші	–	–	–	–	-	–	0,7
Регіональна структура електроспоживання							
ОЕСР	2,9	0,7	1,1	–	0,9	–	0,8
Не-ОЕСР	9,1	2,9	2,5	–	2,9	–	2,7
Секторальна структура електроспоживання							
Всього	3,2	2	1,9	–	–	–	1,9
промисловість	2,9	1,9	1,3	–	–	–	1,7
Транспорт	1,0	4,1	4,4	–	–	–	---
будівлі	3,7	2,1	2,3	–	–	–	2,1
Електрогенерація за джерелами сировини							
Вугілля	3,4	0,8	0,8	1,9	1,3	–	-0,1
Природний газ	4,7	2,1	2,7	3	3	–	1,9
Нафта	-1,0	-2,5	-2,2	-0,9	0	–	-1,1
Атомна енергія	0,9	2,3	2,4	1,8	2,1	–	2,9
Гідроенергія	2,5	1,8	1,5	1,9	1,1	–	1,2
ВДЕ	9,2	6,5	2,9	7,7	4,4	–	2,8
Всього	3,0	2,0	1,9	2,5	2	–	1,2

** – представлено значення для електрогенерації*
Складено за даними [1-6]

Загальновизнаною світовою тенденцією є універсалізація використання електроенергії, що обумовлює особливий інтерес автора до цього модуля. Як зазначає в прогнозі ІНЕД РАН, «найважливішим трендом розвитку світової енергетики буде подальше зростання частки електроенергії в кінцевому споживанні енергії – ця найбільш зручна у використанні форма енергії буде витісняти всі інші» [3, с. 23]. Згідно з прогнозами ЕМ «у всіх регіонах світу простежується загальна тенденція: в домогосподарствах все частіше використовують більш екологічно чисті види енергоносіїв, і на зміну їх первинним видам приходить електроенергія» [6, с. 26]. А у прогнозах МЕА за рахунок електроенергії буде забезпечувати майже 1/4 кінцевого енергоспоживання до 2040 р., прокладаючи шлях до декарбонізації енергетичної системи, та незважаючи на більш дорогі технології і зростаючі ціни на викопне паливо, електроенергія стає доступнішою (щодо ВВП) в більшості регіонів [1].

Консолідація інформації різних форсайт-прогнозів розвитку світової електроенергетики дозволила виявити довгострокові тренди визначені у табл. 1 та провести їх порівняльний аналіз.

Вихідними передумовами прогнозування попиту на електроенергію в форсайт-прогнозах є тренди економічного зростання і чисельності населення. Згідно з представленими форсайт-прогнозами розмах варіації світового ВВП за ПКС за середньорічними темпами приросту (далі СТП) складе від 2,9% (IEEЯ та ЕМ) до 3,5% (МЕА, ІНЕД, ВР), тоді як прогноз чисельності населення відповідає оцінкам ООН [9], яка вважає, що до 2040 р. чисельність населення нашої планети перевищить 9 млрд осіб (СТП чисельності населення складе 0,9% і в основному пояснюються демографічним переходом від високих до низьких рівнів народжуваності і смертності). З урахуванням посилення тенденції в напряму підвищення енергоефективності СТП електроспоживання має становити 1,9 – 2%, тобто у прогнозному періоді матиме місце суттєвий розрив кореляції між динамікою економічного зростання та електроспоживанням. Ще меншими темпами зростатимуть викиди парникових газів (у CO2-еквіваленті) – від 0,4% (ЕМ) до 1,0% (AEI США, ІНЕД, IEEЯ) на рік, що засвідчує орієнтацію світової енергетичної системи на шлях декарбонізації.

Драйверами зростання електроспоживання будуть країни, які не входять до ОЕСР, річне електроспоживання яких зростатиме на 2,5% (AEI США) – 2,9% (МЕА, IEEЯ) на рік, тоді як в країнах ОЕСР – тільки на 0,7% (МЕА) – 1,1% (AEI США) на рік. В розвинених країнах світу основний приріст абсолютного електроспоживання буде забезпечений все більшим проникненням електроенергії в різні сфери життєдіяльності, то в країнах, що розвиваються прискорені СТП пояснюються насамперед зростанням чисельності населення і розширенням середнього класу.

Вважається, що ринки електроенергії продовжать тенденцію до еволюціонування від ізольованих локальних електромереж до національних і навіть міжнародних [2]. Стимулюючими факторами при цьому будуть розвиток електромереж як в містах, так і сільській місцевості, проникнення електроприладів в усі сфери життєдіяльності [4].

Універсиалізація використання електроенергії обумовлюватиме заміщення викопних видів паливно-енергетичних ресурсів та зміну структури кошику кінцевого енергоспоживання. Згідно з прогнозами МЕА її частка зросте з 18% у 2013 р. до 24% в 2040 р. внаслідок зростання електроспоживання в промисловості, урбанізації населення і поліпшення стандартів життєдіяльності [1]. За прогнозами AEI США її частка зросте з 16% в 2012 р. до 19% в 2040 р. [2]. ІНЕД РАН як і Брітіш Петролеум в своїх форсайт-прогнозах не відображають структуру кінцевого енергоспоживання. І тільки згідно форсайта ЕМ електроспоживання, на відміну від інших прогнозів, поступається лідерством за СТП природному газу, незважаючи на це її питома вага в структурі кінцевого споживання з 16% в 2014 р. до 21% в 2040 р. [6].

Секторальна структура електроспоживання представлена тільки в форсайт-прогнозах МЕА, AEI США і ЕМ, тоді як інші організації, що займається форсайт-прогнозуванням нехтують цією складовою. Крім того, ЕМ не виокремлює прогнозні тренди електроспоживання в транспортному секторі, включаючи її в інші енергоносії.

У секторальній структурі електроспоживання лідируючі місце припадатиме на будівлі (житлова і комерційна сфера): від 52% (ЕМ) до 57% (AEI США). Попит на електроенергію в житловому секторі залежатиме від декількох факторів: динаміки ВВП на душу населення, потреби в обігріві житлового фонду, рівня урбанізації й частки населення без доступу до електроенергії. У сфері послуг електроспоживання піддається впливу заходів із підвищення енергоефективності при вже досить високому рівні електрифікації даного сектора. У промисловості попит на електроенергію зростатиме помірними темпами – від 1,3% (AEI США) до 1,9% (AEI США) на рік, – частка якої в сумарному електроспоживанні залишиться досить складе від 41% (МЕА AEI США) до 48% (ЕМ).

Найвищими СТП буде відрізнятися попит на електроенергію в транспортному секторі – від 4,1% до 4,4% на рік, – проте його частка в структурі електроспоживання змінитися незначно (з 1,6% в 2013 р. до 1,8–2,7% в 2040 р.) внаслідок низького базового абсолютного рівня. Основні технологічні інновації будуть пов'язані з електрифікацією залізничного транспорту і автомобілів (збільшення

частки електромобілів і гібридних транспортних засобів) [6].

В регіональному розрізі секторальна структура електроспоживання матиме істотні відмінності між розвиненими країнами і тими, які тільки-но розвиваються. Диференціація попиту на електроенергію буде обумовлена структурою економік: для зрілих економічних систем (групи країн ОЕСР) основна частка електроспоживання припадає на сферу послуг і житловий сектор, тоді як в країнах, що розвиваються (не-ОЕСР) – на промисловість. Сповільнене зростання чисельності населення, впровадження заходів щодо підвищення енергоефективності будуть сприяти скороченню зростання попиту в зрілих економіках, тоді як в країнах, що розвиваються, відбуватиметься розширення електроспоживання в промисловості [1]. Незважаючи на зміну акцентів в діяльності останніх на сферу послуг, одночасно з впровадженням заходів з підвищення енергоефективності, зниження електромісткості їх ВВП не призведе до різкого скорочення абсолютного рівня електроспоживання.

Ключовими факторами, що зумовлюватимуть зміну структури електрогенерації за видами електростанцій будуть декарбонізація сектора, зниження капітальних витрат на будівництво нових потужностей, збільшення цін на викопні види палива та збільшення ефективності (ККД) електрогенерації, відмова від субсидування викопного палива та підтримка відновлювальних джерел енергії (ВДЕ). Зазначене призведе до посилення конкуренції як всередині паливної корзини, так і між традиційними і ВДЕ за сферу електрогенерації.

Основу світової електрогенерації, як і раніше, будуть становити вугільні електростанції, хоча їх частка істотно скоротитися. Найбільш суттєва зміна значущості вугільної електрогенерації відзначено в прогнозах AEI США – до 29% до 2040 р., що пояснюється прагненням північноамериканського континенту забезпечити збут збільшених обсягів газовидобутку. У той же час IEEЯ визначає можливе зниження вугільної електрогенерації лише на 6 процентних пункти (з 41% у 2013 р.), що обумовлено високою вартістю природного газу при глобалізації газових ринків.

Природний газ вважається найбільш перспективним джерелом електрогенерації серед викопних видів паливно-енергетичних ресурсів. Його частка в майбутній структурі електрогенерації варіюється від 23% (МЕА) до 28% (AEI США і IEEЯ). Заміна фізично зношених вугільних ТЕС на газові одночасно з впровадженням на них технології уловлювання та зберігання вуглеводнів сприятиме радикальному зниженню викидів парникових газів.

Таблиця 2

Консенсус-прогноз електроспоживання в світі

Показник	Ретроспектива	Прогноз					СТП 2013–2040, %
	2013	2020	2025	2030	2035	2040	
Абсолютне електроспоживання, ТВт * год	20144	23406	26047	28563	31107	33770	1,9
у т.ч.							
ОЕСР	9568	10168	10643	11089	11514	11970	0,8
не-ОЕСР	10576	13239	15404	17474	19593	21800	2,7
Електроспоживання на душу населення, МВт * год / особу	2,7	3	3,2	3,4	3,6	3,7	1,1
у т.ч.							
ОЕСР	7,5	7,9	8	8,2	8,4	8,6	0,5
не-ОЕСР	1,7	2,1	2,3	2,5	2,7	2,9	1,8
Питома вага електроенергії в структурі кінцевого енергоспоживання, %	19,7	19,4	20,3	21	21,7	22,4	-
Питома вага в секторальній структурі електроспоживання*							
промисловість	44	46	45	44	43	42	2,0
транспорт	1,6	1,4	1,5	1,7	1,9	2,3	3,5
будівлі	55	53	53	54	55	56	2,3
Електрогенерація, ТВт*год.	23318	27151	30217	33464	36651	39892	2
у т.ч. за видами сировини							
вугілля	9613	10410	11077	11694	12308	12888	1,1
нафта та її похідні	1044	880	804	760	738	720	-1,4
природний газ	5079	5996	7032	8154	9292	10465	2,7
атомна енергія	2478	3167	3495	3934	4237	4543	2,3
гідроенергія	3788	4333	4695	5018	5359	5702	1,5
ВДЕ	1316	2365	3115	3904	4717	5575	5,5

** – СТП розраховано за абсолютними показниками*
Авторські розрахунки

Електростанції на основі нафтової сировини вважаються в усіх форсайт-прогнозах безперспективним джерелом електроенергії: СТП демонструють негативні значення: від -0,9% на рік (ІНЕД РАН) до -2,5% на рік (МЕА).

Електрогенерація на АЕС демонструє різку диференціацію між групами країн світу. Події 2011 р. на Фукусіма Даічі вплинули на перегляд планів розвинених країн світу щодо екологічної безпечності експлуатації АЕС. Так, для розвинених країн прогнозуються помірні СТП вироблення атомної електроенергії – від 0,2% на рік (ІНІЕ РАН) до 1,1% в рік (ЕМ), у той час як країни, що розвиваються, активно нарощують її міцність – СТП варіюються від 5,4% (ВР) до 6,3% (ЕМ) на рік.

ГЕС забезпечать приріст вироблення електроенергії в межах 1,1% (ВР) до 1,9% (ІНЕД РАН) на рік, основне збільшення припадатиме на країни не-ОЕСР – від 1,4% (ВР) до 2,5% (АЕІ США) на рік, тоді як потенціал нарощування в країнах ОЕСР обмежений – СТП знаходяться в діапазоні 0,3% (ЕМ) до 0,8% (АЕІ США) на рік..

Потужності інших ВДЕ вважається найбільш швидкозростаючим джерелом електрогенерації, які здатні забезпечити приріст її виробництва від 2,8% (ЕМ) до 7,7% (ІНЕД РАН) на рік.. Як вважається, в прогнозному періоді буде відбувається істотне скорочення витрат в сегменті електрогенерації на базі інших ВДЕ (не-гідро), однак без субсидіарної підтримки вони, як і раніше, будуть неконкурентоспроможними – в прогнозі МЕА закладене 54%-ве зростання субсидій в розвиток сектора електрогенерації на основі ВДЕ [1]. Серед усіх видів не-гідро ВДЕ найбільш перспективними вважаються вітрові електростанції

Розрахунок консенсус-прогнозу розвитку світової електроенергетики (табл. 2) дозволив встановити абсолютні показники зростання цього ринку.

Згідно розрахованому консенсус-прогнозу, СТП електроспоживання в світі складе 1,9% на рік, що в абсолютному обсязі становитиме 33770 ТВт*год. до 2040 р. При цьому СТП в країнах ОЕСР становитиме 0,8% на рік, а в країнах не-ОЕСР 2,7% на рік, поділив між ними частки в світовому електроспоживанні на 35% і 65% відповідно.

З урахуванням виведення консенсус-прогнозу по сумарному кінцевому енергоспоживанню, можна встановити подальшу сферу розширення застосування електроенергії, питома вага якої до 2040 р. досягне 22%, збільшившись на 2 процентних пункти, у т.ч. в країнах ОЕСР електроенергія займе близько 1/4, тоді як в країнах не-ОЕСР – трохи більше 1/5 сумарного кінцевого електроспоживання.

Консенсус-прогноз вироблення електроенергії дозволяє визначити її СТП на 2,0% на рік, в т.ч. для країн ОЕСР – на 0,9% на рік, а для країн не-ОЕСР – на 1,9% на рік. Забезпечення зростаючого попиту на електроенергію потребуватиме оновлення електрогенеруючих потужностей, що передбачає як введення нових електростанцій, так і продовження термінів експлуатації існуючих, а також виведення з експлуатації застарілих.

З-поміж викопних джерел електрогенерації найбільшим попитом користуватиметься природний газ, частка якого 26% в 2040 р. у порівнянні із 22% в 2013 р. Невикопні джерела електрогенерації (атомна, гідро- та ВДЕ) поділять майже порівну 40% решти ринку.

Узагальнення довгострокові тренди на ринку електроенергії в світі можуть бути зведені до наступного:

1) збільшення значущості електроенергії в структурі кінцевого споживання енергоресурсів;

2) уповільнення темпів зростання попиту на електроенергію у порівнянні з темпами економічного розвитку під дією проведеної енергоефективної політики;

3) збільшення розриву між СТП споживання і вироблення електроенергії, що буде наслідком значних інвестицій в розвиток електромереж, удосконалення диспетчеризації, і підвищення ефективності передачі і розподілу електроенергії;

4) зміщення акцентів в структурі світової електрогенерації з викопних на невикопні види палива та енергії;

5) вугілля залишиться домінуючим енергоресурсом в структурі електрогенерації, однак суттєво втратить свої позиції.

6) найбільші невизначеності в розвитку притаманні атомній енергетиці. Довгостроковий тренд її розвитку залежить від прийняття рішень виходячи з наступних факторів: наслідки катастрофи в березні 2011 р. на Фукусіма Даїчі (Японія); запланованого виведення з експлуатації АЕС в європейських країнах ОЕСР (з країн-учасниць ОЕСР тільки Південна Корея матиме істотних приріст потужностей в АЕ, тоді як Німеччина планує вивести з експлуатації всі АЕС до 2022 р.); прискореного зростання потужностей ядерної енергетики в країнах, що розвиваються Азії;

7) гідроенергетичний сегмент електрогенерації практично вичерпає можливості розширення в прогнозному періоді. Епіцентром попиту на гідроенергію будуть країни, що розвиваються, тоді як в країнах ОЕСР весь гідропотенціал практично реалізований;

8) практично повсемістна відмова від використання нафти та її похідних для вироблення електроенергії.

Однак, представлені в цій статті світові тренди, істотно відрізняються від стратегічний планів реформування національного ринку електроенергії. В Україні наразі існують 3 програмних документи, які можуть розглядатися як елементи форсайт-прогнузування її енергетичного розвитку: Енергетична стратегія України до 2030 року та

подальшу перспективу від 15.03.2006 р. [0], Оновлена Енергетична стратегія України до 2030 р. від 07.06.2013р. [10], та проект Нової енергетичної стратегії України до 2035 р.: безпека, енергоефективність та конкуренція (редакція 07.08.2015 р.) [11]. З огляду на сферу електроенергетики України стратегічними цілями розвитку є:

– інтеграція ОЕС України до європейської енергосистеми з послідовним збільшенням експорту електроенергії (Енергетична стратегія до 2030 р. від 15.03.2006 р.) за рахунок наявності мереж транскордонної передачі Україна-ЄС (проект Нової енергетичної стратегії до 2035 р. від 07.08.2015 р.);

– забезпечення гарантованої відповідності генеруючих потужностей обсягам та режимам споживання електроенергії в ОЕС України, зокрема в частині наявності регулюючих потужностей (проект Нової енергетичної стратегії до 2035 р. від 07.08.2015 р.).

Переставлені національні прогнозні тенденції вказують на різкий розрив між СТП за ВВП та електроспоживанням, що відбиває прагнення України до стрімкого економічного розвитку за доволі стриманих обсягів електроспоживання (табл. 3). Хоча кардинальні зміни в економічному житті українського суспільства протягом 2006-2016 рр. обумовили перегляд стратегічних орієнтирів в напряму уповільнення темпів національного розвитку, прогноз споживання електроенергії мав значно слабші обсяги корегування. СТП електроспоживання в Україні є меншими середньосвітових: 1,6% проти 1,9% на рік, відтак не зрозумілим є енергетичне джерело її економічного зростання.

Основою зростання електроспоживання за секторами економіки буде побутовий сектор та сфера послуг. Прогнозується подальше оснащення життєдіяльності електроприводами, зростання електроспоживання у зв'язку зі зростання житлової площі на одну особу, а також збільшенням площі комерційних приміщень. Представлені СТП здебільшого відповідають тенденціям країн не-ОЕСР (3,6% на рік), тоді як промисловість матиме доволі низькі СТП електроспоживання, що різко відрізняються від СТП ВВП. Відтак, в програмних документах закладено величезний потенціал економії на електроенергії. Промислові тенденції в електроспоживанні здебільшого відповідають середньосвітовим показникам (1,6% проти 2,0% на рік). Електрифікації транспортного сектору не приді-

Таблиця 3

Порівняльний аналіз прогнозних тенденцій розвитку національної електроенергетики

Показник	Ретроспектива	Прогноз		
	2013 – 2014 рр.	Енергетична стратегія України до 2030 р.	Оновлена Енергетична стратегія України до 2030 р.	проект Нової енергетичної стратегії України до 2035 р.
База прогнозування	–	2005 р.	2010 р.	2013 р.
СТП ВВП, %	-5,1	4,6	5,1	≈ 3,2
СТП електро-споживання, %	-6,7	3,3	2,0	1,3
у т.ч. промисловістю	-7,1	2,5	1,8	1,6
сільським господарством	-11,2	4,4	1,6	3,6
транспортом	-7,1	1,3	3,5	1,6
сферою послуг	-5,9	5,2		4,2
населенням	-5,8	5,2	2,2	4,4
Частка електроенергії у кінцевому споживанні	18,0	н/д	н/д	17,7
Частка технологічних витрат електроенергії	11,6	8,2	9	8
Зростання електрогенеруючих потужностей, ГВт	+0,06	+36,5	+12,7	+11,8
ТЕС і ТЕЦ	0	+12,1	-4,2	-5,2
АЕС	0	+15,7	+4,0	+4,2
ГЕС і ГАЕС	+0,03	+5,8	+5,1	+5,8
ВДЕ	+0,03	+2,9	+7,8	+7,4
СТП електрогенерації, %	-10,5	3,3	2,0	1,6
ТЕС і ТЕЦ	-19,2	3,3	1,4	0,2
АЕС	-0,9	4,7	2,0	1,9
ГЕС і ГАЕС	-25,2	1,7	2,4	2,3
ВДЕ	+0,1	2,4	17,1	15,0

Складено за даними [0–11]

лено основної уваги у національних форсайт-прогнозах, що суперечить прогнозними тенденціям в світі (1,6% проти 3,5% на рік). Активним споживачем електроенергії буде сільське господарства, обумовлююче подальший аграрний характер розвитку національної економіки.

Слід звернути також увагу на деяке скорочення питомої ваги електроенергії в структурі кінцевого споживання: від 18% у 2014 р. до 17,7% у 2035 р. Відтак, національну енергетичну корзину й надалі планується орієнтувати на викопні види енергії, тоді як у світі частка електроенергії в структурі кінцевого споживання сягне 22% у 2040 р. проти 20% у 2013 р.

Основу національної електроенергетики, як і раніше, будуть складати ТЕС, однак у порівнянні із стратегічними планами 2006 р. у Новій енергетичній стратегії закладено вивільнення їх потужностей на 4,2 ГВт до 2035 р. Наявні пріоритети розвитку теплової електрогенерації пов'язані із вирішення поточних завдань: подовження їх експлуатаційного ресурсу та скорочення шкідливих вимогу у відповідності із директивами ЄС. Приріст електрогенеруючих потужностей забезпечать електростанції на невикопних видах енергії: атомні, гідро- та на ВДЕ, сумарна потужність яких зросте на 17,4 ГВт. Основу ВДЕ електроенергетики становитимуть ТЕС і ТЕЦ на біогазі та біопаливі, сумарна потужність яких зросте 2,4 ГВт.

Слід звернути увагу, що в жодному світовому форсайт-прогнозі не акцентовано значної уваги на проблемі пікових навантажень в сфері електроенергетики. У той же час Україна є заручником політичної та економічної ситуації, що обумовлює експлуатацію ГЕС та ГАЕС у піковому режимі, призупинку газомазутних ТЕС, використання в напівпіковому режимі вугільних ТЕС середньої та малої потужності. Представлені документи хоча й окреслюють представлену проблему, однак чіткого плану її вирішення не наведено. Як планується

Таблиця 4

Порівняльний аналіз прогнозний трендів розвитку електроенергетики в світі та Україні

Прогнозний тренд світового розвитку	Прогнозний тренд національного розвитку	Відповідність
Зростаючий попит на електроенергію внаслідок зростання чисельності населення, обсягів економічної діяльності, розширення середнього класу	Низькі темпи зростання електроспоживання внаслідок різкого розриву кореляції із обсягами економічної діяльності внаслідок спрямованості на економію електроенергії	Ні
Заміщення електроенергією інших кінцевих енергоресурсів	Закостеніла структура кінцевого енергоспоживання із орієнтацією на викопні види палива, деяке скорочення питомої ваги електроенергії в прогнозному балансі	Ні
Помірне зростання електроспоживання в житловому / комерційному секторах і нарощування електроспоживання промисловістю, прискорене зростання електроспоживання в транспортному секторі	Помірне зростання електроспоживання промисловістю, нарощування електроспоживання в житловому і комерційному сектора, нехтування електроенергією в енергозабезпеченні транспортного сектору	Ні
Домінування та скорочення питомої ваги вугілля в структурі електрогенерації	Домінування та скорочення питомої ваги вугілля в структурі електрогенерації	Так
Впровадження інноваційних технологій в сегменті вугільної електрогенерації для зниження екологічного навантаження	Подовження терміну експлуатації діючих ТЕС та підтягування їх до стандартів ЄС за рахунок модернізації систем пилогазоочищення	Ні
Газова електрогенерація вважається найбільш перспективною з огляду на можливості зниження екологічного навантаження та регулювання маневрових потужностей	Консервація газомазутних ТЕС та перевод їх в робочий резерв	Ні
Стримуючі темпи розвитку атомної енергетики в розвинених країнах і нарощування атомної електрогенеруючій потужності в країнах, що розвиваються	Розвиток національної атомної енергетики за рахунок подовження термінів експлуатації діючих АЕС, будівництво нових енергоблоків діючих АЕС, а також створення власного виробництва з фабрикації ядерного палива	Так
Помірні темпи нарощування електрогенерації на ГЕС	Завершення діючих інвестиційних проектів з розширення потужностей ГЕС та ГАЕС, реалізація потенціалу малої та середньої гідроенергетики	Ні
Пріоритет розвитку ВДЕ та їх субсидіарна підтримка	Орієнтація на розвиток локальних генеруючих потужностей на біомасі та біогазі як найбільш перспективного ВДЕ	Ні
Лібералізація ринку електроенергії і розвиток міжнародних електромереж	Модернізація магістральних та розподільних мереж з метою приєднання до європейського ринку електроенергії	Так

Новою енергетичною стратегією, частку маневрових потужностей збільшити до 2035 р. до 18% за рахунок введення в експлуатацію нових маневрових потужностей на базі ТЕС-вугілля, ГЕС та ГАЕС та парогазових електростанцій із сучасних систем регулювання частоти [11].

Співставлення загальносвітових та національних прогнозних тенденцій розвитку сфери електроенергетики дозволяє визначити окремі пункти невідповідності, що викликані як нехтуванням пріоритетів світового розвитку, так і спрямованістю на рішення внутрішньо національних проблем (табл. 4).

В цілому, інноваційно-технологічні пріоритети розвитку електроенергетики за останні 10 років зазнали суттєвого скорочення:

– суттєвого заміщення зазнали потужності теплової електрогенерації, приріст яких наразі становитиме від'ємне значення;

– вже відмовилися від будівництва атомних енергоблоків на нових майданчиках, (тоді як на думку АЕІ США добудова 3-го та 4-го енергоблоків ХАЕС є сумнівним),

– газові електростанції (найбільш перспективне джерело регулювання пікових навантажень в Європі) планується перевести в робочий резерв;

– неконкретизовані заходи щодо модернізації ТЕС (окрім необхідності впровадження систем пилогазочищення для зниження викидів до рівня ЄС);

– зникла з планів необхідність орієнтації електрогенерації на національні види паливно-енергетичних ресурсів.

Відтак, на перший план Нової енергетичної стратегії висувається проблема лібералізації ринкових відносин на європейській основі (інтеграція ОЕС України до енергосистеми ENTSO-E), і майже нехтуючи питаннями технічного переозброєння електрогенеруючого комплексу.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, постає питання корегування та деталізації прогнозних національних тенденцій відповідно до трендів розвитку світового енергоринку та впровадження найкращої практики реалізації інноваційних проектів в сфері електроенергетики та раціоналізації її виробництва. В основі національної інноваційно-технологічної політики в сфері електроенергетики мають бути принципи енергетичної безпеки, зокрема гармонізації використання національного енергопотенціалу, а також структурної раціональності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World Energy Outlook 2015 / International Energy Agency. – URL: http://www.worldenergyoutlook.org/weo2015/.
2. International Energy Outlook 2016 / US Energy Information Administration. – URL: http://www.eia.gov/forecasts/ieo/pdf/0484 (2016).pdf.
3. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 / Институт энергетических исследований РАН. – Режим доступа: https://www.eriras.ru/files/prognoz-2040.pdf
4. Asia / World Energy Outlook 2015 / The Institute of Energy Economics of Japan. – URL: http://eneken.ieej.or.jp/data/6379.pdf.
5. BP Energy Outlook 2016 edition / British Petroleum. – URL: https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/energy-outlook-2016/bp-energy-outlook-2016.pdf
6. The Outlook for Energy: A View to 2040 / Exxon Mobil. – URL: http://cdn.exxonmobil.com/~/media/global/files/outlook-for-energy/2016/2016-outlook-for-energy.pdf.
7. A Better Life With a Healthy Planet. Pathway to Net-Zero Emissions: A New Lens Scenario Supplement / Shell. – URL: http://www.shell.com/energy-and-innovation/the-energy-future/scenarios/a-better-life-with-a-healthy-planet/_jcr_content/par/tabbedcontent/tab/textimage.stream/1468845064647/e518d7408d6964dbb07bb48432a2b6123c5b64549b92e8942fb22295e9c5af6f/scenarios-brochure-interactive.pdf.
8. Кизим М. О. Форсайт-прогнозування пріоритетних напрямів розвитку нанотехнологій і наноматеріалів у країнах світу й Україні: монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, І. В. Шостак, М. О. Данова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2015. – 272 с.
9. World Population Prospects 2012 Revision / United Nations, Population Division of the Department of economic and social affairs – URL: https://esa.un.org/unpd/wpp/publications/Files/WPP2012_HIGHLIGHTS.pdf.
10. Енергетична стратегія України до 2030 року та подальшу перспективу від 15.03.2006 р. / Верховна Рада України – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc.
11. Оновлена Енергетична стратегія України до 2030 р. від 07.06.2013р. / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України – Режим доступу: mpe.kmu.gov.ua/fuel/doccatalpg/document?id=222032.
12. Проект Нової енергетичної стратегії України до 2035 р.: безпека, енергоефективність та конкуренція (редакція 07.08.2015 р). / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245032412.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

INFORMATION TECHNOLOGY AS A MEANS OF IMPROVING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN UKRAINE

УДК 339.137 (004)

Алексєєва Т.І.
к.е.н., доцент кафедри економіки та економічної теорії
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Сєчина А.С.
студентка
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Устіна М.В.
студентка
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто сферу інформаційних технологій в Україні. Проаналізовано вплив інформаційних технологій на стан та подальший розвиток конкурентоспроможності підприємств України. Отримано нові обґрунтовані результати, які забезпечують розробку методичних підходів щодо забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств інформаційними технологіями. Відображені проблеми ринку інформаційних технологій та шляхи їх вирішення. Ринок інформаційно-комунікаційних послуг України демонструє високі темпи зростання в умовах глобалізації та інтеграції у світовий інформаційний простір.

Ключові слова: *інформаційні технології, інформаційно-комунікаційні технології, конкурентоспроможність, ІТ-стартапи, експортний потенціал.*

В статье рассмотрена сфера информационных технологий в Украине. Проанализировано влияние информационных технологий на состояние и дальнейшее развитие конкурентоспособности предприятий Украины. Получены новые обоснованные результаты, которые обеспечивают разработку методических подходов по обеспечению конкурентоспособности отечественных предприятий информационными технологиями. Отражены проблемы рынка информационных технологий и пути их решения. Рынок информационно-коммуникационных услуг Украины демонстрирует высокие темпы роста в условиях глобализации и интеграции в мировое информационное пространство.

Ключевые слова: *информационные технологии, информационно-коммуникационные технологии, конкурентоспособность, ИТ-стартапы, экспортный потенциал.*

The article discusses the scope of information technologies in Ukraine. The influence of information technology in the state and further development of the competitiveness of enterprises in Ukraine. We obtain new results proved that ensure the development of methodological approaches to ensure the competitiveness of domestic enterprises in information technology. The displayed information technology market problems and their solutions. Market information and communication services in Ukraine demonstrates high growth rate in the context of globalization and integration into the global information space.

Key words: *Information Technology, Information and Communication Technology, competitiveness, IT-startups export potential.*

Постановка проблеми. Сталий розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури є найважливішою передумовою для підвищення конкурентоспроможності економіки та інтеграції України у глобальне інформаційне суспільство [1]. Це дозволяє розширити можливості підприємств та фірм і отримувати доступ до національних та світових інформаційних ресурсів, поліпшити умови та якість життя людини.

Зростаючий попит у світі на інформаційні послуги створює можливості для розвитку в Україні сфери інформаційних технологій з орієнтацією на експорт. Протягом останнього десятиліття інформаційна галузь стабільно демонструє темпи зростання. Підприємства цього сектора випускають програмне забезпечення широкої номенклатури, однак найбільш швидко зростає число замовлень, пов'язаних з розвитком мережі Інтернет, створенням інформаційних сайтів і розширенням систем електронної торгівлі. Тому актуальними є наукові дослідження, які стосуються шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств та їх впливу на економічне зростання України в світі. Ось чому вивчення та аналіз розвитку інформаційних та комунікаційних технологій, особливості їх використання в економічній сфері повинно бути в центрі уваги сучасних дослідників.

Низка питань щодо механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємств не дістали належного висвітлення в наукових дослідженнях. Зокрема, недостатньо розроблені питання забезпечення шляхів та стратегій підвищення конкурентоспроможності високотехнологічних підприємств, що зумовлює необхідність поглиблення розробки даних проблем з урахуванням специфіки діяльності в галузі інформаційних технологій в економіці.

На жаль, в теперішній час Україна істотно відстає від більшості економічно розвинених держав щодо рівня розвитку фірм, які ведуть свою діяльність в сфері ІТ-технологій. Основною причиною цього є недостатнє фінансування та несприятливий стан зовнішнього середовища бізнесу, що значно знижує ефективність діяльності підприємства. Тому, необхідно запропонувати алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства завдяки застосуванню інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань розвитку ринку інформацій-

них технологій як одному із засобів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств присвячено праці українських та закордонних вчених-економістів, таких як: С.В. Войтко, В.В. Глухов, Т.Т. Ковальчук, І.Ю. Марко, А.Ю. Могилова, Л.І. Федулова, N. Sedgley та інших [2].

Так, в своїх працях Івашова Н.В., Стельмащук А.М., Шевченко О.М., Наумчук Ю., Померанцева Т., Крітов С. зосереджують увагу на застосування інформаційних технологій як засобу підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств [3-6].

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз рівня конкурентоспроможності підприємств та надання рекомендацій щодо застосування інформаційних технологій для підвищення конкурентоспроможності підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку інформаційних технологій досягається шляхом запровадження заходів щодо постійного підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Для цього необхідне достатнє фінансування у науково-технічну сферу, що дасть можливість зайняти стійкі конкурентні позиції на світовому ринку товарів та послуг. Саме тому успішне функціонування всіх видів підприємств, а особливо тих, що застосовують інформаційні технології, дуже важливе для подальшого розвитку економіки України [7].

В останні часи зберігається тенденція до спаду конкурентоспроможності підприємств. На це впливають наступні фактори:

– відсутність спеціального підходу щодо підтримки функціонування бізнесу на ранніх стадіях розвитку з боку органів влади;

– утруднений доступ до зовнішніх джерел фінансування;

– загальна несприятлива ситуація в країні, що ускладнює відкриття компаній в тих галузях, які можуть гарантувати швидке повернення капіталу;

– відсутність сприятливого інвестиційного клімату.

Для покращення ситуації доцільними будуть проведення заходів щодо державної підтримки конкурентоспроможності підприємств інформаційно-комунікативної галузі (рис. 1).

В теперішній час інформаційні технології стрімко увійшли в наше життя, радикально змінюючи способи і методи господарювання. Серед можливостей сучасних технологій в умовах глобалізації та інтеграції у світовий інформаційний простір особливого значення набуває створення новітніх програмних продуктів та технологічних інновацій. Одними з основних стимуляторів розвитку ІТ-технологій виступають стартап-компанії, зокрема ІТ-стартапи.

Стартап-компанія або стартап – нещодавно створена компанія, яка формує свій бізнес на засадах інноваційних технологій, що володіє

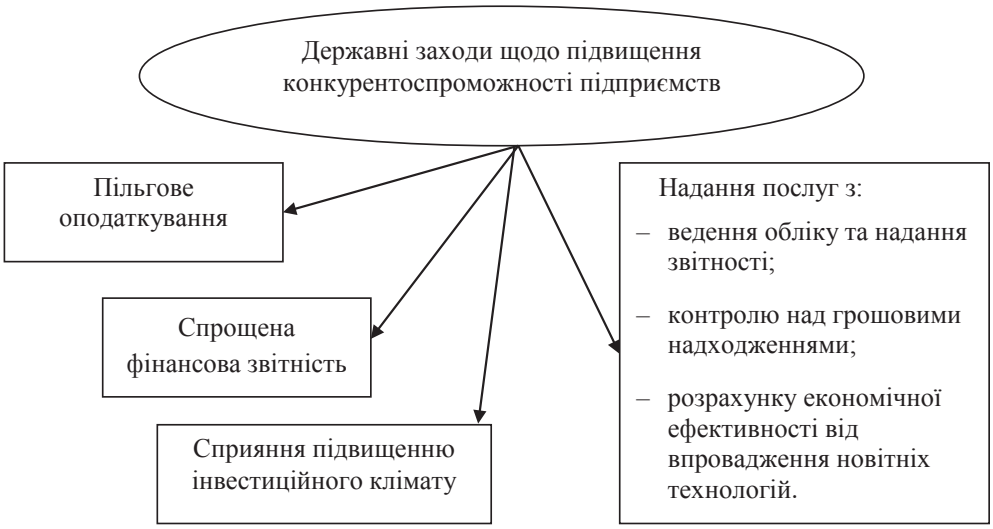


Рис. 1. Державні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств

Таблиця 1

Кількість інтернет-користувачів, %

Країна	Роки					Зростання за період, разів
	1990	2006	2008	2010	2014	
Україна	0,40	4,50	11,00	23,30	33,70	27,00
Країни Європи і Центральної Азії	1,35	14,61	23,79	33,52	43,44	32,18
Північна Америка	0,74	-	-	-	81,59	110,00

Джерело: [9]

обмеженим переліком ресурсів [8]. Інакше кажучи, стартап – це процес виходу на ринок новоствореного підприємства з інноваційним проектом, як правило, у короткотривалий термін та з мінімальними капіталовкладеннями.

З метою виявлення меж потенціалу діяльності вітчизняних ІТ-стартапів (з позицій розмірів і темпів поширення інтернет-мережі), а також можливих часових рамок їх функціонування (на якій стадії розвитку інтернет-ринку перебувають стартапи), доцільним є проаналізувати динаміку розвитку інтернет-користувачів (табл. 1).

Аналіз дослідження показав, що у 2014 році в Україні було зафіксовано серед населення 33,7% користувачів Інтернету, у 2010 р. – 23,3%, у 2008 р. – 11%, 2006 р. – 4,5% відповідно. Статистика користування Інтернетом ведеться від 1990 року і становить 0,8%. Отже, за дванадцять років темпи користування Інтернетом зросли більш, як у 27 разів та продовжують зростати.

Серед країн Європи і Центральної Азії показники користування населення віртуальним простором такі: у 2014 р. – 43,44%, у 2010 р. – 33,52%, у 2008 р. – 23,79%, у 2006 р. – 14,61%, у 1990 р. – 1,35%. Тобто, за період 1990-2014 рр. кількість інтернет-користувачів збільшилася у 32,18 рази.

Дещо інша ситуація в країнах Північної Америки. У 2014 р. Інтернетом користувалися 81,59% населення, тоді як у 1990 р. (час зародження інтернет-мережі) – 0,74%. За 22 роки темпи поширення всесвітньої павутини в Північній Америці зросли у понад 110 разів.

На основі порівняльних даних можна стверджувати, що ринок інформаційних технологій має значну ємність, йому притаманна тенденція до розширення. Факт збільшення інтернет-користувачів в Україні вказує на те, що ІТ-проекти мають сприятливий ґрунт для впровадження та переваги для інвесторів, також цьому сприяє нормативно-правова база. Відповідно до Податкового кодексу України, з 1 січня 2013 року до 1 січня 2023 року ІТ-компанії звільняються від сплати податку на додану вартість, а ставка податку на прибуток з 2015 року становить 18% [10]. Але цього недостатньо для подальшого розвитку підприємств ІТ-сектору в Україні. Вищі навчальні заклади та науково-дослідні інституції мають широкі можливості для створення на своїй базі стартапів. Водночас зазначимо, що серед специфічних особливостей вітчизняних ІТ-стартапів має місце така тенденція: потенційно успішні ІТ-проекти, хоч і створюються в Україні, але подальший розвиток та їх інвестування відбувається у США [11].

Тому напрямками стимулювання розвитку сектору ІТ-стартапів є:

– реалізація спеціальних програм стимулювання бізнесу, зокрема в ІТ-сфері;

– доопрацювання існуючої нормативно-законодавчої бази в частині врахування інтересів ІТ-стартапів, зокрема щодо спеціальних пільгових режимів;

– внесення змін до Господарського кодексу України та інших законодавчих актів щодо надання можливості ВНЗ створювати на своїй базі стартапи (при цьому особливу увагу слід надати питанням захисту інтелектуальної власності);

– розроблення організаційного та методичного забезпечення для трансферу ІТ стартап-компаній;

– підвищення рівня і якості підготовки ІТ-спеціалістів;

– розробка і впровадження системи заходів, які спрощують залучення спеціалістів в ІТ-стартапи.

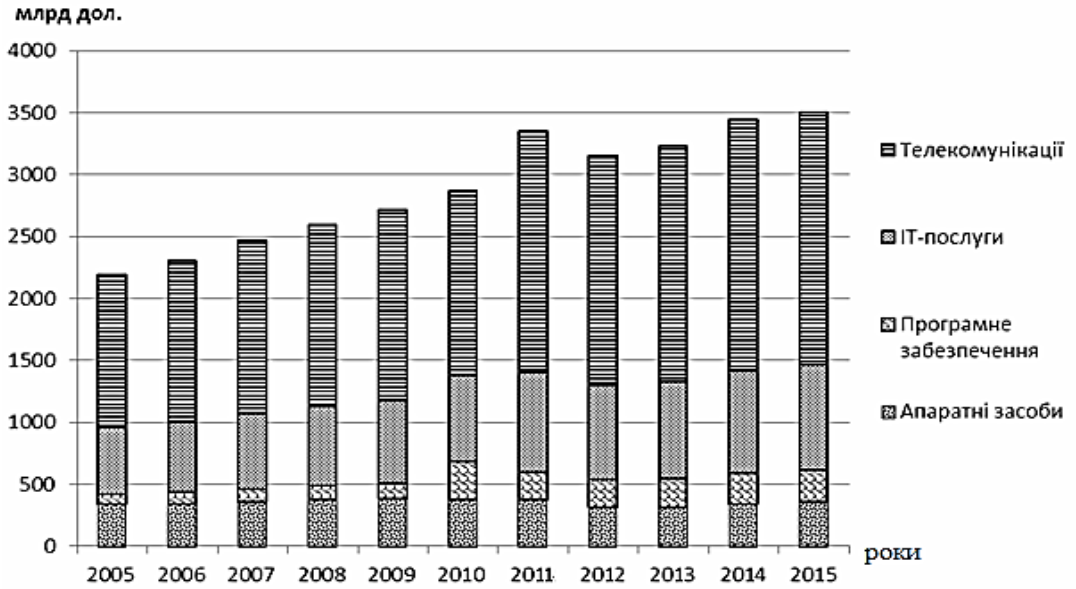


Рис. 2. Обсяги продажу світового ринку ІТ за сегментами

Сфера інформаційних технологій є однією з найперспективніших галузей українського експорту, яка досягла обсягу більше 1 млрд. дол. США у 2014 році та у випадку надання податкових пільг може зростати на 30-40% у рік. Слід зазначити, що протягом І півріччя 2015 року Україна на 44% збільшила обсяг експорту комп'ютерних послуг. Разом з цим у минулому році експорт послуг сфери вітчизняних інформаційних технологій склав близько 800 млн. доларів [12].

Загальний обсяг продажу світового ІТ-ринку у 2014-2015 рр. перевищив обсяг у передкризовий період, що свідчить про відновлення ринку та збільшення попиту на технології та послуги (рис. 2).

Найвищі показники зростання демонструє світовий ринок програмного забезпечення, темп приросту якого у 2015 році становив 4,76% порівняно з 2014 роком. Ринок телекомунікаційного обладнання та послуг є найбільший, але протягом 2014-2015 рр. помітне зростання лише на 1%. Серед передумов збереження тенденції до зростання є постійний попит на мобільні пристрої та корпоративне мережеве обладнання, в першу чергу, на пристрої для забезпечення безпеки мереж, збільшення продуктивності та масштабованості. Взагалі з 2005-2015 рр. спостерігається тенденція до зростання за всіма сегментами, але у 2012 році внаслідок світової кризи обсяги продажу значно знизилися.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств інформаційних технологій авторами запропоновано алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства інформаційних технологій (рис. 3).

При оцінці рівня конкурентоспроможності підприємства інформаційних технологій необхідно дотримуватися певного запропонованого алгоритму. Першим кроком є вибір показників оцінювання конкурентоспроможності ІТ підприємств. Другим кроком ведеться розрахунок показників діяльності підприємства, що здійснюється або шляхом математичного обчислення, або експертним методом. Далі слід розрахувати часткові показники конкурентоспроможності, а саме програмного продукту, виробничого потенціалу, ресурсного забезпечення тощо. Четвертим кроком оцінюємо коефіцієнти вагомості показників і переходимо до розрахунку інтегрального показника. Останнім кроком буде аналіз і оцінка отриманих результатів, що дасть змогу зробити висновок щодо рівня конкурентоспроможності підприємства за рахунок застосування інформаційних технологій [13].

Висновки з проведеного дослідження. Одним із основних факторів подальшого розвитку ринку інформаційних технологій є розробка механізмів зі сторони держави для створення

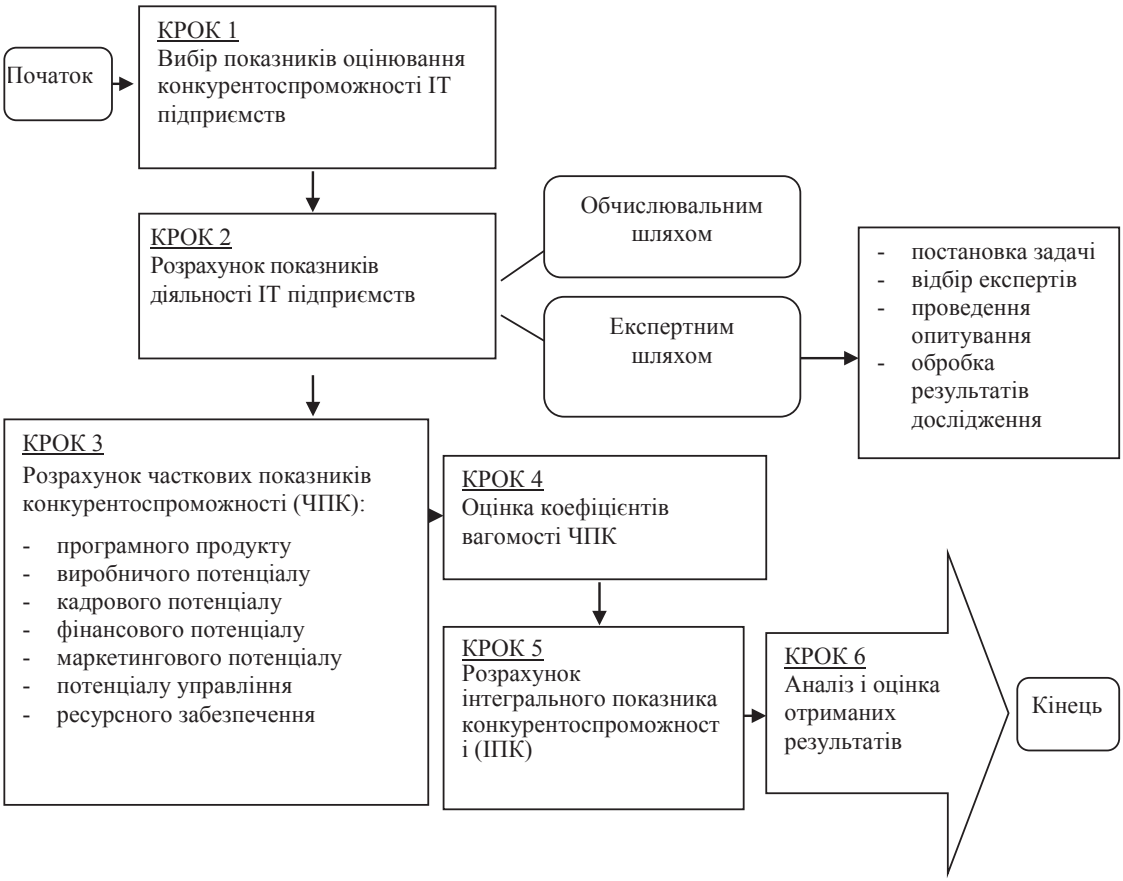


Рис. 3. Алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства інформаційних технологій

сприятливих умов щодо підвищення конкурентоспроможного потенціалу підприємств України.

Провідною ланкою формування такого механізму стають методики аналізу, оцінки та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Тому у статті теоретично обґрунтовано і розроблено алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства інформаційних технологій, який ґрунтується на аналізі множини його ключових характеристик і дозволяє оцінити перспективи подальшого розвитку підприємства.

Можливість побудови ефективних стратегій розвитку і обґрунтування чіткого та дієвого механізму створення стійких конкурентних переваг для підприємств інформаційних технологій (ІТ) багато в чому вирішує питання «виживання» підприємств в умовах жорсткої конкуренції.

Тому не аби як важливо приділяти питанню підвищення конкурентоспроможності підприємств більшої уваги, та реалізувати рекомендації, приведенні у даній роботі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєва Т. І. Міжнародна конкуренція у механізмі сучасних процесів глобалізації та інтеграції / Т. І. Алексєєва// Вісник НТУ ХПІ серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарська діяльність підприємств». – Харків: НТУ ХПІ. – 2015. – № 20. – С. 5-12.

2. Sedgley N. Agglomeration and congestion in the economics of ideas and technological change / Sedgley, N.,Elmslie, B.// American Journal of Economics and Sociology. 2001. – Vol. 60. – № 1. – P. 101-121.

3. Івашова, Н.В. START-UP проекти – інструмент реалізації інновацій [Текст] / Н.В. Івашова, Д.А. Саєнко // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 24-26 квітня 2013 р. / За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2013. – Т.1. – С. 103-105.

4. Стельмащук А.М. Розвиток малих інноваційних підприємств: ефективна форма позитивних технологічних змін/ А.М. Стельмащук // Стратегія інноваційного розвитку економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2010_3/11.pdf

5. Шевченко О.М. Венчурний капітал – основа механізму фінансування національних інноваційних процесів / О.М. Шевченко // Інноваційна економіка – 4’2012. – № 30. – С. 52-56.

6. Наумчук Ю. Стартапи, вперед, або Силіконова долина: погляд зсередини: [Електронний ресурс] / Ю.Наумчук, Т.Померанцева, С.Крітов // Дзеркало тижня. Україна. – 2012. – № 49. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/SCIENCE/startapi,_vpered,_abo_kremnieva_dolina_poglyad_zseredini.html

7. Алексєєва Т.І. Дослідження впливу інноваційної складової на стан конкурентоспроможності підприємства / Т. І. Алексєєва //Вісник ХПІ. Збірник наукових праць. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 12. – С. 5-8.

8. Blank Steve (May 3, 2013). Search versus Execute: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://steveblank.com/2013/03/05/search-versus-execute/

9. Світовий Банк. Показники світового розвитку: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/en/country/ukraine

10. Податковий кодекс України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

11. Алексєєва Т. І. Розробка організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Т.І. Алексєєва// Технологический аудит и резервы производства. – 2/5 (28). –2016 – с. 20-24.

12. Державний комітет статистики: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

13. Алексєєва Т. І. Організація зовнішньоекономічної діяльності на принципах маркетингу/ Т. І. Алексєєва, Є. О. Баранова, О. П. Саєнко// Вісник Одеського нац. університету. Економіка». Том 21. Випуск 4. – С. 12-15.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ANALYSIS OF THE SYSTEM TO ENSURE THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

УДК 658.14

Башинская И.А.
к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита
Одесский национальный политехнический университет
Велиева М.А.
студентка
Одесский национальный политехнический университет
Йовджанов Р.А.
студент
Одесский национальный политехнический университет

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся финансовой безопасности предприятия. Определены факторы внешней и внутренней среды, влияющие на финансовую безопасность субъектов хозяйствования. Предложены и подробно рассмотрены этапы анализа системы обеспечения финансовой безопасности предприятия. Представлен ряд показателей, которые применяют при проведении диагностики. Рассмотрены объекты диагностики финансовой безопасности предприятия и инструментарий финансовой диагностики.
Ключевые слова: *финансовая безопасность, финансовая диагностика, система обеспечения, субъекты хозяйствования, инструментарий.*

У статті розглянуті питання, що стосуються фінансової безпеки підприємства. Визначено фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на фінансову безпеку суб'єктів господарювання. Запропоновано і детально розглянуто етапи аналізу системи забезпечення фінансової безпеки підприємства і представлено ряд показників, які застосовують при проведенні діагностики. Розглянуто об'єкти діагностики фінансової безпеки підприємства та інструментарій фінансової діагностики.
Ключові слова: *фінансова безпека, фінансова діагностика, система забезпечення, суб'єкти господарювання, інструментарій.*

The article deals with issues concerning the financial security of the enterprise. The factors external and internal environment affecting the financial security of business are determined. The stages of ensuring the financial security of the enterprise analysis are proposed and discussed in detail, and also the set of indicators, which are used during the diagnosis is presented. The facilities of diagnostics the financial security of the enterprise and the financial diagnostical instruments are examined.
Key words: *financial security, financial diagnostics, security system, business entities, tools.*

Постановка проблемы. Под действием различных факторов, которые постоянно меняются в условиях рыночной экономики, меняется состояние финансовой безопасности предприятия. Несмотря на то, что уже прошло немало времени с момента мирового финансового кризиса, но его последствия до сих пор способны вызвать немалый ряд проблем в деятельности отечественных предприятий и повышают вероятность их банкротства. Поэтому можно утверждать, что для поддержки предприятий крайне необходимо проводить мониторинг ключевых финансовых параметров деятельности и выявлять риски, которые способны препятствовать достижению финансовых интересов субъектов хозяйствования.

Анализ последних исследований и публикаций. Многие отечественных и зарубежных ученых уделяли внимание проблеме финансовой безопасности субъектов хозяйствования, такие как: Антонова Е. [3], Вишнивская Б.В. [4], Волощук Л.А. [5], Картузов Е.П. [6], Козак Л.С. [7], Масленников Е.И. [2], Мойсеенко И.П. [8], Черкасова С.А. [9] и т.д.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. До сих пор остаются нерешенными вопросы методического обеспечения комплексной оценки финансовой безопасности с учетом рисков и угроз внешней среды.

Постановка задачи. Цель статьи заключается в разработке методических рекомендаций для анализа системы обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Изложение основного материала исследования. Главным условием обеспечения успешного роста предприятия и формирования его устойчивой финансовой деятельности является обеспечение системы финансовой безопасности, что в свою очередь должно защитить предприятие от угроз. Независимо от формы собственности, хозяйствующие субъекты постоянно находятся под воздействием риска и угроз. К сожалению, сегодня, хозяйствующие субъекты экономики зависят от функционирования внешней и внутренней среды. Поэтому субъектам хозяйствования необходимо сформулировать среду финансовой безопасности и определить основные факторы влияния на нее.

Скорость и эффективность реагирования менеджмента на влияние многих финансовых угроз свидетельствует о положительных факторах успешности реализации финансовой безопасности предприятия. Для эффективного обеспечения уровня финансовой безопасности предприятия необходима, прежде всего, конструкция финансового инструментария воздействия на финансовое положение предприятия.

Рассмотрев научную литературу, можно сказать, что финансовую безопасность предприятия рассматривают, как правило, в двух аспектах:

− как одну из составляющих экономической безопасности;

− как самостоятельный объект управления.

Финансовая безопасность предприятия – это такое его финансовое состояние, характеризую-

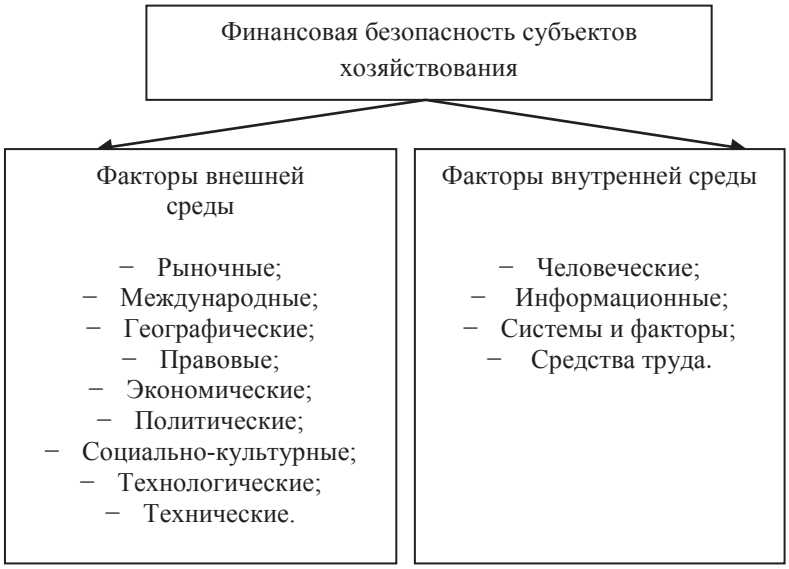


Рис. 1. Финансовая безопасность субъектов хозяйствования

щееся, во-первых, сбалансированностью и качеством совокупности финансовых инструментов, технологий и услуг, используемых предприятием; во-вторых, устойчивостью к внутренним и внешним угрозам; в-третьих, способностью финансовой системы предприятия обеспечивать реализацию его финансовых интересов, миссии и задач достаточными объемами финансовых ресурсов; в-четвертых, обеспечивать эффективное и устойчивое развитие этой финансовой системы [5].

Как уже было отмечено, угрозы, влияющие на финансовую безопасность, можно разделить на внешние и внутренние, а также на существующие и возможные. Под внешними угрозами понимают те, источники которых находятся вне системы, а под внутренними – те, источники угроз которых располагаются внутри системы. На рис. 1 подробнее рассмотрим, какие факторы относятся к внешней среде и какие к внутренней [1].

Итак, функционирование и формирование финансовой безопасности субъектов хозяйствования зависит от совокупности факторов внешней и внутренней среды, которые в свою очередь влияют на систему финансовой безопасности.

Эффективная система контроля и надежное обеспечение финансовой безопасности предприятия является одной из важнейших задач многих предприятий. Главным условием является обеспечение выполнения тактических и стратегических целей предприятия. Соответствие методов оценки финансовой безопасности предприятия является важным фактором при выборе подходов к оценке финансовой безопасности предприятия, так как показатели, используемые для оценки финансовой безопасности предприятия, не могут быть одинаковыми [2].

Любая информация, которая применяется в процессе оценки финансовой безопасности на предприятии, должна соответствовать определенным требованиям. К общим требованиям можно отнести:

– достоверность;

– необходимость и достаточность ее объема;

– своевременное представление и передача.

Определив определенные этапы, можно подробнее рассмотреть процесс анализа системы обеспечения финансовой безопасности предприятия. На рис. 2 предлагаются 4 этапа.

На первом этапе происходит постоянный и систематический анализ оценки состояния внешней и внутренней среды. Также во время первого этапа происходит процесс выявления факторов, которые фактически имеют деструктивное влияние на финансовую безопасность предприятия, где осуществляется их детальное изучение и классификация.

Функции обеспечения финансовой безопасности возложены на отдел финансовой разведки, а, следовательно, главной их задачей является своевременное выявление и предоставление руководству предприятия закрытой информации о реальных внешних финансовых угрозах функционирования предприятия.

На втором этапе количественной оценки в случае проявления особого риска определяется вероятность и объем возможных потерь. Также осуществляется количественная оценка. Сущность второго этапа состоит в проведении расчетов и обнаружены «узких» мест в финансовой деятельности предприятия.

В экономической литературе сформулировано множество методологических подходов для оценки финансовой безопасности, которые в свою

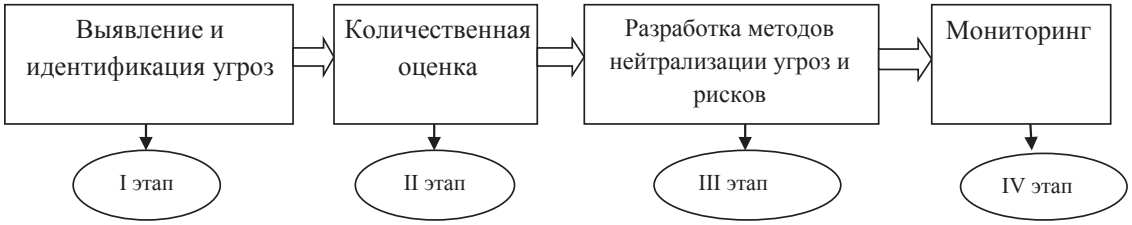


Рис. 2. Этапы анализа системы обеспечения финансовой безопасности предприятия

очередь можно классифицировать по ряду признаков [3]:

– в зависимости от информационного обеспечения;

– в зависимости от методики изучения оценочных показателей;

– в зависимости от глубины исследования;

– по возможности разработки управленческих решений;

– по способу формирования конечных результатов оценки финансовой безопасности.

После того, как была совершена количественная оценка уровня финансовой безопасности, дальше предприятие принимает решение о внедрении дополнительных методов нейтрализации последствий неблагоприятных ситуаций. А также методов, которые позволять избежать негативного влияния деструктивных факторов в будущем. Избежать всех факторов практически невозможно, так как они могут возникнуть в любой момент и независимо от деятельности предприятия. Поэтому применяют инструменты, которые помогут снизить вероятность наступления неблагоприятных ситуаций. К таким инструментам относятся:

– отказ сотрудничества с партнерами, нарушающими условия контракта;

– отклонения тех проектов, по которым уровень финансового риска значительно превышает приемлемую величину;

– расширение объектов капиталовложений, ассортимента товаров и услуг, распределение активов между наиболее безопасными и прибыльными категориями, например: средства на текущих счетах, банковские вклады, недвижимое имущество, наличные деньги в пределах лимитов остатков кассы [4].

Третий этап содержит в себе разработки, которые направлены на нейтрализацию угрозы финансового кризиса. От результатов оценки зависит направление действий предприятия, а также зависит и сам процесс протекания финансового кризиса. Ниже представлен основной перечень мероприятий, который может позволить предотвратить угрозы финансовой безопасности:

– сроки, предоставленные для проведения антикризисных мероприятий;

– результаты, которые ожидаются от финансовой стабилизации;

– перечень мероприятий по устранению кризиса;

– финансовые ресурсы, которые выделяются для проведения антикризисных мероприятий;

– страхование различных видов финансовых рисков, которые грозят предприятию;

– взыскание дебиторской задолженности;

– реализация активов, которые не используются на предприятии;

– сокращение рискованных финансовых операций предприятия и др.

И последний четвёртый этап – мониторинг. Можно сразу сказать, что этот этап является одним из самых важных, так как проведение постоянного мониторинга финансового состояния предприятия проводится с целью раннего диагностирования финансового кризиса.

Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности требуют постоянного мониторинга для диагностики кризисных ситуаций на предприятии.

Ниже представлен ряд показателей, которые применяют при проведении диагностики. Все показатели ранжируются по значимости на несколько уровней. К первому уровню относятся следующие индикаторы финансовой состоятельности хозяйствующих субъектов:

– эффективность использования материальных и нематериальных элементов/рыночная устойчивость;

– деловая активность /оборачиваемость оборотных средств (активов);

– привлекательность предприятия с позиции инвесторов;

– своевременное выполнение денежных обязательств и финансовая устойчивость/ликвидность;

– эффективность организации управления /рентабельность основной деятельности.

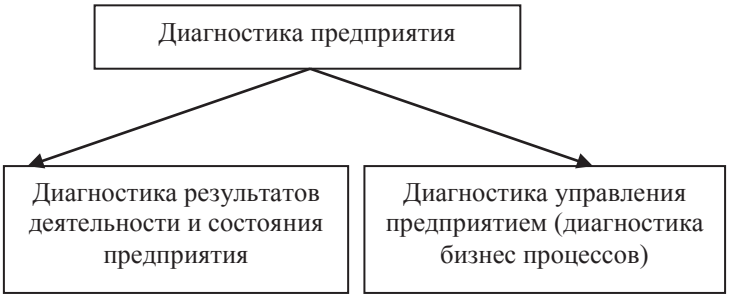


Рис. 3. Объекты диагностики предприятия

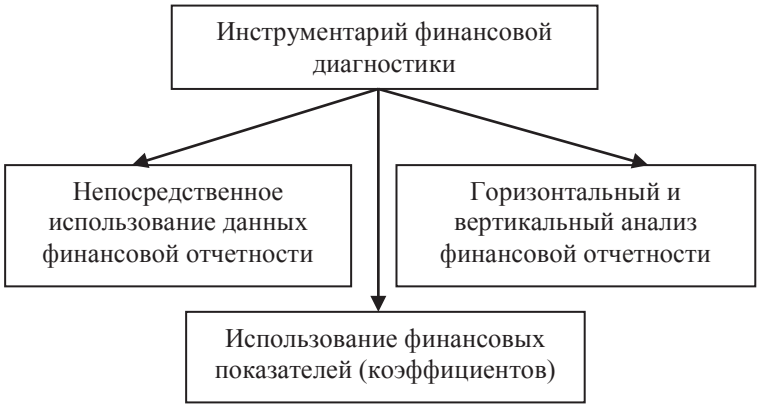


Рис. 4. Инструментарий финансовой диагностики

После этого вырабатывается определенный порядок приоритетов второго уровня. Показатели второго уровня позволяют конкретизировать индикаторы предыдущего уровня. Порядок приоритетов может быть разным, отличаться для обеспечения финансовой безопасности предприятия, для различных аспектов развития финансовой деятельности предприятия, для центров ответственности. В деловом мире могут преуспевать те хозяйствующие субъекты, которые могут быстро собрать информацию, обработать и проанализировать эту информацию и на основе полученных данных принимать решения. Большинство предприятий в полном объёме применяют современные информационные технологии. Руководители этих предприятий понимают, что только комплексная система, которая содержит все процессы, связанные в бизнесе, является эффективной системой.

Проанализировав все вышесказанное, можно сделать вывод, что необходимо дополнительно уделять больше внимания развитию и внедрению методов минимизации угроз и рисков.

Любое предприятие можно назвать механизмом, который находится в постоянном движении и который требует периодических диагностических процедур. В диагностике предприятия существует два основных объекта анализа:

− финансовые результаты деятельности предприятия за период и его финансовое состояние на текущий момент времени;

− основные бизнес-процессы предприятия.

На рис. 3 представлены объекты диагностики предприятия.

Как правило, финансовые показатели всегда должны появляться в конце диагностики, то есть это замыкающее звено. Финансовый инструментарий диагностики включает в себя большое количество финансовых показателей (коэффициентов). Цель диагностики заключается в рациональном использовании тех показателей, которые являются информационной основой для принятия управленческих решений. Ниже на рис. 4 представлен набор средств финансовой диагностики.

К сожалению, на основе этой конструкции невозможно произвести эффективную диагностику. Одним из важных этапов финансовой диагностики выступает принцип законченности, суть которого состоит в том, что, когда рассчитаны все финансовые коэффициенты, сделан горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности и описаны ее особенности, характерные для анализируемого периода, необходимо сделать выводы, ради которых, собственно, и выполнялись все указанные выше действия.

Одним из важных этапов финансовой диагностики является принцип законченности, т.е. формирование выводов. Представление таких выводов должно быть лаконичным и конструктивным, т.е. направленным на поиск путей улучшения деятельности компании. В качестве такого представления может быть рекомендован формат так называемого SWOT-анализа. Финансовый анализ позволяет оценивать направленность развития деятельности предприятия, так как анализ даёт возможность сравнивать результаты за несколько периодов, что является основным качеством финансового анализа.

Важными инструментами финансового состояния предприятия заключается в том, чтобы вывести и интерпретировать различные финансовые коэффициенты. Источниками информации для анализа системы обеспечения финансовой безопасности предприятия выступают Бухгалтерский баланс (форма N 1) и отчет о прибылях и убытках (форма N 2), а также приложения к балансу.

Выводы. Для анализа системы обеспечения финансовой безопасности предприятия в статье предложен алгоритм, включающий в себя 4 этапа и учитывающий влияние факторов внешней и внутренней среды. Рассмотрены объекты диагностики финансовой безопасности предприятия и инструментарий финансовой диагностики, который включает непосредственное использование данных финансовой отчетности, использование финансовых показателей (коэффициентов) и горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности.

Перспективными дыльнейшими направлениями исследования можно считать детальный анализ источников информации для анализа обеспечения финансовой безопасности предприятия и детальная разработка инструментария.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Bashynska I. Ensuring economic security of modern enterprise as a systematic approach // British Journal of Science, Education and Culture, 2014, No.1. (5) (January-June). Volume IV. «London University Press». London, 2014. – 804 p. – P. 340-343.

2. Maslennikov E.I. The financial stability of the company management system / E.I. Maslennikov // News of science and education. – 2014. – № 22 (22). – P. 17-23.

3. Антонова О. Систематизація методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства/ О.Антонова // Економіка. – 2010. – № 6. – С. 3-7.

4. Вишнівська Б. Методи мінімізації фінансових ризиків / Б. Вишнівська // Економіст. – 2007. – № 6. – С. 58–59.

5. Волощук Л.О. Концептуальні засади управління економічно-безпечним інноваційним розвитком промислового підприємства та формування його аналітичних інструментів [Електронний ресурс] / Л.О. Волощук // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 1 (17). – С. 234-241. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html

6. Картузов Є.П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є.П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8 (134). – С. 172-182.

7. Козак Л. С. Концептуальні та методичні засади формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств / Л. С. Козак, І. В. Багровецька // Економіка і управління. – 2008. – № 13. – С. 97–101.

8. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: моногр. / І.П. Мойсеєнко. – Л.: Аверс, 2007. – 303 с.

9. Черкасова С.О. Формування організаційно-економічного механізму управління процесом зміцнення економічної безпеки промислових підприємств [Електронний ресурс] / С.О. Черкасова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 (7). – С. 22-27. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

INFORMATIVE PROVIDING OF MANAGEMENT PURCHASES OF TRADE ENTERPRISES

УДК 005.57:658.7

Вавдійчик І.М.
к.е.н, старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті розглянуто основні блоки інформації, яка використовується у сфері управління закупівлями. Охарактеризовано документи, які представляють собою методичне підґрунтя здійснення процесів формування та використання товарних ресурсів для відповідних рівнів управління.

Ключові слова: *блок інформації, інформаційне забезпечення, задокументовані принципи діяльності, планова документація, регламентна документація.*

В статье рассмотрены основные блоки информации, которая используется в сфере управления закупками. Охарактеризованы документы, которые представляют собой методическую подпочву осуществления процессов формирования и использования товарных ресурсов для соответствующих уровней управления.

Ключевые слова: *блок информации, информационное обеспечение, задокументированные принципы деятельности, плановая документация, регламентная документация.*

The basic blocks of information which is used in the field of management purchases are considered in the article. Documents which are methodical subsoil of realization of processes of forming and use of commodity resources for the proper levels of management are described.

Key words: *block of information, informative providing, documented principles of activity, planned document, and regulation document.*

Постановка проблеми. Розробка і прийняття управлінських рішень є складним процесом, здійснення якого повинне спиратися, перш за все, на достовірну і всебічну інформацію на всіх рівнях управління. В зв'язку з цим особливу роль відіграє інформаційне забезпечення системи управління підприємством, ефективність якого визначає кінцеву результативність функціонування господарюючого суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інформаційного забезпечення діяльності підприємств присвячені праці таких вчених як І.П. Босак, В.А. Верба, О.В. Грицунов, М.П. Денисенко, О.В. Клименко, В.Г. Козак, І.В. Колос, С.М. Ромашко, Є.М. Палига, М.Г. Чумаченко.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ключових складових інформаційного забезпечення управління закупівлями підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних ринкових умовах господарювання інформація є ключовим інструментом менеджменту будь-якого підприємства. Інформаційне забезпечення діяльності підприємства є основою процесу управління, оскільки від рівня організації збору, обробки і передачі інформації залежить результативність управлінських рішень. Інформація та комунікації разом із засобами зв'язку та програмно-технічним забезпеченням складають інфраструктуру управління, тобто канали і способи підтримки процесів управління.

1. Використовувана в управлінні підприємств роздрібної торгівлі інформація, за джерелами може бути підрозділена на зовнішню і внутрішню [1, с. 78]. Окремі науковці виділяють три типи інформаційних потоків: внутрішньофірмова інформація, яка формується управлінським персоналом і використовується для організації управління; зовнішня інформація, отримана підприємством ззовні; вихідна інформація, яка формується на підприємстві і свідомо передається різними офіційними й неофіційними каналами у зовнішнє середовище [2].

Зовнішня інформація може відображати вплив на систему (підприємство) як безпосереднього оточення, так і окремих сфер зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище включає економічні, соціальні, технологічні, політичні та інші відносини підприємства з клієнтами, постачальниками, посередниками, конкурентами, державними органами тощо.

Внутрішня інформація щодо товарних ресурсів підприємства, їх обсягів та структури, виробництва, продажу, поставок, як правило, є точною, повно відображає поточний стан процесу їх управління. Обробка такої інформації може здійснюватися за допомогою стандартних формалізованих процедур.

Формування відкритого суспільства, що базується на розвитку ринкових відносин, сприяло переміщенню центру уваги в інформаційній діяльності з внутрішніх факторів на зовнішні, що характеризують умови і тенденції зміни того середовища, в якій функціонує підприємство.

Існує ряд вимог щодо інформаційного забезпечення діяльності господарюючого суб’єкта, які формуються в залежності від сфери діяльності та задач управління [3, с. 293, 4 с. 325].

Інформаційне забезпечення управління закупівлями підприємств роздрібної торгівлі пропонується тлумачити як інформаційну систему, що є складовою частиною загальнокорпоративної інформаційної системи та представляє собою сукупність інформаційних ресурсів (інформаційної бази), які відповідають існуючим вимогам та є достатніми

для виконання суб'єктами цього виду управління (менеджерами комерційного відділу підприємства торгівлі, відділу закупівлі, керівництва малого підприємства тощо) сукупності задач щодо забезпечення підприємства необхідними товарами належної якості та кількості, створенню передумов для їх подальшої ефективної реалізації; технічні засоби, програмне забезпечення, інформаційні технології, методичні інструктивні матеріали, системи класифікації та кодування тощо, які використовуються для збору, обробки, аналізу, передачі, обміну, зберігання інформації, у всіх можливих формах, а також процес створення (розробки) та подальшого удосконалення її окремих елементів.

Використовуючи існуючі підходи до класифікації інформаційного забезпечення управлінської діяльності, визначимо предметну царину отримання інформації, яка необхідна для ухвалення рішень в сфері управління закупівлями підприємства роздрібної торгівлі, в розрізі місць її виникнення, а саме підсистему зовнішньої та внутрішньої інформації.

Підсистема формування інформації про стан зовнішнього середовища повинна містити наступні групи (блоки) інформації:

– блок інформації щодо поточного стану ринкових чинників та тенденцій їх зміни – обсяги та структура попиту на споживчі товари, обсяги та структура (в розрізі товарів, джерел надходження, постачальників тощо) пропозиції споживчих товарів, стан конкуренції серед продавців та постачальників товарів на відповідному сегменті товарного ринку, стан кон'юнктури;

– блок інформації щодо поточного стану та очікуваних змін у системі державного регулювання виробничої, закупівельної, зовнішньоекономічної (імпорт) та торговельної діяльності, зокрема допустимий (максимальний, мінімальний) рівень торговельної надбавки, податкові та митні платежі, системи квотування, ліцензування, система валютних торгів та опосередковані витрати на придбання валютних коштів тощо;

– блок інформації щодо поточного стану та очікуваних змін макроекономічних чинників – стан розвитку відповідних галузей промисловості, обсяги вітчизняного виробництва товарів споживчого призначення, сировинне забезпечення відповідних виробництв, рівень договірної та платіжної дисципліни, рівень інфляційних очікувань тощо;

– блок інформації щодо суб'єктів (операторів) відповідного товарного ринку, їх виробничі (закупівельні – для посередників) можливості; товарну, асортиментну, цінову, збутову політику, політику комунікації з контрагентами (покупцями) та товаропросування, стратегію розвитку тощо.

Визначені блоки інформації у сукупності створюють необхідний банк даних зовнішньої інформації, значення яких підлягають постійному моніторингу.

1. Суб'єктом створення та підтримки такої інформаційної бази має виступати або безпосередньо комерційна служба підприємства торгівлі, або суб'єкти управління товарообротом, оскільки перші три блоки інформації для них є спільними [5, с. 435].

2. Підсистема внутрішньої інформації, яка необхідна для управління закупівлями товарів на підприємстві торгівлі, може розглядатися як певна сукупність даних, що містяться в документах, перелік та зміст яких слід ідентифікувати залежно від їх спрямування: базові принципи, планова, облікова, організаційно-розпорядча, технологічна документація [6, с. 2-14], в тому числі як сукупність документів, які представляють собою методичне підґрунтя здійснення процесів формування та використання товарних ресурсів для відповідних рівнів чи ланок управління. Серед таких доцільно виокремити наступні документи.

Задокументовані принципи діяльності. Для практичної реалізації управління закупівлями товарів на підприємстві роздрібної торгівлі найбільш вагомими є наступні: політика підприємства щодо формування та використання товарних ресурсів; положення про управління товарними ресурсами на підприємстві. Це основні документи, які встановлюють та регламентують базові принципи підприємства щодо здійснення цієї роботи. Вони мають розроблюватися та затверджуватись кожним підприємством самостійно, визначаючи найбільш принципові положення інформаційного, методичного, організаційного, кадрового забезпечення цієї діяльності. Документ, що уособлює політику підприємства, більш поширений серед закордонних підприємств торгівлі. Він містить лише концептуальні положення щодо управління товарними ресурсами, а саме: систему цілей підприємства у цій царині відповідно до місії його діяльності (мають бути узгодженими), перелік принципово можливих шляхів досягнення визначених цілей, відповідальність керівництва підприємства щодо досягнення визначених цілей. Положення більше відповідає національним традиціям та практиці країн пострадянського простору. Воно повинне регламентувати наступні відомості: порядок отримання інформації, необхідної для управління закупівлями товарів на підприємстві торгівлі, порядок підготовки процедур (підстави прийняття та реалізація рішень), вимоги до учасників процедури управління – суб'єктів володіння та (або) розпорядження товарними ресурсами або виробників товарів, які мають для цього відповідний виробничий потенціал; порядок інформування зацікавлених осіб щодо початку та організації відповідної процедури, документування її проведення та прийняття кінцевого рішення; можливі способи формування товарних ресурсів та особливості проведення окремих оціночно-аналітичних та

відбіркових процедур в межах окремих способів формування товарних ресурсів (закупівля, власне чи контрактне виробництво, прийом на комісію тощо); організація контролю над усіма складовими процедури формування та використання товарних ресурсів на підприємстві. Невід'ємною складовою Положення має виступати Система показників – набір засобів вимірювання, які будуть використовуватися для планування, звітності, мотивації персоналу, контролю, моніторингу тощо. Перелік оціночних показників має кореспондувати з цілями цієї діяльності, визначеними в Політиці підприємства, що дозволяє розглядати їх в якості оціночного інструментарію чи оціночної підсистеми управління закупівлями товарів на підприємстві торгівлі підприємства.

Важливим джерелом формування системи показників є дані планової документації. Управління закупівлями товарів на підприємстві роздрібної торгівлі має спиратися на показники таких планових документів: стратегія розвитку торговельної діяльності; план товарообороту/ продаж (в цілому та в розрізі товарно-групової структури); фінансовий план (щодо розміру та динаміки доходів від операційної діяльності, обсягу та рівня поточних витрат, обсягу та рівня товарно-матеріальних запасів, кредиторської та дебіторської заборгованості контрагентів підприємства (покупців та постачальників товарів). Для реалізації прогностично-планової функції в процесі управління закупівлями товарів на підприємстві роздрібної торгівлі найбільш важливе значення мають прогнози та плани товарообороту (в цілому та по товарно-груповій чи категоріальній структурі), бюджети продажів (в розрізі структурних підрозділів), нормативи товарних запасів (в цілому та в розрізі окремих елементів, зокрема – представницький, робочий, страховий), норми вибуття та списання товарів під час транспортування, зберігання та передпродажної підготовки товарів, норми виникнення безнадійної дебіторської заборгованості в процесі операцій авансування постачальників товарних ресурсів тощо). На підставі усіх вищезазначених документів має розроблятися План формування товарних ресурсів, в якому визначаються обсяги формування необхідних ресурсів з різних джерел та засвідчується достатність визначеного обсягу формування товарних ресурсів для виконання затвердженого плану товарообороту. Доцільною формою підготовки цього документу є балансовий метод, який повинен передбачати по окремим найбільш важливим позиціям (групам) товарів підготовку товарних балансів, як це передбачено, наприклад, для макрорівня. При підготовці цього документу планові обсяги формування товарних ресурсів з різних джерел узгоджуються з плановими обсягами товарообороту відповідних товарів та балансуються обсягом товарних запасів в межах визначених нормативів їх формування.

3. До складу системи інформаційного забезпечення входять показники облікової та звітної документації. Загальні принципи обліку та звітності в управлінні, які охарактеризовані в [5, с. 442], можуть бути розкриті з урахуванням їх специфіки у сфері закупівлі товарів на підприємстві роздрібної торгівлі наступним чином:

– облікова та звітна документація щодо управління закупівлями товарів на підприємстві роздрібної торгівлі має віддзеркалювати систему їх планування, що створює можливість оцінки ступеня виконання планів та аналізу наявності товарних ресурсів в усіх необхідних розрізах (кількісному, вартісному, товарно-груповому, асортиментному, суб'єктному (виробники, постачальники), просторовому (місць зберігання, місць реалізації) тощо;

– облікова та звітна документація має створювати необхідне інформаційне підґрунтя для прийняття управлінських рішень, зокрема найбільш важливими є такі рішення, як: вибір форми задоволення потреби в товарних ресурсах (виробництво, закупівля), вибір постачальника товарних ресурсів, розміщення замовлення на постачання, проведення уцінки товарів, визначення собівартості формування та ціни реалізації тощо;

– збалансованість системи аналітичних та оціночних показників, що передбачає необхідність використання поряд з традиційними вартісно-кількісними показниками низки якісних характеристик товарних ресурсів, зокрема таких як: якість, інноваційність, відповідність попиту тощо;

– візуалізація облікової та звітної інформації (обсяг, достатність, необхідність поповнення, порівняння ефективності наявних варіантів забезпечення підприємства товарними ресурсами тощо) на основі розробки пакету візуальних форм, адаптованих до інформаційних запитів різних суб'єктів управління товарними ресурсами;

– автоматизація обліку та звітності щодо процесів формування та використання товарних ресурсів, що передбачає необхідність використання сучасних програмних продуктів та створює передумови для практичної реалізації вищевикладених принципів. Для оперативного контролю на підприємствах торгівлі мають розроблювати щоденні, щодекадні та щомісячні звіти при обсяги формування та наявність товарних ресурсів в розрізі їх ключових характеристик.

Облік товарів здійснюється на рахунку № 28 «Товари» за субрахунками: 281-товари на складі, 282- товари в торгівлі, 283 – товари на комісії; 285 – торговельна націнка (при обліку товарів по продажним цінам) тощо. Кожен з централізовано визначених субрахунків може мати власну деталізацію (субрахунки другого-третього та більш високого порядку), яка використовується для поглибленої характеристики наявних товарних ресурсів. Для організації управлінського обліку

товарів мають бути розроблені класифікатори та довідники товарів, місць зберігання та реалізації товарних ресурсів, виробників, постачальників, замовників організаторів продажу.

Сукупність регламентної інформації визначає параметри всіх об'єктивно необхідних відомостей про товарні ресурси підприємства відповідно до посадових інструкцій або кваліфікаційних вимог окремих підрозділів та фахівців підприємства роздрібної торгівлі, їх завдань, прав та обов'язків. Ці дані повинні визначати, кому і про що (об'єкт інформації або втручання), а по кожному об'єкту (критерії втручання), у якому вигляді (номер форми внутрішньої звітності, вид носія) та в який термін повинна надходити інформація щодо формування та використання товарних ресурсів. Крім Положень про підрозділи та Посадової інструкції окремих фахівців (менеджерів), до складу регламентної (організаційно-розпорядчої інформації) мають входити: Положення про навчання та підвищення кваліфікації персоналу, в т.ч. Програма навчання (підвищення кваліфікації), яка має регламентувати сукупність відомостей щодо управління товарними ресурсами, навичок та компетенцій, які мають бути засвоєні (опановані) окремими працівниками; Положення про оплату та преміювання персоналу, яке регламентує перелік осіб, розмір матеріального та нематеріального стимулювання яких залежить від компетентності управлінських рішень та параметрів формування (показників ефективності, результативності) та якості товарних ресурсів.

Таким чином, інформаційне забезпечення управління закупівлями товарів на підприємстві роздрібної торгівлі охоплює інформацію достатньо різноманітну за своїм складом, джерелами формування та іншими характеристиками.

Висновки з проведеного дослідження. Підприємство роздрібної торгівлі повинне управляти потоками економічної інформації. Для успішної організації роботи з інформаційними ресурсами, необхідно, в першу чергу, визначитися з цілями, які ставляться перед кожним блоком інформаційного забезпечення. На основі структурування інформації стає можливою обробка інформації з використанням математичних методів і, відповідно, програмних продуктів. Така обробка дозволяє здійснювати планування чи аналіз з найбільшою точністю. Добре налаштована інформаційна система управління закупівлями товарів на підприємстві роздрібної торгівлі буде виявляти пріоритети та вузькі місця в даній підсистемі управління підприємством, видавати найбільш досконалі варіанти дій менеджерів.

Орієнтація інформаційних систем на певну систему показників, заздалегідь сформовані варіанти і алгоритми обробки інформації, яка використовує, головним чином, ручні прийоми, суттєво обмежує гнучкість інформаційної системи, швидкість її реакції на запити. Таким чином, однією з найважливіших проблем традиційної системи інформаційного забезпечення є інтеграція різноманітних локальних управлінських інформаційних систем, узгодженість і оперативність їх взаємодії, що неможливо без модернізації технологічної основи інформаційної діяльності, одним із напрямків якої є застосування комп'ютерних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фоміна О.В. Облік і аудит в управлінні продажами товарів: дис… канд. екон. наук: спец. 08.00.09/ Фоміна Олена Володимирівна. – К., 2008.- 269 с.
2. Олійніченко О.М. Інформаційне забезпечення як важлива складова процесу підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінського рішення на підприємстві: [Електронний ресурс] / О.М. Олійніченко.- Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/19517
3. Пілецька С.Т. Система інформаційного забезпечення фінансової незалежності підприємств / С.Т. Пілецька // Сталий розвиток економіки.– 2010. – № 3. – С. 290-295.
4. Реинжиниринг бизнес-процессов. Полный курс MBA / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев. – М.: ЭКСМО, 2005.- 592 с.
5. Височин І.В. Управління товарообоpотом підприємств роздрібної торгівлі: моногр. / І.В. Височин. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 544 с., с. 435.
6. Семенцов А.Б. Использование документации в управлении продажами: общий обзор и рекомендации. Ч.1 / А.Б.Семенцов // Управление продажами. –2011. – № 1 (56). – С. 2–14.

ФАКТОРИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО РИЗИКУ В УКРАЇНІ
THE FACTORS AND METHODS TO ASSESS BUSINESS RISK IN UKRAINE

УДК 330.131.7

Вишневська О.А.
к.с.-г.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

У статті проаналізований ризик, який є невід'ємною частиною будь-якої людської діяльності. Згідно з визначенням, під ризиком розуміється небезпека недоотримання доходу, виникнення матеріальних і фінансових втрат у підприємницькій діяльності. Ризик виникає на всіх стадіях кругообігу капіталу і товару – на виробництві, при розподілі, обміні та споживанні. Підприємницькі ризики виникають в результаті дії численних факторів. Досліджуючи сучасний стан економіки України, було виявлено специфічні фактори, які провокують виникнення підприємницького ризику, а також запропоновані методи оцінки ризиків, за допомогою яких можна спрогнозувати та знизити до мінімального рівня збитки.

Ключові слова: *підприємництво, ризик, підприємницький ризик, фактори ризику, методи оцінки ризику.*

В статье проанализирован риск, который является неотъемлемой частью любой человеческой деятельности. Согласно определению, под риском понимается опасность недополучения дохода, возникновения материальных и финансовых потерь в предпринимательской деятельности. Риск возникает на всех стадиях кругооборота капитала и товара – на производстве, при распределении, обмене и потреблении. Предпринимательские риски возникают в результате действия многочисленных факторов. Исследуя современное состояние экономики Украины, были обнаружены специфические факторы, которые провоцируют возникновение предпринимательского риска, а также предложены методы оценки рисков, с помощью которых можно спрогнозировать и снизить до минимального уровня убытки.

Ключевые слова: *предпринимательство, риск, предпринимательский риск, факторы риска, методы оценки риска.*

The article analyzes the risk, which is an integral part of any human activity. By definition, risk is the risk of a shortfall in revenue, the emergence of the material and financial losses in business. Risks arise at all stages of circulation of capital and goods – in production, distribution, exchange and consumption. Business risks arise as a result of numerous factors. Exploring the current state of the economy of Ukraine was found specific factors that trigger the emergence of entrepreneurial risk, as well as the proposed methods of risk assessment, with which you can predict and reduce to a minimum loss.

Key words: *business, risk, business risk, risk factors, risk assessment methods.*

Постановка проблеми. Одним із найважливіших завдань створення економіки ринкового типу є всебічний розвиток підприємницької діяльності. Навіть в найсприятливіших економічних умовах для будь-якого підприємства завжди зберігається можливість настання кризових явищ. Така можливість асоціюється з ризиком. Він є постійним супутником економічної діяльності людини, надаючи часом вирішальний вплив на її кінцевий результат. Під підприємницьким або господарським ризиком розуміється небезпека, що виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими і фінансовими операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних та науково-технічних проектів, що призводить до недоотримання доходу, виникнення матеріальних і фінансових втрат у підприємницькій діяльності

Вся господарська діяльність підприємств на ринку здійснюється в умовах невизначеності, а саме: розриву налагоджених зв'язків між країнами, політичної та економічної нестабільності, інфляції, недосконалого законодавство, недоцільних методів і форм приватизації, що призводить до виникнення у підприємця невпевненості в отриманні кінцевого результату, а тому зростає і ступінь підприємницького ризику. У зв'язку з цим всі дії підприємця в умовах ринкових відносин не можуть бути з повною визначеністю обдумані і прораховані, тому вся підприємницька діяльність є ризиковою.

Криза економіки в усіх країнах світу стає одним з чинників збільшення підприємницького ризику, значне зростання збиткових підприємств дозволяє зробити висновок про те, що без врахування фактору ризику у виробничо-господарської діяльності неможливо обійтися, тому що складним є отримання адекватних реальним умовам результатів комерційної активності підприємця. Отже, сформувати дієвий механізм функціонування підприємства у взаємодії з іншими господарюючими суб'єктами економіки на базі концепції без ризикового господарювання не можливо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ризик є предметом дослідження багатьох науковців. Питанням визначення сутності ризику займались закордонні дослідники А. Віллет, Д. Пфеффер, В.Р. Гельман, Д. Террі, Е. Нікбахт, П. Бернстайн та ін. [1, 2, 3, 4, 5, 6]. В кінці XX століття в зв'язку з виникненням кризових явищ у світовій економіці, проблемі управління підприємницьким ризиком достатньо приділили уваги в закордонних та вітчизняних публікаціях. У працях вітчизняних науковців та вчених з країн СНГ І.Т. Балабанова, В.В. Вітлінського, В.Н. Вяткіна, І.В. Вяткіна, В.А. Гамзи, Г.Я. Гольдштейна, В.М. Гранатурова, А.Н. Гуця, Ю.Ю. Єкатеринославського, А.Б. Камінського, В.В. Лук'янової, Л.М. Макаревича, С.І. Наконечного, Н.В. Хохлова, Г.В. Чернової, О.Д. Шарапова, Ф. Найт, Дж.М. Кейнс, А.П. Альгін, Б.А., О.В. Васюренко, М.С. Клапків досліджують та аналізують

сутність та різноманітні види підприємницького ризику, фактори, які необхідно враховувати при організації підприємницької діяльності, а також методи та моделі управління ризиками [7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15].

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення і аналіз факторів та методів оцінки підприємницького ризику суб'єкта господарювання при сучасному стані економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відмінною рисою сучасної економіки України є наявність великої кількості внутрішніх та зовнішніх ризиків функціонування підприємства. Усунути ризики з діяльності господарюючих суб'єктів неможливо, оскільки вони являють собою елемент об'єктивної дійсності, а це загрожує підприємствам великими втратами або навіть повним крахом. Одним з найважливіших етапів аналізу ризику є вивчення факторів, що обумовлюють його існування. На нашу думку, у сучасних умовах вивчення ризикоутворюючих факторів повинно стати однією з основних цілей керівництва підприємства, що претендує на успішну роботу в реаліях ринкової економіки.

Фактори ризику – це численні умови, які можуть виникати та спричиняти невизначеність результатів здійснення господарської діяльності.

С.М. Ілляшенко розподіляє усю сукупність факторів, що визначають ступінь ризику, на об'єктивні (які не залежать безпосередньо від конкретного підприємства) та суб'єктивні (які певне підприємство характеризують), тобто вчений виділяє зовнішні та внутрішні фактори впливу [16].

Більш детальною ми вважаємо класифікація С.М. Клименко та О.С. Дуброви, які основними критеріями визначення факторів підприємницького ризику вважають: джерело виникнення (зовнішні і внутрішні фактори) та ступінь впливу (фактори прямої та непрямої дії) [17]. Фактори прямої дії безпосередньо впливають на результати підприємницької діяльності й рівень ризику, а фактори непрямої дії не впливають безпосередньо на ці процеси, але можуть зумовити їхню зміну.

Незважаючи на існуючий значний теоретично-практичний доробок у сфері управління підприємницьким ризиком, його ефективному використанню на українських підприємствах заважає ряд факторів.

Умови підприємницької діяльності в Україні значно відрізняються від умов в країнах з уже сформованою ринковою економікою, тому поряд з традиційними факторами, що впливають на рівень комерційного ризику в розвинутих країнах, у вітчизняній економіці існує ряд факторів, специфічних для нашої країни.

Аналіз сучасного стану економіки України дозволяє виділити наступні специфічні фактори, які призводять до виникнення підприємницького ризику. До зовнішніх факторів прямого впливу можна віднести:

1. Законодавчу політику держави з регулювання господарської діяльності та непередбачені дії органів державної влади та місцевого самоврядування. Вплив на рівень підприємницького ризику законодавства та державних органів суперечливий. З одного боку, вони впорядковують діяльність підприємств, а з іншого – законодавство, що регулює підприємницьку діяльність, характеризується мінливістю, а інколи і невизначеністю, що виявляється у формі несподіваної, обумовленої політичними міркуваннями зміни умов господарювання, що створює несприятливе для підприємця середовище і тим самим збільшує ступінь ризику.

2. Податкову систему. Економічна практика свідчить про те, що вилучення у платника податків до 30% його прибутку – це та межа, за якою починається процес скорочення інвестицій в економіку. Якщо ж на податки відраховується 40-50% прибутку, це призводить до майже повної ліквідації стимулів для підприємницької ініціативи та розширення виробництва.

3. Відносини з партнерами. Посилювати рівень ризику в цьому напрямку можуть порушення договірних зобов'язань з одного боку – постачальниками, з іншого – покупцями. Підприємство ризикує отримати замовлення на виготовлення і збут продукції, надання послуг неплатоспроможним покупцям. При цьому їх неплатоспроможність може виявитися в процесі виконання підприємством своїх зобов'язань по виготовленню та постачанню, коли постачальник вже здійснив необхідні витрати, які не окупляться. В даному випадку підприємству доведеться шукати альтернативних партнерів та джерела покриття виникаючих заборгованостей, іти на додаткові витрати, відкладаючи таким чином одержання прибутку [18].

3. Конкуренція. Саме ризик включає підприємця в систему відносин природного відбору через гостру конкурентну боротьбу, а саме зростаючий рівень конкуренції змушує підприємство шукати нові види діяльності, виходити зі своєю продукцією на нові ринки збуту, що підсилює рівень господарського ризику. Успіх у конкурентній боротьбі сприяє лише тому, хто здатний визначить нові потреби, налагодити випуск нових товарів і впровадити нові технології, тим самим конкуренція створює механізм економічного змагання, примушуючи підприємців переглядати свою стратегію [19].

До зовнішніх факторів ризику непрямого пливу належить:

4. Навколишнє природне середовище. Однією з найважливіших проблем сучасного підприємництва є погіршення стану природного середовища. Забруднення навколишнього середовища негативно впливає на діяльність багатьох підприємств і фірм, які змушені нести додаткові витрати на

придбання очисних споруд, каталізаторів вихлопних газів та іншого обладнання, яке сприяє виробництву екологічно безпечної продукції. Підприємці повинні бути готові до виникнення нових небезпечних ситуацій, які можуть призвести до подорожчання енергоносіїв, скорочення запасів природних ресурсів та інших наслідків ситуації, що склалася.

5. Ринкова кон'юнктура. Кон'юнктура ринкової економіки має тенденцію до періодів депресії, коли підприємцю стає важко реалізувати вироблені продукти за прийнятними цінами. Багато підприємств дуже чутливі до спадів і підйомів, тому криза надвиробництва завжди призводять до збільшення ступеня підприємницького ризику.

6. Економічна ситуація в країні та галузі. Економічне середовище являє собою купівельну спроможність населення. Рівень доходів підприємців залежить від рівня платоспроможності населення. В свою чергу, платоспроможність покупців залежить від їхніх заощаджень, поточних доходів, кредитоспроможності, рівня ціноутворення. Підприємці, які мають здатність вдало орієнтуватися у купівельних можливостях, уникають загрози підприємницького ризику в економічному просторі шляхом вибору основного контингенту населення, яке є найбільш платоспроможним при придбанні товарів середньоцінового діапазону.

7. Політична ситуація. Політична нестабільність викликає підвищену невпевненість підприємця не лише в успішності результатів діяльності, але і в можливості ведення справи. Вона не дозволяє налагодити надійні та довготривалі зв'язки з партнерами, що є найважливішою умовою успіху бізнесу. Низька договірна спроможність, що підсилюється руйнуванням колись єдиного економічного простору, міжрегіональних зв'язків, призводить до виникнення ризиків зриву договорів, порушення термінів поставок, що в умовах недостатньої кількості ресурсів веде до порушення циклів виробництва та до інших ризиків. Таким чином, політична нестабільність посилює загальний рівень підприємницького ризику, причому, як для вітчизняних підприємців, так і для партнерів за кордоном.

До внутрішніх факторів виникнення ризику належить: рівень прибутковості підприємства, витрати виробництва та обігу, рівень організації виробничого процесу, стан техніко-технологічної бази виробництва та характер інноваційних процесів, місце розташування підприємства та ін.

На будь-якому рівні прийняття рішень будуть присутні як зовнішні, так і внутрішні для даного підприємства фактори ризику. Можна припустити, що для стратегічних рішень кількість і роль зовнішніх факторів ризику значно вища, ніж для тактичних або оперативних. Виявлення та ідентифікація факторів ризику належить до найбільш важливих завдань економічного аналізу діяльності підприємства. Наведені види факторів є інтегральними, а чітке усвідомлення їх прояву для визначення їхнього можливого впливу на прогнозовані результати виробництва є дуже важливим для своєчасного і ефективного управління підприємством.

Кожне підприємство – це складна виробничо-економічна система, на яку впливає безліч різних чинників. Їх різний за обсягом і за часом вплив (разом чи порізно, або в різних поєднаннях) викликає невизначеність, яка, в свою чергу, є джерелом ризику. Фактори можуть бути закладені, як в організаційній діяльності або стратегії підприємства, так і виступати, як результат дій його керівника.

Управління ризиком можна визначити, як процес підготовки та реалізації заходів, метою яких є зниження небезпеки прийняття помилкового рішення і зменшення можливих негативних наслідків небажаного розвитку подій у ході реалізації прийнятих підприємцем рішень.

З метою розробки заходів, спрямованих на мінімізацію ризику, необхідно, передусім, оцінити варіанти ймовірних втрат. На цьому етапі можна використовувати різні методи: від досвіду минулих поколінь та інтуїції – до аналізу ймовірностей в економіко-математичних моделях.

У підприємницькій діяльності цілком уникнути ризику неможливо, але його можна спрогнозувати та знизити до мінімального рівня. Розрізняють наступні методи оцінки ризику.

1. Експертний метод – застосовується при відсутності потрібних статистичних даних або за швидкої зміни умов діяльності. Він передбачає орієнтацію на висновки залучених висококваліфікованих фахівців.

2. Розрахунково-аналітичний метод – ґрунтується на теоретичній моделі розвитку підприємства. Вимагає значних матеріальних витрат, а також широкого діапазону знань і кваліфікації розробників. Допустимий лише для великих підприємств, проте є найбільш достовірним і точним.

3. Статистичний метод – переважно використовується при стабільних обставинах, якщо потенційні втрати оцінюють за попередніми даними.

В процесі оцінювання ризику, що його може взяти на себе підприємство, яке обирає методи його мінімізації, варто враховувати стратегію та основні цілі, напрямки його діяльності, а також наявність ресурсів для виконання програми фінансування потенціальних збитків від ризику.

Керівництво підприємства повинно займати провідну позицію у вирішенні проблем управління ризиком, адже воно схвалює програму заходів, які спрямовані на зменшення рівня ризику, також приймає рішення стосовно використання їх у «переломному» становищі. Таким чином, досить важливо, щоб рішення з приводу підсумкових антикризових заходів ухвалювалися на вищому рівні управління підприємством, де стабільність

фінансового стану підприємства – основна мета щоденної діяльності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. У підприємницькій діяльності без урахування факторів ризику не обійтися, без цього складним є отримання адекватних реальним умовам результатів діяльності. Створити ефективний механізм функціонування підприємства на основі концепції без ризикового господарювання неможливо, тому основне завдання – не відмова від ризиків взагалі, а вибір рішень, пов'язаних з ризиком на основі об'єктивних критеріїв, а саме: до яких меж може діяти підприємець, йдучи на ризик, мінімізація ризику, що можливо при правильній управлінській роботі, яка представляє собою комплекс заходів, спрямованих на прогнозування і завчасне виявлення несприятливих впливів на суб'єкт підприємницької діяльності, розробку і реалізацію заходів щодо їх нейтралізації (аналіз ризику та його оцінка, складання бізнес плану тощо).

Для ефективного управління підприємством необхідно, передусім, зважено підходити до оцінки ризиків при виборі того чи іншого управлінського рішення.

Головне при оцінюванні ризику – це простота, ефективність методу та звичайно ж, правильність проведення оцінки, адже при неправильному визначенні впливу факторів, які посилюють ризик, підприємство може понести значно більші втрати або навіть збанкротувати. Проте, основною проблемою в нашій країні є брак або навіть відсутність необхідної для оцінки ризику інформації, що і спонукає потребу для подальшого вивчення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Willett A. H. The Economic Theory of Risk and Insurance / A. H. Willett. – Philadelphia: University of Pensylvania Press, 1951. – 103 p.
2. Pfeffer J. Insurance and Economic Theory / J. Pfeffer. – Homewood, Illinois:Richard D. Irwin Inc., 1956. – 42 p.
3. Heilmann Wolf-Riidiger. Versicherungsmathematische Methoden des Risk Management / Heilmann Wolf-Rudiger // Blatter. Duetsche Geselschaft fur Versicherungsmathematik. – 1989. – № 2. – P. 141–159.
4. Terry J. V. Distionary for business and finance / J. V. Terry. – London, 1989. – 97 p.
5. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі; [пер. з англ. В. Овсієнко, В. Мусієнко]. – К.: «Вік, глобус», 1992. – 236 с.
6. Бернстайн П. Против богов: Укрощение риска / П. Бернстайн; [пер.с англ. А. Марантиди]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 400 с.
7. Вітлінський В. В. Економічний ризик та методи його вимірювання / Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Шарапов О. Д. – К.:КНЕУ. – 2000. – 354 с.
8. Камінський А.Б. Економічний ризик та методи його вимірювання / Камінський А. Б. – К.: Вид дім. «Козаки», 2002. – 120 с.
9. Макаревич Л. Управление предпринематель-скими рисками / Макаревич Л. – М.: Дело и сервис, 2006. – 448 с.
10. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности. / Ф. Найт // Теория и история экономических и социальных институтов и систем: THESIS. – М.: 1994. – т. 1. – вып. 5. – С. 12–28.
11. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
12. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М.: Мысль, 1989. – 191 с.
13. Клапків М. С. Питання етимології економічного ризику / М. С. Клапків //Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 15–20.
14. Васюренко О. В. Ризик як складова економічних процесів / О. В. Васюренко, О. В. Таран // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 68–75.
15. Вітлінський В. В. Перша Всеукраїнська науково-практична конференція з проблем економічного ризику / В. В. Вітлінський, Л. В. Колобова // Фінанси України. – 1999. – № 1. – С. 130–132.
16. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: навчальний посібник. 2-ге вид., доп. перероб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
17. Дубров А. М. – Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе. М. – 2000 –310 с.
18. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности: учеб. пособие М.Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: Изд. Дом «Инфра-М», 1998. – 224 с.
19. Дубров А. М. – Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе. М. – 2000 –310 с.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

WAYS FOR GREATER EFFICIENCY OF INVESTMENT AND INNOVATION POLICY ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

УДК 330.322

Коваленко О.В.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Гладченко О.О.
студент
Запорізька державна інженерна академія

У статті розглянуто ключові проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку промислових підприємств, запропоновані шляхи їх вирішення, розглянуто пріоритетні напрями з підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної політики машинобудівних підприємств.
Ключові слова: *інвестиційно-інноваційна діяльність, інвестиційно-інноваційна політика, продукція, пріоритетний напрям, вертолітний парк, ефективність, аналіз.*

В статье рассмотрены ключевые проблемы инвестиционно-инновационного развития промышленных предприятий, предложены пути их решения, рассмотрены приоритетные направления повышения эффективности инвестиционно-инновационной политики машиностроительных предприятий.
Ключевые слова: *инвестиционно – инновационная деятельность, инвестиционно – инновационная політика, продукция, приоритетное направление, вертолетный парк, эффективность, анализ.*

The article deals with the key issues of investment and innovation development of industrial enterprises, the ways of their solution are considered priorities for improving the efficiency of investment and innovation policy of industrial enterprises.
Key words: *investment and innovation activity, investment and innovation politics, products, priority, helicopter fleet, efficiency, analysis.*

Постановка проблеми. Сучасний період розвитку, якому притаманні наявність та поглиблення кризових явищ, характеризується насамперед загостренням конкурентної боротьби серед промислових підприємств різних галузей. Для виживання та успішного функціонування за таких умов підприємствам треба бути конкурентоспроможними. Для реалізації цієї мети промислові підприємства мають зосередитися на виробництві таких товарів та послуг, які найбільш задовольняють споживчий попит як за якістю, так і за ціною, що можливо лише у разі проведення виваженої інвестиційно-інноваційної політики. Продумана інвестиційно-інноваційна політика забезпечує її учасників сприятливими нормативно-правовими та економічними умовами для вкладення інвестицій в економіку підприємства, зосереджуючи їх інноваційну спрямованість. Саме тому проблема створення ефективної інвестиційно-інноваційної політики є однією з найбільш актуальних проблем сучасної економіки підприємства.

У сучасних умовах господарювання все більшого значення набуває інноваційна діяльність як фактор інтенсивного розвитку підприємства і формування конкурентних переваг. Забезпечення стійкого зростання, як будь-якого суб'єкта господарювання, так і всієї української економіки в цілому неможливо без активізації інвестиційно-інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам формування ефективної інвестиційно-інноваційної політки на рівні підприємства присвячено праці таких учених: І. Бланка, Б. Губського, М. Денисенка, Т. Майорової, А. Пересади, В. Федоренко, О. Ястремської та ін. У роботах цих вчених досліджено загальні принципи формування інвестиційно-інноваційної політики та формування інвестиційного портфелю, методи оцінки ефективності інвестування, які застосовуються та є найбільш прийнятними для підприємств сьогодні.

Проте, недостатньо розробленими залишаються питання щодо механізму реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств у наявних ринкових умовах. Існуючі варіанти розробляються на основі стандартизованих рішень і не враховують специфіку підприємств. З багатьох питань в теорії і методології управління неможливо виділити конкретні механізми та напрями для ефективного розвитку підприємства. Цим зумовлено потребу у подальших дослідженнях теоретичних, методичних та прикладних засад та напрямків, які зможуть підвищити ефективність інноваційно-інвестиційної політики промислових підприємств.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати вплив сучасних особливостей розвитку вітчизняного машинобудування на інвестиційно-інноваційну політику машинобудівних підприємств з метою удосконалення технології її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Повільний розвиток інноваційно-інвестиційних процесів у економіці України сьогодні не відповідає завданням стратегічного курсу інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України [1]. Про це свідчить зниження активності інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств.

Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємства являє собою сукупність заходів економічного, фінансового, комерційного і організаційного характеру, що здійснюються учасниками інноваційного процесу з метою пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, раціонального формування їх структури, вибору найефективніших об'єктів для інвесту-

вання, а також розробки збалансованої інвестиційної програми (інвестиційно-інноваційного портфеля) і забезпечення її реалізації. Чинники, що впливають на інвестиційно-інноваційну діяльність підприємства, можна класифікувати на внутрішні і зовнішні. Серед найважливіших внутрішніх факторів необхідно виділити:

1) наявність фінансових ресурсів для інноваційної діяльності, а також їх розподіл;

2) наявність матеріальних та інтелектуальних ресурсів для інноваційного розвитку.

3) структурні та соціокультурні особливості підприємства, що впливають на характер підприємницького поведінки;

4) здатність керівництва приймати рішення про реалізацію підприємницьких ініціатив та інші [2, с. 48].

Необхідно відзначити, що проблема фінансування інновацій особливо актуальна для українських підприємств, так як недостатній розвиток ринку капіталів України, породжує необхідність підприємства шукати альтернативні джерела фінансування інноваційного розвитку.

Фінансування інноваційних процесів базується на наступних принципах:

1. Чітка цільова орієнтація на швидке й ефективне впровадження сучасних науково-технічних інновацій;

2. Альтернативність джерел фінансування;

3. Логічність, обґрунтованість і юридична захищеність методів акумуляції інвестиційних ресурсів [3, с. 58].

У наш час основними джерелами коштів, що використовуються для фінансування інноваційної діяльності, є державні асигнування, власні кошти суб'єктів господарювання, кредитні ресурси, приватні кошти, іноземні кошти, венчурний капітал.

Науковий огляд пріоритетних напрямів державної промислової політики до 2020 р. свідчить про необхідність оновлення та модернізації промисловості та створення передумов до побудови інноваційної моделі розвитку, освоєння нових ринків та ефективної участі країни в інтеграційних процесах. При зрозумілості окреслених завдань перші проблеми виникають у визначенні переліку підприємств, які мають бути не лише оновленими, а й здатні бути ефективно діючими у процесі реалізації зазначеної вище моделі. Серед таких, що мають найбільший потенціал до інноваційного розвитку, підприємства машинобудівної галузі. Запорізький регіон традиційно відрізняється від інших регіонів України значною вагою машинобудівних підприємств. Таким чином, пріоритети промислової політики на рівні даного регіону мають бути визначені з урахуванням існуючих тенденцій в машинобудуванні, які ми представимо за допомогою наступних даних.

У 2013-2014 рр. частка збиткових підприємств у промисловості коливалася у діапазоні 37,7 – 46,6%, кількість найманих працівників починаючи з 2010 року зменшилася на 26,9% або на 1069,7 тис. осіб, що відповідно до даних статистичного управління складає 11% від усього економічно активного населення України (станом на 2014 рік).

У вітчизняному машинобудуванні протягом 2014 р. спостерігалася негативна динаміка виробництва. Так, за підсумками року спад випуску продукції проти 2013 р. становив 21,3%. У виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції індекс промислової продукції становив 77,3%, машин і устаткування загального призначення – 87,3%,машин і устаткування для добувної промисловості та будівництва – 80,1%, для сільського та лісового господарства – 86,2%, для металургії –9 3,2%, інших машин і устаткування загального призначення – 90,7%, у виробництві автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів – 90,2%, залізничних локомотивів і рухомого складу – 37,2% [4].

У Запорізькому регіоні ситуація склалася не найкраще: частка збиткових промислових підприємств збільшилася з 32,3%. до 42,7%, кількість найманих працівників у 2013-2014 рр. зменшилася на 12,8%; у машинобудуванні кількість збиткових підприємств зросла до 32% проти 27,3% у 2013 р. з поступовою тенденцією до зменшення кількості найманих працівників. Такий стан речей є тривожним, адже саме у Запорізькому регіоні машинобудування становить близько 15-17% у загальній

Таблиця 1

Обсяги реалізованої промислової продукції в Україні та Запорізькій області у 2010-2014 рр. [5, 6]

Реалізована продукція	2010	2011	2012	2013	2014
Україна					
Промисловість, млн. грн.	1065108,0	1329256,3	1102636,1	1006280,5	1186013,5
Машинобудування, млн. грн. % у загальній структурі промисловості	116348,5 10,9	154184,9 11,6	124245,8 11,3	94088,4 9,3	93986,2 7,9
Запорізька область					
Промисловість, млн. грн.	66917,3	81503,3	82505,7	78852,1	94205,7
Машинобудування, млн грн. % у загальній структурі промисловості	12722,3 19,0	16401,1 20,1	16384,8 19,9	15113,3 19,2	14766,4 15,7

структурі промислового виробництва, у той час, як загалом по Україні його питома вага складає близько 11-13%.

Щоб визначити, у якому стані перебуває машинобудування, проаналізуємо обсяги реалізованої промислової продукції на всеукраїнському та регіональному рівні (таблиця 1).

Обсяги реалізованої продукції як у Запорізькій області, так і загалом по Україні мають тенденцію до зростання, хоча і характеризуються нестабільністю: у період 2011-2013 років спостерігається зменшення обсягів реалізації продукції.

Слід зазначити, що збільшення об'ємів реалізованої продукції промислових підприємств на кінець 2014 року не вплинуло на ефективність їх функціонування, про що свідчить велика частка збиткових підприємств і рівень рентабельності, який протягом 2013-2014 рр. зменшився з 6,6% до 0,2% по машинобудуванню і з 3,3% до 3,0% по промисловості в цілому.

Аналізуючи індекс промислової продукції, слід зазначити, що його рівень теж є нестабільним. З одного боку машинобудування є експортоорієнтованою галуззю, тому воно залежить від стану зовнішніх ринків, а з іншого – воно реагує на внутрішній попит, оскільки займає важливу проміжну ланку у народногосподарському комплексі (таблиця 2).

Індекс промислової продукції чутливо реагує на кризові тенденції. У 2013 році індекс промислової продукції становив лише 96,6% від попереднього року, а індекс машинобудівної продукції впав до 87,9%, у 2014 році, порівняно з попереднім роком, індекс промислової продукції становив 95,8%, машинобудівної продукції – 75,4%. У Запорізькій області індекс промислової продукції у 2014 році становив, відносно попереднього року, 96,8%, машинобудівної продукції – 91,2%. Такі тенденції характеризують машинобудівну галузь як нестабільну і таку, що продовжує втрачати свої конкурентні позиції на ринку.

Аналіз макроекономічних показників інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств показав, що протягом 2010-2014 рр. інноваційний розвиток промисловості України відзначався нестабільністю. За даними Держкомстату у 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 підприємств або 16,1% підприємств, що менше ніж у 2013 р. (1715 підприємств або 16,8% від загальної кількості) та у 2012 р. (1758 підприємств або 17,4%) [5, 6].

Динаміка витрат підприємств на інноваційну діяльність має нестабільний характер, починаючи з 2011 року відбувається спад фінансування, у 2014 році на інновації підприємства витратили 7,7 млрд. грн., що менше ніж у попередніх роках (9,6 млрд. грн.. у 2013 р.; 11,5 млрд. грн. у 2012р.; 14,3 млрд. грн. у 2011 р.), як слідство – зменшення обсягу освоєння виробництва інноваційних видів продукції.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн. грн., що складає більше ніж 70% загального обсягу витрат. Обсяг коштів державного і місцевих бюджетів становив 349,8 млн. грн. (2-2,5%), вітчизняних та іноземних інвесторів – 146,9 млн. грн. (більше 1%), кредитів – 561,1 млн. грн. (значно скоротилася з 21,0% до 7,5%).

Головним зовнішнім фактором, що повинен забезпечувати інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств, є інноваційна політика держави, яка може бути здійснена шляхом фінансування інноваційної діяльності, створення нормативно-правової бази, підтримки інноваційних програм та проектів.

З метою забезпечення реалізації стратегічних пріоритетів Кабінетом Міністрів України було розроблено та затверджено середньострокові пріоритети інноваційної діяльності загальнодержавного та галузевого рівнів, деталізовані у відповідних постановах. Розвиток найважливіших напрямів інноваційної діяльності у промисловості мав забезпечуватися завдяки реалізації відповідних державних програм. Разом з тим, більшість цих державних програм у сфері інноваційної діяльності у промисловості унеможливлюється через відсутність державного фінансування та ефективних механізмів залучення коштів приватних інвесторів, а деякі зовсім не були підтримані урядом (Державна цільова економічна програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки) [7].

Таблиця 2

Індекс промислової продукції (ІПП)в Україні та Запорізькій області (у відсотках до попереднього року) [5, 6]

Індекс промислової продукції	2010	2011	2012	2013	2014
Україна					
ІПП загальний	111,2	108,7	99,4	96,6	95,8
ІПП машинобудування	136,1	115,1	98,4	87,9	75,4
Запорізька область					
ІПП загальний	107,8	106,3	96,2	97,1	96,8
ІПП машинобудування	108,2	114,2	96,5	98,8	91,2

Сьогодні не кожне підприємство може дозволити собі здійснювати інноваційну діяльність. Однією з причин цього є нестача коштів, так як впровадження нового продукту потребує великих капіталовкладень. Існують й інші проблеми, які стримують інвестиційно-інноваційну діяльність на підприємствах, а саме: нецільове та неефективне використання фінансових ресурсів, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності, з боку держави; неефективне використання наявного освітнього, науково-технічного та виробничого потенціалу, недостатній розвиток та розповсюдження «закриваючих технологій» – країною втрачається можливість використання стратегії нарощування інноваційного потенціалу; недосконалість нормативно-правової бази регулювання інноваційної реструктуризації промисловості, поширення практики ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосуються фінансування та стимулювання науково-технологічної та інноваційної реструктуризації промисловості; недостатня конкретизація пріоритетних напрямів, визначених Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні».

Отже, на сьогодні постає потреба в перегляді й актуалізації змісту державної інноваційної політики, а також визначення актуальних та перспективних інноваційних напрямів розвитку промисловості України. Забезпечення інвестиційно-інноваційної політики промислових підприємств, яка була б спрямована на розвиток стратегічно важливих напрямів інноваційної діяльності в Україні.

Вирішення стратегічних та важливих проблем повинно стати основними напрямами розвитку промисловості. Одним із таких напрямів є розвиток високотехнологічних виробництв, зокрема вертольотобудування. Протягом періоду незалежності нашої держави кількість придатних до використання вертольотів невпинно знижувалася. На даний час їх кількість і технічний стан не можуть задовольнити існуючи потреби. Найближчими роками постане проблема заміни вертольотів, ресурс яких практично вичерпано. При цьому в Україні ніколи не було повномасштабного власного виробництва легких вертольотів.

За даними Державної авіаційної служби України в Державному реєстрі цивільних повітряних суден станом на 2014 рік в Україні зареєстровано 201 вертоліт [8]. Цей парк є застарілим, 50,7% машин мають вік понад 20 років. За останні 8 років знято з реєстрації 221 вертоліт або 52,4% від загальної чисельності парку вертольотів станом на 2006 рік, і цей процес невпинно продовжується (рис. 1).

Сьогодні проблема створення виробництва вертольотів в Україні відповідає пріоритетам державної політики, зокрема було розроблено та впроваджено Державну програму активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки, яка мала ряд завдань, направлених на активізацію та розвиток авіабудівної галузі. Проте, як показує практика, держава не здійснює жодних інвестицій у розвиток авіабудівної галузі.

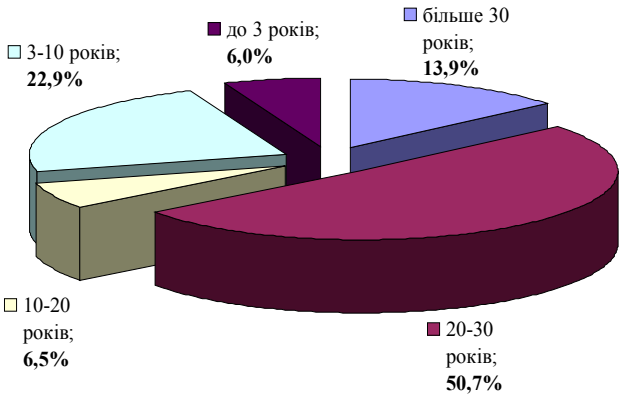


Рис. 1. Віковий склад вертолітного парку України станом на 2014 рік

Незважаючи на низьку підтримку держави, починаючи з 2011 року ПАТ «Мотор Січ» та інші промислові підприємства авіаційної галузі (ДП «Івченко – Прогрес»; ТОВ «ВЕРТОЛЬОТИ Мотор Січ»; ДП «Конотопський авіаремонтний завод «Авіакон»; ТОВ «Вінницький авіаційний завод; ДАКХ «Артем»; ДП «ЗАВОД 410 ЦА») починають активно впроваджувати низку заходів, спрямованих на розвиток нового напряму – створення вертольотобудування в країні.

Розвиток цього напряму дозволить оновити застарілий парк України, забезпечить розвиток нової конкурентоздатної продукції не тільки на території нашої країни, а дозволить вийти на нові ринки збуту. Уже сьогодні ПАТ «Мотор Січ» втілює у життя перші з трьох етапів вертолітної програми: ремонт та модернізація на вертольотах Мі-8 та Мі-2 та їх модифікацій, розробку та сертифікацію власної модифікації вертольота Мі-2МСБ та Мі-8МСБ, проводить їх складання [9, 10]. Для вирішення останнього етапу розробки та серійного виробництва багатоцільових вертольотів злітною масою 3-4 та 5-6 тонн, який є найскладнішим, потрібно залучення наукового, виробничого, фінансового, кадрового, ресурсного потенціалу різних галузей національного господарства, що вимагатиме державної підтримки і міжгалузевої координації.

До реалізації проектів з розвитку вертольотобудування ПАТ «МОТОР СІЧ» проводило роботи лише за власні кошти, але створення принципового нового виробництва вертольотів в Україні потребує пошуку інших джерел фінансування. З цією метою на підприємстві розроблено інвестиційно- інноваційні проекти:

– «Вітчизняний перспективний легкий вертоліт злітною масою 5…6 тонн, (МСБ-6);

– «Розроблення та освоєння серійного виробництва легкого багатоцільового вертольоту МСБ-2».

За результатами попереднього аналізу оцінки ефективності проекту зі створення вітчизняного перспективного виробництва легкого вертольоту злітною масою 5…6 тонн (МСБ-6) було отримано наступні результати: внаслідок реалізації 105 вертольотів в період з 2017 по 2020 рік підприємство ПАТ «Мотор Січ» отримає чистий дохід приблизно 258 млн. грн., при цьому дисконтований період окупності буде становити 60 місяців з початку реалізації проекту.

Орієнтована сума перерахувань до держбюджетів всіх рівнів на період поставок 105 вертольотів – 579 965,05 тис. грн.:

– нарахування на заробітну плату – 340 213,09 тис. грн.;

– податок з доходів фізичних осіб – 187 298,89 тис. грн.;

– єдиний соціальний внесок фізичних осіб – 43 703,07 тис. грн.

– плата за отримання державної гарантії – 8 750,00 тис. грн.

Соціальна ефективність проекту полягає у створенні нових робочих місць на вертольотобудівних підприємствах – орієнтовно 3200 чоловік та у додаткових робочих місцях на суміжних підприємствах – орієнтовно 800 чоловік.

Правильна інвестиційна політика відіграє визначальну роль у довготерміновому стабільному розвитку машинобудівних підприємств, оскільки ринок машинобудівної продукції характеризується надзвичайно високими вимогами до якості, яка значною мірою зумовлена рівнем виробничих технологій.

Висновки. Аналіз тенденцій розвитку машинобудування в Україні показав необхідність розробки адекватної інноваційно-інвестиційної політики машинобудівних підприємств, яка враховувала б ключові особливості і сприяла розвитку настільки важливого для країни комплексу, яким є машинобудування. При розробці і впровадженні єдиної інноваційно-інвестиційної політики машинобудування з боку держави необхідно застосовувати певний комплекс взаємозв'язаних несуперечливих заходів із залученням різних державних організацій і інститутів як виконавців. Одним із пріоритетних та перспективних напрямів підвищення інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств є розвиток вертольотобудування в країні, який стане основним поштовхом для розвинення нової конкурентоздатної продукції на промислових підприємства не тільки на ринку України, а й за її межами, а головне – забезпечить державні структури та відомства вертольотами українського виробництва, які так потрібні для оновлення вертолітного парку України.

Вирішення проблем формування і реалізації інвестиційно-інноваційної політики в галузі машинобудування передбачає розробку інвестиційних програм по основних напрямах: оновлення і модернізація основних засобів; розвиток інновацій; вдосконалення системи управління підприємством. Розвиток машинобудівного комплексу повинен відбуватися не просто в рамках оновлення і розширення виробництв, але і в плані інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бодров В.Г. Державне регулювання економіки та економічна політика: навч. посіб. /В.Г.Бодров, О.М. Сафронова, Н.І. Балдич. – К.: Академвидав, 2010. – 520 с.

2. Гурунян Т.В. Управление инвестиционно – инновационной деятельностью: учеб.пособие для дистанц.обучения и самост.работы студентов / Т.В. Гурунян; СибАГС. – Новосибирск: Изд-во Сиб АГС, 2010. – 283 с.

3. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

4. Доповідь про соціально-економічне становище України у 2014 р. [Електронний ресурс] – Режим доступа: // http: // www/ukrstat.gov.ua.

5. Діяльність підприємств. Економічна статистика [Електронний ресурс] – Режим доступа: // http: // www/ukrstat.gov.ua

6. Діяльність підприємств. [Електронний ресурс] // http: //] – Режим доступа: www/ukrstat.zp.ua

7. Хорошева Е.И., Завьялова О.М., Осипова К.С. Факторы влияния и алгоритм формирования стратегии менеджмента инвестиционно-инновационной деятельности. [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/75713.doc. htm

8. Реєстр цивільних повітряних суден України [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.avia.gov.ua/documents/rcps/vrcps/24020.html

9. Офіційний сайт АТ «МОТОР СІЧ». [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.motorsich.ua/

10. Протоколи загальних зборів акціонерів АТ «МОТОР СІЧ». [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.motorsich.ua/rus/investors/ob_sob_ac/

АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ М'ЯСА КУРЯТИНИ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ

ANALYSIS CHICKEN MEAT EXPORTS TO UKRAINE: STATE AND DEVELOPMENT TRENDS

УДК 006.83:334.7

Голюк В.Я.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Голець Н.І.
студент
Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Стаття присвячена аналізу експорту м'яса курятини в Україні. Наведено тенденції розвитку ринку курятини на вітчизняних підприємствах та можливості виходу на нові ринки збуту за рахунок впровадження експортних стратегій. Проаналізовано вплив асоційованого членства в ЄС на експорт м'яса курятини в Україні.
Ключові слова: *м'ясо курятини, експорт, птахівництво, конкурентні позиції, ПАТ «Миронівський хлібопродукт», експортна стратегія, вертикальна інтеграція, обсяги експорту курятини, ЄС.*

Статья посвящена анализу экспорта мяса курятины в Украине. Приведены тенденции развития рынка курятины на отечественных предприятиях и возможности выхода на новые рынки сбыта за счет внедрения экспортных стратегий. Проанализировано влияние ассоциируемого членства в ЕС на экспорт мяса курятины в Украине.
Ключевые слова: *мясо курятины, экспорт, птицеводство, конкурентные позиции, ПАО «Мироновский хлібопродукт», экспортная стратегия, вертикальная интеграция, объемы экспорта курятины, ЄС.*

The article analyzes the chicken meat exports to Ukraine. An poultry market trends in domestic enterprises and opportunities to enter new markets through the introduction of export strategies. The influence of the Association Agreement with the EU to export poultry meat in Ukraine.
Key words: *chicken, meat export, poultry, competitive position, «MHP» export strategy, vertical integration, exports of chicken, EU.*

Постановка проблеми. На даний момент серед виробників продукції птахівництва спостерігається тенденція зростання виробництва. Саме птахопереробна та птахівництво є ключовими галузями промисловості України з досить високою ефективністю, оскільки забезпечують населення цінним м'ясом і яйцями. Важливу роль відіграє зростання виробництва за рахунок якісних методів та технологій в даних галузях та задоволення відповідно потреби як внутрішнього, так і зовнішніх ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням експортної діяльності та аспектів розвитку промислового сектору виробництва та переробки курятини присвячені праці таких вчених як: Лисицин О.Б., Кузьмичева М.Б., Будченко О.В., Опря А.Т., Буряк Р.І. Актуальність даної проблеми знаходить своє відображення у щомісячних публікаціях та аналітиках на офіційному сайті Асоціації «Союз птахівників України».

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в здійсненні аналізу експорту м'яса курятини в Україні, діагностика стану та тенденцій розвитку ринку курятини на вітчизняних підприємствах та можливості виходу на нові ринки за рахунок впровадження експортних стратегій. Вплив асоційованого членства в ЄС на експорт м'яса курятини.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний момент створена мережа птахофабрик на території України, яка більш-менш рівномірно займає географічну територію країни в регіональному розрізі. Постійне впровадження прогресивних технологій при будівництві індустріальних птахофабрик, використання сучасних підходів до вирощування птиці дають свої результати станом на даний момент. Найбільше господарське значення мають кури. Забійний вихід потрошених тушок курей, гусей, качок та індиків складає 57-60%, а напівпотрошених – 77-80%. Можемо спостерігати поступове підвищення продуктивності праці, а також зменшення витрати кормів на одиницю годованої особи.

Сьогодні в Україні функціонує Асоціація «Союз птахівників України», до якої входять птахівничі підприємства, що є високорентабельними, та частка яких є найбільшою у сфері виробництва вітчизняної продукції.

На сьогодні у світі всього близько 30 країн, які є нетто-експортерами м'яса, тобто продають за кордон більше, ніж завозять. У 2014 році вперше до переліку цих країн приєдналася і Україна та зайняла 24 місце в світі, а станом за 9 місяців 2016 року – 21 місце. У найближчі 5 років Україна може увійти до 15 найбільших нетто-експортерів [1, с. 7]. Зростання виробництва курятини відбувається за рахунок нарощування обсягів продукції птахівництва на 6,3% протягом 2016 року. Продукція птахівництва поставляється в основному до Іраку, Нідерландів і Єгипту. На даний момент птахівництво – це єдиний сегмент українського тваринництва, який має доступ до ринків ЄС. Також досить ефективно ця продукція експортується на ринки країн Азії та Африки. Частка імпорту у внутрішньому продовольчому споживанні займає 7%.

Станом на 2016 рік досить очевидна тенденція до монополізації ринку на тлі перекроювання його на користь кількох великих гравців: якщо в 2005 році в сфері птахівництва було зареєстровано близько 500 підприємств, до 2011-го їх число скоротилося до 200, то в даний час в Україні виробництвом курячого м'яса займаються 20 підприємств, перші п'ять з яких займають 89,5% ринку (hис. 1) [3].

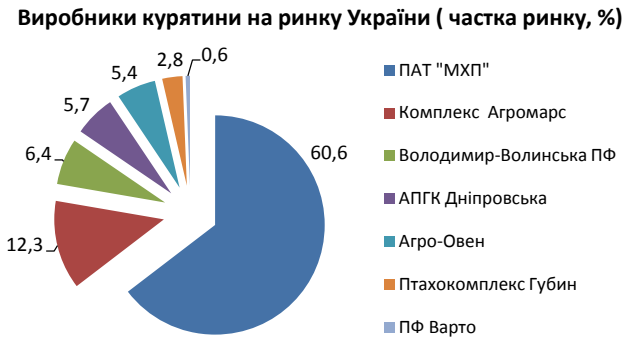


Рис. 1. Виробники курятини на ринку України станом на 2016 рік

Лідер галузі «Миронівський хлібопродукт» (ТМ «Наша Ряба») забезпечує 60,6% загального виробництва, «Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата») – 12,3%, Володимир-Волинська птахофабрика – 6,4%, Птахокомплекс «Дніпровський» – 5,7%.

Згідно з даними Інвестиційної компанії Dragon Capital, прибутковість бізнесу з виробництва птиці в Україні досягає 20-35%. Основна стаття витрат (55-70% всіх витрат) припадає на корми. Собівартість кілограма готової продукції складає в середньому 15 гривень. Сьогодні найбільшим споживачем української курятини є Ірак – 30 000 тонн. Потім йдуть Узбекистан (23 000 тонн), Казахстан (19 000 тонн), Голландія (11 500 тонн), Молдова (10 000 тонн), Грузія (8800 тонн). Привабливим ринком для експорту є країни Африки – Єгипет, Оман, Лівія, Кот-Д'Івуар, і Близького Сходу – Сирія, Йорданія, Ємен, ОАЕ [2, с. 5].

Споживання м'яса в Україні в 2014 р. становило 52 кг, в 2015 р. даний показник скоротилося на 4% – до 50 кг. Курятина наразі займає майже 50% у структурі споживання м'яса. У першому півріччі 2016 року середня ціна на курятину складала 29,4 грн, що на 11% більше, ніж в першому півріччі 2015 року [2, с. 10]. Підвищення цін порівняно з аналогічним періодом минулого року в основному обумовлене зростанням цін на внутрішньому ринку.

Варто зауважити, що зараз на українському ринку ціни на м'ясо свинини та курятину майже еквівалентні, що якось не логічно, адже собівартість вирощування свинини набагато вища, ніж птиці. Але все це можна досить просто пояснити наступним чином. Якщо є попит, то буде і пропозиція, і ціна так само залежить від цього. На курятину є попит на внутрішньому ринку, тому і ціна росте. Так само м'ясо птиці хочуть купувати і в інших країнах, тому й експортується. За кордоном курятина коштує дорожче, ніж у нас, тому її краще продавати там. Коли ж наш споживач хоче купувати курятину, то повинен заплатити відповідну ціну.

Основною з проблем, якою стикаються виробники курятини в Україні є логістика і неможливість транспортувати охолоджену продукцію на великі відстані. Саме цей показник робить продаж курятини за кордон низькорентабельною. У розрізі світової економіки лідером з виробництва м'яса птиці є США, вони контролюють 20% всього світового виробництва. На другому місці Бразилія, Китай, а на четвертому місці ЄС. При цьому Бразилія, США і ЄС є світовими експортерами м'яса птиці. ЄС контролює 11% світового експорту [1, с. 9].

У сегменті замороженої продукції українські виробники не можуть конкурувати з Бразилією через більш високу собівартість готового м'ясо продукту. Варто зазначити, що станом на 2016 рік Україна відповідно до положень угоди про асоціацію в ЄС отримала квоти на продаж м'яса птиці з України в ЄС. Кількість, яка була встановлена відповідно до положень встановлена на дуже низькому рівні, всього 16 тис. тонн – це близько 10% всього експорту м'яса птиці України.

Загальний обсяг експорту курячого м'яса, за даними Мінагрополітики, до кінця року складе близько 62 000 тонн. На маю думку, на даний момент не потрібно робити ставку на ЄС як покупця м'яса птиці. У кращому випадку, цю квоту можна збільшити до 20 тис. тонн, але це радикально не змінить ситуацію. Для України важливо розвивати експорт м'яса птиці в інші країни, які готові купувати українську продукцію без громіздкої процедури сертифікації і найголовніше у великих обсягах.

Перспективними напрямками за даними Мінагрополітики є поставки в Іран та Індію, великі надії на поставки м'яса птиці в Китай. Купують українське м'ясо птиці і Єгипет, Йорданія, Саудівська Аравія. На нашу думку, для України дуже важливо перш за все налагодити продаж м'яса птиці в азіатські країни. Це типовий їх продукт. Продати свинину в арабські країни нереально, а ось м'ясо птиці більш ніж. При цьому ринок Індії або Китаю, це величезний ринок, де споживання цієї продукції має стійкий попит, а Україна може тільки нарощувати обсяги і будувати нові птахоферми. Саме завдяки ефективній політиці збуту буде забезпечено зростання економіки [3].

Проаналізуємо лідера м'яса птиці ПАТ «Миронівський хлібопродукт», як головного гравця на ринку курятини. Продукція «Миронівського хлібопродукту» відома під кількома брендами. Найвідоміші серед них: «Наша Ряба» (охолоджена курятина); «Легко!» (заморожені напівфабрикати); «Дружба Народів», «Бащинський», «Європродукт» (ковбасні вироби та копченості), «Сертифікований Ангус» (елітна охолоджена яловичина); «Фуа Гра» (охолоджена і заморожена гусятина та фуа-гра [4].

Для підтримки продажів на внутрішньому ринку ПАТ «МХП» контролює дистриб'юторську мережу, яка складається з 15 дистриб'юторських центрів у великих містах України. ПАТ «МХП» використовує власні вантажівки для доставки своєї продукції, що знижує загальні транспортні витрати і час доставки. Компанія самостійно контролює

доставку продукції в торгові точки. З фабрики продукція розподіляється по 14 логістичним центрам, після чого потрапляє під франчайзингові точки, яких у компанії більше 2600. Схему реалізації та збуту продукції представлено на рис. 2.

Основні напрямки реалізації продукції (близько 61%) – це франчайзингова мережа, супермаркети та інші канали збуту. Близько 34% виробленої продукції ПАТ «МХП» іде на експорт, 5% – це м'ясопереробні підприємства групи ПАТ «МХП»

З початку 2016 року МХП впроваджує свою нову стратегію контролю над обсягами експорту, шляхом створення офісів продажів на первинних експортних ринках. Офіси продажів спрямовані на будівництво локальних розподільних мереж, які закладуть основу для стабільного збільшення експорту.

Основною діяльністю Управління експорту Комерційного департаменту є експорт продуктів харчування на зарубіжні ринки. Продуктовий портфель експорту включає:

– заморожені тушки;
– частини тушок курчат-бройлерів;
– гусячу печінку фуа-гра;
– заморожене м'ясо гусей;
– оптові продукти з м'яса птиці.

Згідно звіту Державної фіскальної служби України найбільшим імпортером української курятини в 2016 залишається Ірак (58,2 млн дол., питома вага – 27,25%),на другому місці – Єгипет (25,3 млн, 11,8%), на третьому – Нідерланди (24,25 млн, 11,4%) [4].

Розглянемо асортиментну структуру зовнішнього торгівельного обміну. Станом на 2016 рік вона представлена такими основними торговими марками [4]:

1. ТМ «Наша Ряба;
2. ТМ «ФуаГра»;
3. ТМ «Легко!»;
4. ТМ «Qualiko»;
5. ТМ Chateau Galicia

На рис. 3 представлено географічну структуру експорту продукції ПАТ «Миронівський хлібопродукт».

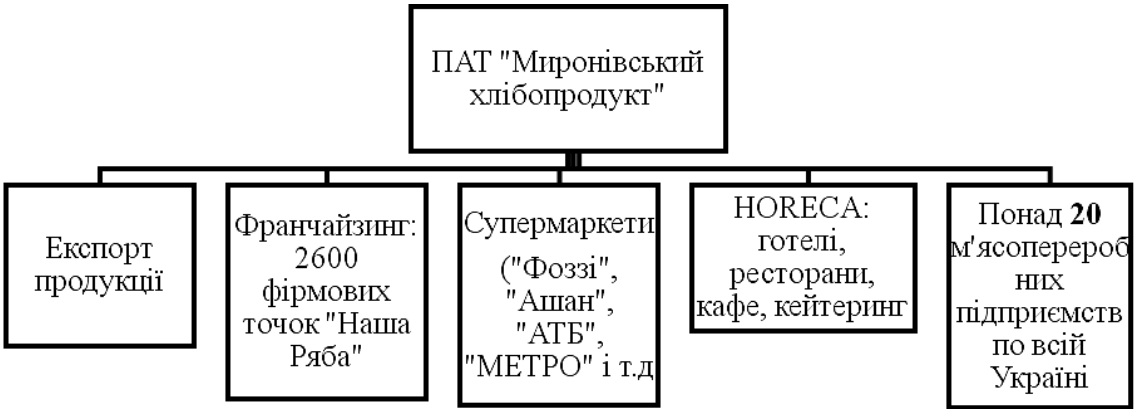


Рис. 2. Форми збуту ПАТ «Миронівський хлібопродукт»

Рис. 3. Географічна структура експорту ПАТ «Миронівський хлібопродукт»

Географія експорту – близько 60 країн. В Грузію і Молдову здійснювалися і продовжують здійснюватися регулярні поставки готової продукції ТМ «Легко!» виробництва Миронівського м'ясопереробного заводу «ЛЕГКО», ведеться робота з виведення даної продукції на ринки країн Митного Союзу. Експорт гусячої печінки «фуа-гра» здійснюється в Естонію, Угорщину, Францію. Готова продукція з м'яса птиці ТМ Qualiko і небрендовані напівфабрикати експортуються в ряд країн ЄС (Нідерланди, Німеччину, Францію, Ірландію, Словаччину) і СНД (Узбекистан, Киргизстан, Грузію, Молдову).

МХП продовжує втілювати свою стратегію диверсифікації ринків експорту і шукає нові можливості для бізнесу в країнах Азії, Близького Сходу та Африки, нарощуючи обсяги експорту курятини в ці регіони, серед яких ринок Саудівської Аравії. Компанія продовжує пошук нових можливостей на ринку ЄС [3].

Серед поточних експортних напрямків – 17 країн: Нідерланди, Німеччина, Румунія, Польща, Ірландія, Бельгія, Кіпр, Італія, Литва, Естонія та інші.

Протягом 2013-2016 рр. обсяги експорту готової продукції ПАТ «МХП» зросли. За дев'ять місяців 2016 року експорт м'яса птиці збільшився на 44% і склав 145,2 тис. тон, порівняно з 100,6 тис. тон за дев'ять місяців 2015 року. Станом на сьогодні, за 9 місяців 2016 р. частка експорту становить близько 34% від загального обсягу продажів м'яса птиці (рис. 4).

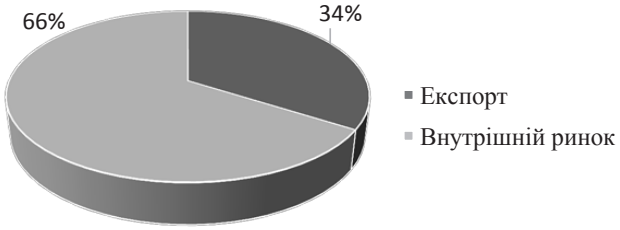


Рис. 4. Частка експорту в обсязі виготовленої готової продукції, 9 місяців 2016 року

У 2016 році географія експортних поставок ПАТ »МХП» розширилася за рахунок співпраці з країнами Близького Сходу, ЄС, Азії та Африки, оскільки обсяги експорту курятини в ці регіони зріс, відповідно: до країн Близького Сходу – на 50%, ЄС – на 26%, до Африки – в 6 разів [4].

Протягом 2013-2015 рр. спостерігаються кардинальні зміни в географічній структурі експорту. Обсяги продажів продукції до Росії, яка була одним із головних покупців, значно впали і знаходяться в межах одного відсотку.

Таким чином, протягом 2013-2015 рр. спостерігається стрімке підвищення експортної діяльності ПАТ «МХП» та нарощується експортний потенціал. З даними досліджень в першій половині 2016 р. частка експорту становила 25% від загального об'єму реалізації. Тобто ще від початку року компанії вдалось збільшити обсяги продажів за кордон на 9%. Окрему увагу слід приділити співробітництву з країнами ЄС. У найближчій перспективі компанія ПАТ «МХП» планує розширити географію своєї експортної діяльності. Багаторічні напрацювання, дотримання європейських та світових стандартів якості, сучасне обладнання та підходи до розробки якості курячої продукції дозволяють виготовити продукцію, враховуючи споживчі тренди різних країн. Варто зазначити, що в 2016 році було впроваджено стратегії контролю над обсягами експорту, головним завданням яких є заснування офісів продажів на первинних експортних ринках. Офіси продажів призначені для створення дистриб'юторських мереж на місцях, які закладуть основу для збільшення обсягів експорту. Створений в травні 2016 року Центр продажу та дистриб'юції в Об'єднаних Арабських Еміратах, розвивається відповідно до плану.

Таблиця 1

Обсяги експорту курятини ПАТ «МХП» протягом 2013-2016 рр.

Рік	Обсяги експорту			Середній курс обміну валют за рік (гривня/ долар США)
	в кількісній формі, т	в грошовій формі, млн. $	у відсотках від готової продукції	
2013	80	85	8	7,9930
2014	120 480	130	20	11,9095
2015	132 040	248	25	21,8290
6 міс. 2016	86 370	250	34	24,5230

Висновки з проведеного дослідження. З вище наведеного можна зробити наступні висновки, що Україна має достатньо сприятливе середовище для розвитку промислового птахівництва як для задоволення потреб внутрішнього так і зовнішнього споживача. Саме ця галузь на даний момент динамічно розвивається і не вимагає значної підтримки зі сторони держави. Основними чинниками розвитку даної галузі є стабільність процесу купівлі-продажу, а також встановлення такого рівця цін, який би задовольняв суб'єктів ринку. Провідною компанією, яка має перспективи та можливості росту є ПАТ «Миронівський хлібопродукт», оскільки саме використання унікальної бізнес-моделі вертикальної інтеграції дає можливість уникати ризиків та забезпечувати стабільність виробництва та реалізації продукції за допомогою меншої волатильності цін на комбікорми на енергоносії, порівняно з іншими підприємствами-виробниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лисицын А.Б. Мировая практика формирования качества мясного сырья и требования к нему перерабатывающей промышленности // Мясная индустрия. – 2016. – № 9. – С. 6-9.

2. Кузьмичева М.Б. Рынок мяса и мясных продуктов Украины// Мясное дело. – 2015. – № 11. – С. 5-15.

3. Асоціація «Союз птахівників України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.poultryukraine.com/

4. ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mhp.com.ua/uk/operations/poultry

ПІДПРИЄМНИЦЬКІ РИЗИКИ: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ВИДИ
BUSINESS RISKS: CONCEPT, NATURE, TYPES

УДК 658

Грубяк С.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств та корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

У даній статті досліджено поняття та сутність підприємницького ризику. Наведені різні існуючі наукові підходи вчених-економістів до поняття «підприємницький ризик» та запропоновано узагальнене визначення. Систематизовано класифікацію підприємницьких ризиків.
Ключові слова: *ризики, підприємницькі ризики, класифікація підприємницьких ризиків, невизначеність, підприємницька діяльність.*

В данной статье исследованы понятие и сущность предпринимательского риска. Приведены различные существующие научные подходы ученых-экономистов к понятию «предпринимательский риск» и предложено обобщенное определение. Систематизированы классификацию предпринимательских рисков.
Ключевые слова: *риски, предпринимательские риски, классификация предпринимательских рисков, неопределенность, предпринимательская деятельность.*

In this article the concept and essence of entrepreneurial risk. Given the various existing scientific approaches of economists to the concept of «entrepreneurial risk» and the proposed definition. A systematic classification of business risks.
Key words: *risk, entrepreneurial risk classification of entrepreneurial risk, uncertainty, entrepreneurial activity.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформаційні процеси сучасного періоду вносять у підприємницьку діяльність елементи невизначеності, що зумовлює появу невпевненості в отриманні очікуваного кінцевого результату і отже, зумовлює виникнення ризику, впливаючи на ефективність, але самою важливою причиною є відмінність методологічних підходів до дослідження ризиків і вивчення структури трансформованого об'єкта.

Підприємницький ризик є невід'ємною частиною економічної діяльності будь-якого підприємства. У даний час обов'язковим і одним із головних критеріїв нормального і стабільного функціонування економічного суб'єкта є своєчасна оцінка ризиків підприємницької діяльності з метою подальшого попередження негативних наслідків. Саме тому поняття підприємницького ризику набуває важливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання підприємницького ризику у своїх роботах вивчали такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: П.В. Коваль, В.А. Кравченко, Д.М. Єрмолаєва, О.В. Вишняков, Ю.І. Сигидова, О.М. Олійник та інші. Аналіз економічної літератури, присвяченої проблемі ризику, показує, що серед дослідників немає єдиної думки щодо сутності підприємницького ризику, тому виникає необхідність подальшого дослідження даної проблематики.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності підприємницьких ризиків та їх різновидів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У першу чергу необхідно відзначити, що характерною ознакою підприємницьких економічних відносин є господарський ризик. Як показує досвід, існує об'єктивна причина появи ризиків при веденні підприємницької діяльності, оскільки заздалегідь не можна передбачити вплив усіх факторів на кінцеві результати діяльності підприємства, а в процесі наміченої діяльності багато факторів можуть непередбачувано змінюватися. Тому підприємець може зазнавати втрат на всіх стадіях життєвого циклу підприємства та на всіх етапах відтворювального процесу.

Підприємницька діяльність є самостійною, здійснюваною на свій ризик діяльністю, спрямованою на систематичне отримання прибутку від користування майном, продажу товарів, виконання робіт або надання послуг особами, зареєстрованими у встановленому законом порядку [1]. Отже, законодавчо встановлено, що підприємницька діяльність є ризиковою, тобто наміри і дії учасників підприємництва в умовах сформованих ринкових відносин, конкуренції, функціонування всієї системи економічних законів не можуть бути з повною визначеністю розраховані й реалізовані.

Характерні особливості поняття ризику – невизначеність, припущення, що прийде успіх. Тому, можна відзначити, що підприємницький ризик має об'єктивну основу, і його ступінь визначається невизначеністю ринкової кон'юнктури, дією інших економічних, політичних і соціальних факторів. Можуть впливати не тільки зрушення в споживчому попиті, політична ситуація в країні, але й природні і техногенні явища, а також власні помилки чи прорахунки підприємця. Підприємницькі втрати виражаються в зниженні доходів підприємця. Величина таких втрат і характеризує високу або низьку ступінь ризику. Підприємницький ризик є об'єктивною економічною категорією. Він виникає під впливом непередбачених заздалегідь причин і його поява відображається на практичній діяльності самого підприємця. І завдання останнього полягає у передбаченні можливих причин невизначеності та знайти прийнятні варіанти подолання ймовірних випадковостей.

В економічній науці відсутні загальновизнані теоретичні підходи до категорії «підприємницький ризик», а також до кінця не розроблені методи

оцінки ризику стосовно тих чи інших виробничих ситуацій і видів підприємницької діяльності, немає чітких рекомендацій про шляхи і способи зменшення та запобігання ризику. Хоча слід зазначити, що в останні роки з'явилися наукові праці, в яких при розгляді питань аналізу та планування економічної діяльності комерційних організацій розглядаються питання ризику в бізнесі.

Так, Я. Д. Вишняков під підприємницьким ризиком розуміє кількісну міру здатності підприємця творчо використовувати елемент невизначеності в процесі відтворення або окремих його моментах для отримання додаткової вартості [2].

З.С. Варналій та В.О. Сизоненко вважають, що ризик, який виникає в усіх сферах діяльності бізнесмена: виробництві, реалізації товарів та послуг, фінансовому та торговельному посередництві, здійсненні науково-технічних і комерційних проектів називається підприєницьким ризиком. У кожній сфері підприємницької діяльності ризик пов'язується з можливою втратою (повною або частковою) ресурсів, що є у розпорядженні підприємця в будь якій сфері підприємницької діяльності. Це можуть бути як матеріальні, так і фінансові, інтелектуальні чи інші ресурси [3].

На думку професора Ю. І. Сигидова, «підприємницький ризик – це ризик збитків від підприємницької діяльності через порушення своїх зобов'язань контрагентами підприємця чи зміни умов цієї діяльності з незалежних від підприємця обставин, зокрема ризик неотримання очікуваних доходів [4, с. 172].

Д. Н. Єрмолаєва, «під підприємницьким ризиком розуміє можливість недосягнення мети, що стоїть перед господарюючим суб'єктом» [5, с. 113]. У своїй роботі він вказує, що в якості цілей можуть бути задані різні параметри діяльності економічного суб'єкта, в т. ч. забезпечення беззбитковості діяльності, досягнення ринкових позицій, мінімізація витрат, що виникають в процесі господарської діяльності, знаходження оптимальної величини виробничих запасів, оптимізація використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, досягнення певних критеріїв ефективності діяльності організації.

О.М. Олійник дає визначення підприємницького ризику як ймовірність неотримання запланованого або очікуваного позитивного результату так само, як і можливість отримання негативних наслідків від тих чи інших дій, у чому б вони не полягали [6, с. 25].

Таким чином можна зазначити, що більшість трактувань підприємницького ризику зводиться до невизначеності отримання очікуваного доходу від вкладених ресурсів.

На нашу думку, під підприємницьким ризиком необхідно розуміти економічну категорію, що кількісно і якісно виражається в невизначеності результату наміченої підприємницької діяльності, що відображає ступінь успіху або невдачі діяльності підприємця (фірми) в порівнянні із заздалегідь запланованими результатами.

Враховуючи вищезазначене, вважаємо досить важливим визначити основні види підприємницьких ризиків. В економічній літературі виділяють наступні види підприємницьких ризиків [7, с. 87-88]:

– виробничі ризики, пов'язані із невиконанням підприємством своїх планів та зобов'язань із виробництва продукції, товарів, послуг, інших видів виробничої діяльності у результаті впливу як зовнішнього середовища, так і внутрішніх чинників;

– комерційні ризики – це ризики втрат у результаті зниження обсягів реалізації, непередбачуване зниження обсягів закупок, підвищення закупівельної ціни на товар, підвищення витрат обігу, втрати товару в процесі обігу;

– фінансові ризики – це ризики, що виникають у зв'язку із неможливістю виконання підприємством своїх фінансових зобов'язань з причини зміни купівельної сили грошей, нездійснення платежів, зміни валютних курсів.

Також варто відзначити, що існує безліч підходів до класифікації ризику. Певний інтерес представляє класифікація підприємницького ризику за В. Шумпетером, який виокремлює два види ризику [8]:

– ризик, пов'язаний з можливим технічним провалом виробництва, сюди ж відноситься також небезпека втрати благ, породжена стихійними лихами;

– ризик, пов'язаний з відсутністю комерційного успіху.

Ю. Осипов розрізняє три види підприємницького ризику [14]: інфляційний, фінансовий та операційний.

Інфляційний ризик – це ризик зменшення реальної вартості капіталу у формі грошових активів, а також знецінення доходів і прибутків у зв'язку зі зростанням рівня інфляції.

Операційні ризики можуть призвести до отримання збитків від основної діяльності підприємства. Вони є наслідком прорахунків у виробничій сфері, постачанні та збутовій політиці.

У свою чергу С. Валдайцев розділяє всі ризики на дві групи: комерційні та технічні.

Технічні ризики визначаються особливостями організації виробництва; наявністю регулярної профілактики обладнання, заходів безпеки; можливостями та періодичністю проведення ремонту обладнання.

Комерційні ризики – це ризики, які виникають у процесі реалізації товарів і послуг, вироблених чи закуплених підприємством, їх відвантаження, транспортування та прийому покупцем.

Існують і інші підходи до класифікації підприємницьких ризиків, але вони, як правило, повторюють розглянуті вище.

Тому, проаналізувавши літературні джерела, наведемо класифікацію підприємницьких ризиків [7-13].

Залежно від можливості страхування підприємницькі ризики поділяються на ті, що страхують і ті, що не страхують.

Ризики, що страхуються – це ймовірна подія або сукупність подій, на випадок настання, яких проводиться страхування. Підприємницька фірма може частково перекласти ризик на інші суб'єкти економіки, убезпечити себе, здійснивши певні витрати у вигляді страхових внесків.

Ризики, які не страхують – це група підприємницьких ризиків, що не беруться страхувати страхові компанії. Але при цьому саме ця група ризиків є потенційними джерелами додаткового прибутку, пов'язаного з ризиком, для фірми.

Залежно від можливості диверсифікації підприємницькі ризики поділяються на систематичні і несистематичні.

Систематичний ризик характерний для всієї економічної системи або окремого ринку і не піддається диверсифікації. Даний тип ризику визначається факторами, що впливають на всі галузі і підприємства: можливі політичні зміни в країні і світі, рівень інфляції, економічні коливання тощо.

Несистематичний ризик пов'язаний зі специфікою діяльності фірми, складнощами її функціонування, а також з проблемами галузі, в якій вона діє.

Залежно від етапу вирішення проблем підприємницької діяльності можна виділити ризик в області прийняття рішень і в сфері їх реалізації. Істотною відмінністю цих ризиків один від одного є те, що на стадії прийняття рішення, можна внести зміни і виправити становище, тоді як на стадії реалізації підприємницького проекту набагато важче що-небудь істотно змінити.

За природою виникнення підприємницькі ризики діляться на:

- господарські ризики;
- ризики, пов'язані з особистістю підприємця;
- ризики, пов'язані з браком інформації.

Останній тип ризику найбільш важливий в сучасних умовах господарювання. Недостовірність інформації про партнерів (замовників або постачальників), особливо про їх діловий імідж і фінансовий стан, загрожує підприємцеві ризиком бути обманутим.

За масштабами дії можна виділити два типи ризику: глобальний и локальний. Глобальний ризик є відображенням економічної ситуації в країні, в окремих галузях, регіонах. Локальний ризик виникає на рівні організації.

За сферою виникнення підприємницькі ризики слід поділяти на зовнішні и внутрішні. Джерелом виникнення зовнішніх ризиків є зовнішнє середовище. Джерелом внутрішніх ризиків є сама підприємницька організація, вони виникають в результаті неефективного менеджменту, помилкової маркетингової політики, некомпетентності самого підприємця та інших внутрішніх факторів.

З точки зору тривалості за часом підприємницькі ризики можуть бути розділені на тимчасові і постійні. До групи тимчасових відносяться ті ризики, які загрожують підприємцю протягом певного періоду, наприклад транспортний ризик, коли збитки можуть виникнути під час перевезення вантажів, або ризик неплатежу по конкретній операції.

До постійних ризиків відносяться ті, які безперервно загрожують підприємницькій діяльності в даному географічному районі або в певному секторі економіки: наприклад, загальний ризик неплатежів в країні, недосконалість правової системи тощо.

За очікуваними результатами виділяють спекулятивний і звичайний підприємницькі ризики.

Спекулятивний ризик – це ризик від придбання та продажу цінних паперів. Звичайний ризик розрахований на отримання прибутку або збитків від господарської діяльності (виробничої, торговельної, фінансової).

Оскільки основне завдання підприємця – ризикувати обачливо, не переходячи ту грань, за якою може відбутися повний крах, виділяють допустимий, критичний та катастрофічний типи ризику.

За ступенем обґрунтованості підприємницького ризику можуть бути виділені правомірний і неправомірний ризики.

Висновки. Отже, на нашу думку, підприємницький ризик – це економічна категорія, що кількісно і якісно виражається в невизначеності результату наміченої підприємницької діяльності, що відображає ступінь успіху або невдачі діяльності підприємця (фірми) в порівнянні із заздалегідь запланованими результатами.

Підприємницький ризик є більш загальною категорією, що включає в себе й інші ризики, котрі виникають у сфері підприємницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України № 436-IV редакція від 04.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2

2. Вишняков Я.Д. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб.заведений / Я.Д.Вишняков, Н.Н.Радаев. – 2-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 368 с.

3. Варналій З.С., Сизоненко В.О. Основи підприємницької діяльності: Підручник для учнів 10-11 кл. ЗОШ, ліцеїв та гімназій. – К.: Знання України, 2003 (2004). – 404 с.

4. Сигидов, Ю.И. Бухгалтерское дело: учеб. пособие / Ю. И. Сигидов, А. И. Трубилин, М.С. Рыбянцева, Г.Н. Ясменко, И. А. Заболотная, О. М. Игнатова. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 540 с.

5. Ермолаев, Д.Н. Место рисков контрагентов в системе предпринимательских рисков / Д.Н. Ермо-

лаев // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – № 11-2. – С. 113-119.

6. Олейник О.М. / Предпринимательское (хозяйственное) право: учебник 2Т./ О.М. Олейник – М.: Юрист, 1999. – Т. 1. – 727 с.

7. Войцеховська І.М. Поняття, види та класифікація підприємницького ризику / І.М. Войцеховська // Право і суспільство. – 2014. – № 6-1. – Ч.2. – С. 84-89.

8. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 167 с.

9. Донець Л. І., Шепеленко О. В., Баранцева С. М., Сергєєва О. В., Веремейчик О. Ф. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. Навч. посіб. / За заг. ред. Донець Л. І. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.

10. Тюленєва Ю.В. Визначення категорії «ризик підприємницької діяльності» як основа ефективної діяльності підприємств / Ю.В. Тюленєва. – Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут: збірник наукових праць. – 2009. – № 6. – С. 47-52.

11. Чуприна І.В. Поняття та класифікація ризиків в підприємницькій діяльності / І.В. Чуприна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/812.pdf

12. Карпенко Ю.М. Ризики у підприємницькій діяльності / Ю.М. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/21993/1/karpenko.pdf

13. Жигірь А. А. Різновиди підприємницьких ризиків та їх класифікація [Електронний ресурс] / А. А. Жигірь // Ефективна економіка. – 2012. – № 4. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1063.

14. Осипов Ю. М. Основы предпринимательского дела / под ред. Ю. М. Осипова. – М.: МГУ, 2007. – 312 с.

ПЛАНУВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

PLANNING AND ECONOMIC JUSTIFICATION OF THE WAYS OF REDUCING THE COST OF PRODUCTION

УДК 338.512

Голомб В.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Дзюба Т.О.
студент
Запорізька державна інженерна академія

У статті розглядаються поняття витрат виробництва, різні фактори, що впливають на скорочення ресурсів. Визначаються шляхи зниження собівартості продукції. У ході дослідження з'ясувалося економічне обґрунтування напрямів і методів зниження собівартості продукції. Розглянуто основні відмінності між шляхами та факторами зниження собівартості продукції. Визначили, що планування собівартості продукції для підприємства є складовою частиною планування діяльності промислового підприємства.

Ключові слова: *собівартість продукції, техніко-економічні фактори, матеріали, продуктивність, зниження, обсяг виробництва.*

В статье рассматриваются понятие издержек производства, различные факторы, влияющие на сокращение ресурсов. Определяются пути снижения себестоимости продукции. В ходе исследования выяснилось, экономическое обоснование направлений и методов снижения себестоимости продукции. Рассмотрены основные различия между путями и факторами снижения себестоимости продукции. Определили, что планирование себестоимости продукции для предприятия является составной частью планирования деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: *себестоимость продукции, технико-экономические факторы, материалы, продуктивность, снижение, объем производства.*

The article discusses the concept of costs of production, various factors influencing the reduction in resources. Defined ways of reducing the cost of production. In the study, it turned out, the economic rationale of the areas and methods of reducing the cost of production. Describes the main differences between the ways and factors reducing the cost of production. Determined that planning the cost of production for the enterprise is an integral part of the planning activities of industrial enterprises.

Key words: *product cost,technical and economical factors, materials, productivity, decrease, output.*

Постановка проблеми: В умовах ринкової економіки підвищення ефективності виробництва та подальший розвиток суб'єктів господарювання можна досягти за умови зниження собівартості продукції та ефективного управління витратами підприємства. Собівартість продукції (робіт, послуг) є одним із показників, в якому знаходять відображення усі сторони роботи підприємства: рівень організації виробничого процесу, його технічна оснащеність, ступінь ефективності використання необоротних та оборотних активів, продуктивність праці, рівень організації матеріально-технічного постачання тощо. Тому економічний аналіз цього показника є основою для прийняття обґрунтованих ефективних рішень щодо вибору шляхів та розробки заходів зниження собівартості продукції. Отже, дослідження питань планування, аналізу собівартості продукції, управління витратами на підприємстві є актуальними, оскільки зниження собівартості продукції та витрат підприємства стає головним чинником вирішення на підприємстві проблеми підвищення ефективності виробництва, забезпечення конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню собівартості та її сутності завжди приділяли велику увагу у своїх працях як українські, так і зарубіжні вчені-економісти. Економічні аспекти сутності собівартості найбільш повно висвітлені в роботах А.Ф. Аксененка, П.С. Безруких, М.А. Болюха, Ф.Ф. Бутинця, В.П. Завгороднього, М.І. Маниліча, Й.С. Мацкевічуса, Т.С. Морщенок, В.Ф. Палія, М.Г. Чумаченка та ін. Окремі питання щодо виявлення шляхів, засобів та факторів зниження собівартості на промисловому підприємстві розглядалися в роботах І.А. Єщенко, О.П. Єлець, Р.В. Севастьянова, В.А. Сідун, О.А. Філінкова. Однак, не зважаючи на велику кількість робіт у цій сфері, питання щодо розробки шляхів зниження собівартості продукції залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сутності поняття «собівартість» та визначення основних шляхів зниження собівартості продукції на українських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. У загальному визначенні собівартість продукції – це грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Собівартість продукції характеризує ефективність всього процесу виробництва на підприємстві, оскільки в ній відображаються рівень організації виробничого процесу, технічний рівень, продуктивність праці та інше.

Наприклад, В.А. Сідун вважає, що собівартість продукції як економічна категорія – є грошовим вираженням витрат на виробництво та реалізацію продукції [1, с. 265].

На думку О.П. Єлець, собівартість продукції належить до найважливіших якісних показників, які в узагальненому вигляді відображають всі сторони господарської діяльності підприємств (фірм, компаній). Собівартість є основою визначення цін на

продукцію. Зниження цього показника зумовлює до збільшення суми прибутку та рівня рентабельності. Для того, щоб досягти зниження собівартості продукції, треба знати її склад, структуру та фактори, які сприяють цьому зниженню [2, с. 62].

Планування собівартості продукції для підприємства є складовою частиною планування діяльності промислового підприємства і включає систему техніко-економічних розрахунків, які відображають величину поточних витрат, що включаються до складу собівартості валової продукції і витрати усього промислового циклу за етапами управління. Метою планування собівартості є економічно обґрунтоване визначення величини витрат, необхідних у плановому періоді для виробництва і збуту кожного виду та всієї промислової продукції підприємства [7, с. 256].

Собівартість продукції підприємства складається з витрат природних ресурсів сировини, матеріалів, палива, енергії, основних засобів, трудових ресурсів, а також інших витрат. Собівартість продукції є якісним показником, в якому концентровано відображаються результати господарської діяльності організації, її досягнення і резерви. Чим нижча собівартість продукції, тим більшою є економія праці, краще використовуються основні фонди, матеріали, паливо, тим дешевше виробництво продукції обходиться як підприємству, так і суспільству в цілому. До собівартості продукції, зокрема, включаються витрати праці, засобів і предметів праці на виробництво продукції на підприємстві. До них відносяться:

– витрати на підготовку й освоєння виробництва;

– витрати, безпосередньо пов’язані з виробництвом продукції (робіт, послуг), зумовлені технологією та організацією виробництва, включаючи витрати на контроль виробничих процесів і якості продукції, що випускається;

– витрати, пов’язані з раціоналізацією й винахідництвом;

– витрати на обслуговування виробничого процесу, забезпечення нормальних умов праці й техніки безпеки;

– витрати, пов’язані з набором робочої сили, підготовкою та перепідготовкою кадрів;

– відрахування на соціальні заходи;

– витрати на управління виробництвом тощо [3, с. 96-97].

В умовах ринкової економіки, коли головною метою підприємств є прагнення до одержання максимального прибутку, зниження собівартості продукції стає головним чинником на шляху його підвищення.

Собівартість продукції є не тільки найважливішою економічною категорією, але і якісним показником, на підставі якого можна судити про ефективність використання підприємством різноманітних видів ресурсів, а також про рівень організації праці на підприємстві [6].

Зниження собівартості є особливо актуальним процесом в даний період розвитку економіки, коли йде боротьба за збереження вже існуючих ринків збуту продукції, а також завоювання нових секторів ринку.

Фактори зниження собівартості продукції:

- Підвищення технічного рівня виробництва
- Вдосконалення організації виробництва та праці
- Покращення використання природних ресурсів
- Зміна обсягу та структури продукції
- Галузеві інші фактори

Відсутність зниження собівартості продукції значно ускладнює просування її на локальних, регіональних та світовому ринках. Знизити собівартість продукції підприємства є можливим кількома способами. Один з найбільш ефективних методів зниження собівартості готової продукції – є метод застосування дешевих чи альтернативних матеріалів при виготовлені продукції. Цей метод може привести до погіршення якості продукції, у цьому випадку підприємству потрібно знайти постачальників, які можуть запропонувати якісні матеріали за більш низьку ціну, або зробити знижку при великих обсягах закупівель [5, с. 42-46].

Ще одним дієвим методом зниження собівартості продукції є пошук більш дешевої робочої сили, це дозволить знизити витрати, пов’язані з оплатою праці. Це можливо досягти, якщо скористатись європейським та американським досвідом. Найбільші виробники попереносили свої виробництва к країни Азії, це дозволило їм значно скоротити витрати на оплату праці та підвищило конкурентоспроможність продукції. Інші методи зниження собівартості такі, як впровадження сучасних технологій виробництва, які зменшують кількість браку або більш ефективно використовують матеріали; розробка і застосування інноваційних технологій, які зменшують витрати на виробництво і відповідно зменшують собівартість продукції [6].

Суттєво зменшити витрати на виробництво продукції можливо завдяки впровадженню різних енергозберігаючих технологій. Заходи з енергозбереження на сьогодні набувають особливої актуальності через підвищення цін на енергоносії, що робить неможливим подальший успішний розвиток багатьох українських підприємств без суттєвих навантажень, які були б спрямовані на зниження енергетичної складової у собівартості продукції і послуг. Найважливіше значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму

економії проявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скорочення витрат з обслуговування виробництва і управління, у ліквідації втрат від браку й інших непродуктивних витрат.

Таким чином, зниження собівартості продукції зводиться до скорочення тих витрат, які мають найбільшу частку в її структурі, а саме зниження собівартості продукції унаслідок зменшення витрат на матеріали та сировину; зростання продуктивності праці; зниження собівартості унаслідок зміни структури й обсягу продукції, що спричиняє зниження умовно-постійних витрат.

На підприємстві можуть застосовуватися й інші заходи щодо зниження собівартості продукції, наприклад, за рахунок підвищення рівня механізації робіт, зниження частки запасів тощо. Можна виокремити такі фактори зниження собівартості продукції:

1) підвищення технічного рівня виробництва, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів; розширення масштабів використання й удосконалення технік і технології, що застосовується; краще використання сировини та матеріалів.

2) поліпшення організації виробництва і праці, тобто удосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього; упровадження наукової організації праці; поліпшення використання основних виробничих фондів; поліпшення матеріально-технічного забезпечення; скорочення транспортно-складських витрат тощо;

3) зміна обсягу виробництва, що зумовлює відносне скорочення умовно постійних витрат у результаті зростання обсягу виробництва;

4) зміна структури, асортименту та поліпшення якості продукції. Зменшення собівартості продукції може відбуватися під впливом дії таких техніко-економічних чинників, як: підвищення технічного рівня виробництва, покращення організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виготовлюваної продукції тощо [3, с. 97-98].

Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів, починаючи з їх заготівлі. Сировина і матеріали входять у собівартість за ціною їх придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції. Важливо забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, які знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту. Основною умовою зниження витрат сировини і матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і вдосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, упровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних. Скорочення витрат на обслуговування виробництва і управління також знижує собівартість продукції. Розмір цих витрат на одиницю продукції залежить не тільки від обсягу випуску продукції, але і від їх абсолютної суми [4, с. 96].

Наприклад, на державному підприємстві «Прогрес» ім. академіка Івченко О.Г. за останній рік роботи підприємства собівартість продукції вдалося знизити на 33% порівняно з попереднім роком. Таке скорочення вдалося реалізувати насамперед за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці скорочуються витрати праці у розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується й питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

Проведені організаційно-технічні заходи з відповідним переглядом норм виробітку дозволили знизити собівартість продукції за рахунок зменшення частки заробітної плати в одиниці продукції одночасно з ростом середньої заробітної плати робітників. Отже, чим більше випуск продукції, тим менше частка цехових і загальнозаводських видатків у її собівартості.

Висновки. Отже, собівартість продукції підприємства є найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності її виробництва. У ній відбиваються всі сторони господарської діяльності: ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів; рівень організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей; економічності використання матеріальних і трудових ресурсів і інші умови та чинники, які характеризують виробничо-господарську діяльність. Від її рівня залежать фінансові результати діяльності підприємств, темпи розширеного виробництва і, звичайно ж, їх фінансовий стан. Зниження собівартості продукції сприяє збільшенню прибутку та підвищенню конкурентоспроможності.

Основними шляхами зниження собівартості продукції є: застосування дешевших чи альтернативних матеріалів при виготовлені продукції; пошук більш дешевої робочої сили, це дозволить знизити витрати, пов'язані з оплатою праці; впровадження різних енергозберігаючих технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сідун В.А. Економіка підприємства: Навчальний посібник / Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с.

2. Єлець О.П. Фактори та шляхи зниження собівартості продукції / О.П. Єлець // Вісник Запорізької державної інженерної академії зб. наук. статей. Економічні науки. 2013. – № 6. – С. 61-67.

3. Севастьянов Р.В., Рябко Д.В. Шляхи та фактори зниження промислового підприємства /Севастьянов Р.В., Рябко Д.В. //Вісник Запорізької держав-

ної інженерної академії зб. наук. статей. Економічні науки. 2014. – № 7. – С. 97–98.

4. Єщенко І. А. Основи економіки: [монографія] / І. А. Єщенко. – Київ. – 2009 – 96 с.

5. Філінков О. А. Розміри підприємств і собівартість продукції / О. А.Філінков / / Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 42-46.

6. Оптимізація витрат підприємства, зниження собівартості / 2010 [Електронний ресурс] / Електронний бізнес-журнал BizKiev.com / / – Режим доступу до ресурсу: http://bizkiev.com/content/view/498/205

7. Москалюка В.Є. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / За заг. ред. В. Є. Москалюка. – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ГНУЧКОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ПІДПРИЄМСТВА

OPTIMIZATION FLEXIBLE COMMERCIAL POLICY IN THE MANAGEMENT MARKETING ENTERPRISE

УДК 65.011.12

Жарінова А.Г.
д.е.н., доцент,
професор кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київський національний університет технологій та дизайну
Корчагін І.І.
студент
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті проведено аналітичне дослідження особливостей, принципів та моделей формування товарної політики підприємства та сформульовано основні вимоги щодо підходів до управління маркетингом на підприємстві. Зазначено, що товарна політика представляє складний комплекс узгоджених маркетингово-орієнтованих дій, методів і принципів діяльності підприємства, пов'язаних з життєвим циклом товару.
Ключові слова: *товарна політика, асортимент, управління маркетингом, конкурентоспроможність, товарний портфель.*

В статье проведено аналитическое исследование особенностей, принципов и моделей формирования товарной политики предприятия и сформулированы основные требования относительно подходов к управлению маркетингом на предприятии. Указано, что товарная политика представляет сложный комплекс согласованных маркетингово-ориентированных действий, методов и принципов деятельности предприятия, связанных с жизненным циклом товара.
Ключевые слова: *товарная политика, ассортимент, управление маркетингом, конкурентоспособность, товарный портфель.*

This article provides an analytical study characteristics, principles and models of the formation of commodity policy of the company and formulated the basic requirements of approaches to marketing management in the enterprise. It is noted that the product policy represents a complex set of agreed marketing-oriented action methods and principles of the company related to the product life cycle.
Key words: *product policy, assortment, marketing management, competitiveness, product portfolio.*

Постановка проблеми. Наявність у підприємства продуманої гнучкої товарної політики дозволяє правильно формувати певний курс дій товаровиробника та формувати систему управління маркетингом. Вона покликана забезпечити прийняття рішень стосовно формування та оптимізації асортименту й управління ним; підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні; знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розробку і реалізацію стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів.

Розробка і здійснення товарної політики вимагають дотримання таких умов: чіткої уяви про цілі виробництва і збуту на перспективу; наявності стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства; доброго знання ринку і характеру його вимог; чіткої уяви про свої можливості і ресурси (дослідницькі, науково-технічні, виробничі, збутові) нині і на майбутнє.

Відповідно до сучасної концепції маркетингу, найбільш діючим інструментом комплексу маркетингу є товар, а такі інструменти комплексу маркетингу, як комунікація, розподіл і ціна лише ґрунтуються на особливостях товару.

Товарна політика – це конкретна діяльність фірми, що відповідає маркетинговій стратегії, спрямована на вивчення способів підвищення конкурентоспроможності продукції, яка випускається, перш за все, її якісних характеристик, створення нових товарів, формування асортименту й управління ним, пошук сегментів ринку, розроблення та здійснення стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів та ін. [1].

Товарна політика передбачає здійснення таких заходів, як:

– розробка нової продукції;
– удосконалення товару;
– зняття із виробництва застарілих товарів;
– встановлення оптимальності для асортименту випущених товарів;
– розробка пакуванная; маркування товарів; та сервісне обслуговування.

Товарна політика, таким чином, відіграє найважливішу роль у системі управління маркетингом, і від того, наскільки гнучкою й ефективною вона виявиться, залежить гнучкість і ефективність маркетингової політики в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні аспекти та процедури формування товарної політики детально висвітленні в наукових працях зарубіжних і вітчизняних науковців, а саме: Л.В. Балабанова, О.А. Бриндіна, І.В. Заблодської, В.А. Шаповалова С.І. Генова, С.Ю. Хамініч, Ф. Котлера, Аванс Дж.Р., Берман Б. та ін.

Відзначаючи ґрунтовність проведених наукових досліджень, варто зазначити, що деякі аспекти розроблення товарної політики потребують подальшого наукового опрацювання і таким чином зумовлюють актуальність даної теми.

Постановка завдання. Метою даної роботи є узагальнення і поглиблення знань із формування товарної політики в кризових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи питання формування системи та розробки товарної політики в управлінні маркетингом, вчені виділяють ряд принципів.

Так, С.І. Генова серед таких принципів виділяє наступні [2]:

– принцип довгострокової стратегічної орієнтації;

– принцип синергізму;

– принцип стратегічної гнучкості.

Принцип довгострокової стратегічної орієнтації передбачає формування товарного портфелю підприємства на основі постійного інноваційного оновлення та оптимізації асортименту продукції з метою забезпечення довгострокової фінансової та ринкової стійкості підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища.

Принцип синергізму передбачає забезпечення взаємного доповнення та взаємної підтримки різних видів продукції або їх груп в товарному портфелі підприємства з метою формування та розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу оновлення асортименту продукції на інноваційній основі.

Принцип стратегічної гнучкості передбачає формування динамічного товарного портфелю підприємства на основі оптимального співвідношення асортиментних позицій різного рівня ризику з метою забезпечення ринкової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

С.Ю. Хамініч зазначає, що «центральним моментом товарної політики є пошук оптимальної структури ринкового пропонування об'єктів виробництва». Крім того, автор наголошує на тому, що формування товарного асортименту є важливою складовою загальної економічної стратегії підприємства [3].

Ф. Котлер трактує свою теорію так [4]:

1. Послуги, що надаються на основі використання устаткування або праці. Останні групуються відповідно до необхідного для їхнього надання кваліфікації працівників: некваліфіковані, кваліфіковані або професійні.

2. Послуги, які вимагають присутності клієнта, та не вимагають її. У випадку, якщо надання послуги вимагає присутності споживача, підприємству необхідно уважно поставитися до його потреб.

3. Послуги можуть задовольняти особисті потреби (персональні послуги) або потреби бізнесу (ділові послуги). Продавці послуг звичайно розробляють різні маркетингові програми для приватних клієнтів і компаній.

4. Продавці послуг розрізняються за своїми цілями (одержання прибутку або некомерційна діяльність) і за формою власності (приватна або суспільна). Товарна політика відіграє важливу роль у здійсненні комерційної і маркетингової діяльності підприємства на ринку. Маркетинговим аспектом є дії, спрямовані на забезпечення споживачів товарами та послугами, а комерційний аспект – це досягнення економічної ефективності діяльності підприємства при здійсненні закупок і збуту продукції. Основні напрями та принципи розробки товарної політики безпосередньо залежать від чітко визначеної генеральної стратегії підприємства. Для правильного ефективного формування товарної політики необхідне забезпечення таких умов: наявність довгострокової генеральної стратегії; чітке уявлення про цілі виробництва і збуту продукції на перспективу; досконале знання конкурентного ринку та його потреб; адекватна оцінка своїх можливостей і ресурсів.

Отже, товарна політика підприємства – це система прийняття рішень та діяльності підприємства, пов'язаних із розробкою і що його товарами.

Товарна політика підприємства впливає на прибуток і конкурентоспроможність. Необхідно аналізувати як самі товари, так і загалом оцінювати роботу з товарами, тобто товарну політику.

Завдання товарної політики:

- оцінити, наскільки вона відповідає вищевикладеним цілям;
- виявити проблеми суспільства і можливе їх удосконалення. [4, с. 56]

Виділяють наступні моделі товарної політики:

– функціональна;

– товарна;

– орієнтована на групи споживачів;

– орієнтована на ринки.

Функціональна модель призначена для підприємств з незначним асортиментом продукції та невеликим сегментом ринку. Перевагою такої моделі є спроможність концентрувати зусилля на розв'язанні основних маркетингових завдань. Недоліком є слабка гнучкість, складність координації маркетингових зусиль, нездорова конкуренція між підрозділами, складність порівняння роботи різних підрозділів.

Особливістю товарної моделі є те, що вона підходить для великих підприємств з диверсифікованим виробництвом. Перевагою є комплексність, скоординованість дій за кожним продуктом, можливість порівняння результатів роботи різних підрозділів. Недолік – дублювання функцій, паралелізм розробок, проблеми в розробленні єдиної товарної стратегії.

Орієнтована на групи споживачів, орієнтована на підприємства, які працюють із різними категоріями споживачів. Перевагою такої стратегії є можливість вивчення потреб і запитів конкретних груп споживачів. Недоліком цієї моделі є велика трудомісткість робіт, значні витрати, небезпека переважання інтересів окремих сегментів.

Орієнтована на ринки модель, підходить для підприємств, які працюють у різних регіонах. Перевагою є можливість урахування географічних особливостей різних регіонів. Недолік – значні витрати, небезпека переважання інтересів окремих ринків.

Товарна політика передбачає певний курс дій товаровиробниками, наявність заздалегідь обдуманих принципів поведінки. Вона покликана забезпечити наступні прийняття рішень та заходів для:

- формування асортименту та її управлінню;
- підтримки конкурентоспроможності товарів на необхідному рівні;
- розробки стратегії упаковки;
- маркування продукції;
- обслуговування товарів.

Відсутність оптимізованої товарної політики веде до нестійкості структури асортименту через вплив випадкових чи мінливих чинників, втрату контролю за конкурентоспроможністю і комерційною ефективністю товарів.

Продумана товарна політика дозволяє оптимізувати процес відновлення товарного асортименту, слугує керівництву підприємства свого роду покажчиком загальної спрямованості дій, здатних скоригувати поточні ситуації.

Відсутність курсу, якого немає і довгострокової товарної політики, можуть призвести до неправильних рішень, розпорошення зусиль і коштів, відмови запуску виробів на виробництво.

Товарна політика, хоча й важлива, але, тим не менше, лише складова частина господарської та маркетингової політики підприємства.

Через це принцип «товар вибирає покупця» разом із створенням покупцям широких можливостей вибору повинен закладатися у виробництві.

У разі необхідності мобілізації дедалі більших ресурсів на вирішення виробничо-збутових та інших завдань, невизначеності комерційних результатів (особливо в експорті), потрібна ретельна проробка відновлення всього комплексу питань, які входять у товарну політику.

Розробка і здійснення товарної політики вимагають дотримання принаймні наступних умов: чіткої думки про цілі виробництва, збуту й експорту; наявності стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства; хорошого знання ринку та характеру, їх вимог; реального ставлення до своїх можливостей та ресурсів (дослідницьких, науково-технічних, виробничих, збутових) нині і у перспективі.

Необхідні перспективні рішення щодо: оптимізації асортименту (номенклатури) вироблених виробів з урахуванням їхніх споживчих характеристик і особливостей технології виробництва; темпи відновлення продукції в цілому і окремих її видів з урахуванням життєвого циклу; співвідношення нових й «старих» виробів, виходячи із складових товарної політики (рис. 1).

Більшість проблем товарної політики підприємств є неструктурованими, невизначеними і заздалегідь непрогнозованими. Крім того, досить часто вони передбачають кілька варіантів розв'язання. Тому важливими є високопрофесійний аналіз даних і оперативна розробка альтернативних рішень проблем.

Оптимізована товарна політика не тільки дозволяє управляти процесом формування та оновлення асортименту, але й слугує для керівництва підприємства своєрідним орієнтиром загального напрямку дій. Вчені виділяють наступні основні проблеми формування товарної політики:

1) забезпечення належного рівня якості;
2) формування оптимального товарного асортименту;
3) створення і виробництво нових товарів і послуг;
4) позиціонування товарів;
5) управління життєвим циклом товару;
6) забезпечення якісного сервісу.

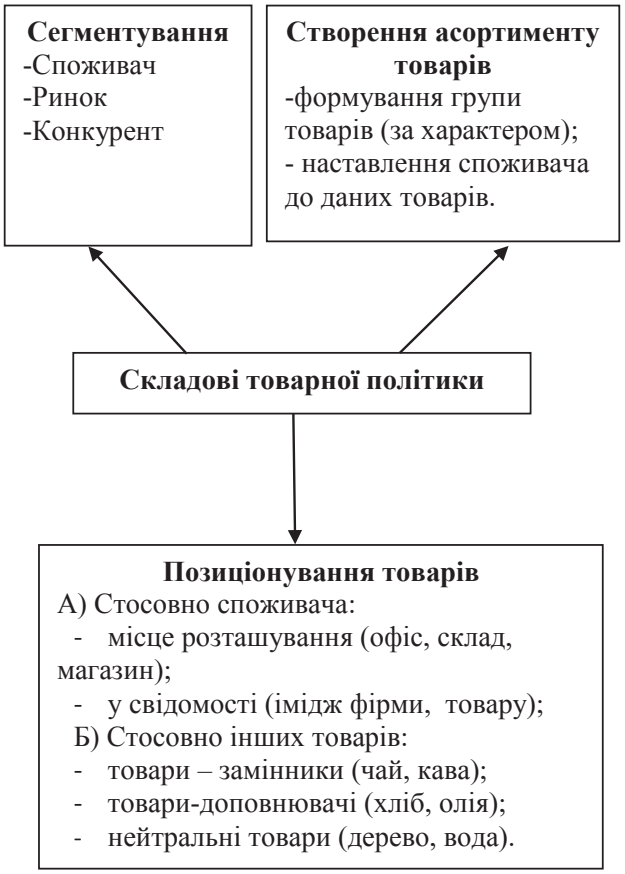


Рис. 1. Складові товарної політики

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що товарна політика представляє складний комплекс узгоджених маркетингово-орієнтованих дій, методів і принципів діяльності підприємства, пов'язаних з життєвим циклом товару. Аналіз завдань і функцій, окреслення і визначення основних проблем формування товарної політики може бути відправною точкою для ефективного формування товарної політики на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Бриндіна О.А. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: Монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 230 с.

2. Генова С.И. Оптимизация процесса планирования ассортимента продукции в рамках

маркетинговой деятельности предприятия: дис. докт. экон. наук: 08.00.06 / Молдавская экономическая академия. / С.И. Генова – Кишинев, 2006. – 154 с.

3. Хамініч С.Ю. Маркетингова товарна політика: Навчальний посібник / С.Ю.Хамініч – Д.: Наука і освіта, 2008. – 200 с.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», 1995. – 702 с.

5. ЕвансДж.Р., Берман Б. Маркетинг. – М.: «Сирин», 2001. –308 с.

6. Гринев В.Ф. Товарно-инновационная политика предприятия: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2004. – 160 с.

КОРПОРАТИВНА ВАРТІСТЬ ТА СУСПІЛЬНА ЦІННІСТЬ У СТЕЙКХОЛДЕРСЬКІЙ КОНЦЕПЦІЇ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВ

ENTERPRISE COST AND COLLECTIVE VALUE IN THE STAKEHOLDER CONCEPT OF THE VALUE-BASED MANAGEMENT OF ENTERPRISE INNOVATIONS

УДК 658.5:330.341.1:330.322

Захаркін О.О.
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумський державний університет

Проаналізовано зарубіжну методологію оцінки та управління створенням корпоративної та суспільної вартості. Охарактеризовано основні види стратегій, що може реалізувати підприємство в рамках вартісно-орієнтованого інвестування. Проаналізовано світову динаміку та структуру вибору інвестиційних стратегій при соціально-відповідальному інвестуванні. Аналіз показав, що за останні роки найбільш динамічно поширюються інвестиційні стратегії з максимальним врахуванням ESG факторів. Розглянуто підходи до адаптації ESG-критерію в інноваційну діяльність промислових підприємств.

Ключові слова: *вартісні показники, соціально-відповідальне інвестування, інвестиційні стратегії, сталий розвиток.*

Проанализирована зарубежная методология оценки и управления созданием корпоративной и общественной стоимости. Охарактеризованы основные виды стратегий, которые может реализовать предприятие в рамках ценностно-ориентированного инвестирования. Проанализирована мировая динамика и структура выбора инвестиционных стратегий при социально-ответственном инвестировании. Анализ показал, что за последние годы наиболее динамично распространяются инвестиционные стратегии с максимальным учетом ESG факторов. Рассмотрены подходы к адаптации ESG критерия в инновационную деятельность предприятий.

Ключевые слова: *инновации, стоимостные показатели, социально-ответственное инвестирование, инвестиционные стратегии, устойчивое развитие.*

Foreign evaluation and administration methodology of the creation of corporative and social price was analyzed. It was characterized the main types of strategies that can be implemented by enterprise within the limits of value-oriented investing. Global dynamics and structure of investment choices of socially-responsible investing was researched. The analysis showed that in recent years the most dynamic investment strategy spread with maximum consideration of ESG factors. Approaches to the adjusting of the ESG-criterion into the innovation activity of industrial enterprises were considered.

Key words: *innovations, value indices, social-responsible investment, investment strategies, constant development.*

Постановка проблеми. Як показує практика, найоптимальнішим підходом з точки зору провадження підприємством інноваційної діяльності, є використання вартісно-орієнтованого управління. Його перевага полягає, перш за все, у точному визначенні критерію оцінки результативності інновацій – за показником зростання вартості (цінності), який в сучасних реаліях функціонування вітчизняних підприємств та нерозвиненості фондового ринку є найбільш адекватним показником. Саме показник вартості відображає в собі вплив на діяльність підприємства всіх зовнішніх і внутрішніх факторів.

Сучасний розвиток концепції вартісно-орієнтованого управління відбувається під впливом теорії зацікавлених сторін (стейкхолдерського підходу). Відповідно до нього, в управлінні діяльністю підприємства недоцільним є зосередження виключно на інтересах однієї групи – власників (акціонерів) підприємства, адже його функціонування включає взаємодію і з багатьма іншими зацікавленими особами, від урахування інтересів яких залежить стабільність розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. В сучасних умовах метою підприємства повинно бути не лише забезпечення зростання добробуту власників, але й дотримання суспільних інтересів, тобто формування моделі соціально відповідального бізнесу.

Поширення підходу до поєднання в процесі інноваційної діяльності підприємств корпоративної вартості та суспільної цінності вимагає розробки та удосконалення відповідного методичного забезпечення для порівняння, оцінки і вибору інноваційних проектів, які б одночасно задовольняли критеріям як фінансової ефективності й формування корпоративної вартості, так і задоволення соціальних і екологічних потреб та створення цінності для суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи стейкхолдерського підходу до управління бізнесом закладені в працях М. Блер, Б. Егла, І.В. Івашковської, Р. Мітчела, Л. Престона, С. Сакса, Р. Фрімана, Ж. Шарро та ін. Серед вітчизняних науковців значний внесок у розвиток методології і практики вирішення зазначених проблем зробили: А.О. Аммарі [1], О.В. Брезіцька [2], Н.В. Грапко [3], О.М. Гребешкова [4], С.М. Ілляшенко [5], О.Г. Мендрул [6], Г.В. Ситник [7] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних підходів до обґрунтування інноваційних рішень за умови задоволення інтересів різних груп стейкхолде-

рів підприємства та забезпечення приросту його сукупної вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значна зацікавленість міжнародних організацій, об'єднань та асоціацій (Natural Capital Coalition, World Business Council for Sustainable Development), міжнародних фінансово-аналітичних центрів та компаній (PwC, KPMG), а також громадськості – громадських рухів і об'єднань (B Lab, Shared Value Initiative, True Price) у розвитку соціально-відповідального інвестування та нових стандартів функціонування підприємств сприяло розробці ряду методик та рекомендацій компаніям щодо адаптації принципів відповідального інвестування у своїй діяльності. В основу концепції вартісно-орієнтованого інвестування покладено ESG критерій (E – «environmental», S – «social», G – «governance»), тобто урахування завдань екологічного, соціального розвитку та корпоративного управління при прийнятті інвестиційних рішень разом із аналізом фінансових показників та досягненням бажаного рівня дохідності вкладень [8].

Проведемо аналіз найбільш популярних у світовій практиці методик оцінки вартості, створюваної компанією, для всіх стейкхолдерів. Однією з таких методик є «B Impact Assessment» – сукупність стандартів, розроблених групою експертів «B Lab» з різних галузей і напрямів діяльності.

Робота «B Lab» ґрунтується на переконанні, що в майбутньому оцінка ефективності роботи підприємства буде ґрунтуватися на аналізі його впливу на навколишнє середовище як одного із ключових показників на ряду із рентабельністю та іншими фінансовими показниками діяльності. При цьому оцінюватися повинен не лише обсяг реалізації продукції, прибуток і масштаби бізнесу, але й створена вартість для споживачів, найманих працівників, суспільства та навколишнього середовища.

За своєю структурою методика «B Impact Assessment» включає три складові:

– стандарти – містять достовірні, всеохоплюючі, прозорі й незалежні стандарти соціальних та екологічних показників, які дозволяють підприємствам оцінювати створену сукупну вартість;

– нормативи – наявні у відкритому доступі показники діяльності інших компаній, які можуть бути використані для порівняння екологічного і соціального впливу різних підприємств та розрахунку нормативного значення;

– інструменти – конкретні практичні пропозиції, що дозволяють підприємствам поліпшити свій вплив на середовище.

Безпосередньо розробкою стандартів та визначенням нормативів в групі «B Lab» займаються близько 20 експертів, які входять до Консультативної ради з розробки стандартів та є визнаними фахівцями в своїй галузі і мають досвід застосування стейкхолдерського підходу в управлінні. Врахування інтересів різних груп стейкхолдерів у зазначеній методиці забезпечується поміж іншого тим, що до її розробки залучені фахівці, котрі представляють підприємства, урядові та неприбуткові організації.

Перевагою методики «B Impact Assessment» є виокремлення двох окремих груп нормативів, стандартів та інструментів, призначених для країн, що розвиваються, та для розвинених країн. Це дозволяє врахувати особливості функціонування ринків кожної з них та специфіку оцінки створеної вартості [9].

Іншою методикою, що передбачає комплексну оцінку сукупної вартості, що створюється підприємством, є «Total Impact Measurement & Management» (TIMM), розроблена компанією PwC. В даному підході застосовується максимально багатоаспектний погляд на джерела створення чи зменшення вартості та враховується необхідність одночасного задоволення суб'єктом господарювання потреб і вимог, що висуваються до нього з боку споживачів, органів регулювання, працівників, постачальників, акціонерів та місцевих громад.

Реалізація методики «Total Impact Measurement & Management» ґрунтується на наступних базових засадах:

– цілісне бачення вартості – PwC пропонує проводити всебічну оцінку вартості, створюваної (чи зменшеної) підприємством в процесі діяльності для своїх акціонерів та інших груп зацікавлених осіб, що мають відношення до функціонування підприємства. Зокрема пропонується враховувати соціальні, екологічні, економічні та фіскальні ефекти: вартість створена для місцевої громади, внесок в економіку і державні фінанси через сплату податків, вплив на навколишнє середовище і суспільство тощо;

– розуміння впливу – використання цілісного комплексного підходу оцінки вартості сприяє розумінню загального впливу, результатів і наслідків від впровадження альтернативних стратегій, у тому числі інноваційних, та спрощує вибір стратегії оптимальної для всіх стейкхолдерів;

– монетизація впливу – однією із характеристик методики TIMM є застосування вартісно-орієнтованого підходу і надання грошового виразу як індивідуальним, так і агрегованим показникам. Це забезпечує створення більш надійної та потужної бази обґрунтування управлінських рішень;

– оптимізація управлінських рішень – наявність проведених оцінок варіантів ведення підприємницької діяльності та впровадження альтернативних інноваційних й інвестиційних проектів дозволяє оптимізувати процес прийняття рішень та забезпечити максимальну ефективність бізнесу [10].

Цілісний підхід до оцінки сукупної вартості представлений також у методиці «KPMG True Value», розробленій міжнародною компанією KPMG. Перший етап реалізації методики KPMG

передбачає визначення позитивних і негативних зовнішніх ефектів (екстерналій) діяльності підприємства із наданням їм вартісного вираження. Узагальнення отриманих показників із даними фінансової звітності компанії дають змогу сформувати цілісне бачення процесу створення корпоративної та суспільної вартості.

З метою спрощення ідентифікації екстерналій підприємства в методиці KPMG визначені найвпливовіші із них у розрізі позитивних і негативних економічних, соціальних та екологічних ефектів, які можуть бути доповнені й іншими складовими відповідно до специфіки діяльності компанії. Вартісна оцінка ідентифікованих зовнішніх ефектів для забезпечення об'єктивності та надійності отриманих результатів повинна здійснюватися з дотриманням принципів сфери дослідження (застосування методики до підприємства в цілому чи окремих операцій), істотності (урахування лише тих впливів, які є значимими для компанії і її стейкхолдерів), часовий горизонт (період часу, за який оцінюються екстерналії), база даних (використання найбільш релевантних даних з внутрішніх чи зовнішніх джерел).

Завершенням першого етапу методики KPMG є розрахунок показника «справжнього» доходу («true earnings»), який відображає різницю між доходами й витратами підприємства з урахуванням різниць між створеною позитивною і негативною економічною, соціальною та екологічною суспільною вартістю.

На другому етапі реалізації методики «KPMG True Value» проводиться оцінка ризику інтерналізації ідентифікованих ефектів, тобто переведення їх у внутрішні доходи і витрати компанії, та прогнозування їх впливу на фінансові результати підприємства. До чинників інтерналізації в даній методиці віднесені: державне регулювання (податки і збори, отримання дозвільних документів і ліцензій), вплив стейкхолдерів (протести споживачів і працівників, діяльність конкурентів, інвестиційні рейтинги), динаміка ринку (вичерпність та зростання вартості сировинних ресурсів, підвищення страхових платежів).

Аналіз ризиків інтерналізації негативних зовнішніх впливів, що виникають в результаті діяльності підприємства, повинен проводитися з урахуванням середньострокової та довгострокової перспективи та тенденції до підвищення таких ризиків із розширенням часового горизонту аналізу. За підсумками другого етапу методики оцінки справжньої вартості із застосуванням методів економіко-математичного моделювання формуються прогнози відображення на фінансових результатах компанії найвищих ідентифікованих ризиків.

Беручи до уваги, що метою функціонування будь-якого підприємства повинно бути не лише отримання прибутку в поточному періоді, але й збереження або приріст його обсягів у майбутньому, тому інвестиційна та інноваційна діяльність суб'єкта господарювання буде спрямована на мінімізацію виявлених ризиків та формування умов для розвитку підприємства. Таким чином, третій етап методології «KPMG True Value» зосереджується на виборі інвестиційних та інноваційних проектів, які дозволяють забезпечити максимальну ефективність діяльності підприємства і включають управління створенням як корпоративної, так і суспільної вартості.

Складовими реалізації третього етапу методики «KPMG True Value» є:

– визначення можливих інвестиційних та інноваційних проектів;

– розрахунок показників «справжньої вартості» для кожного з проектів;

– порівняння проектів між собою та прийняття рішення.

Перша складова щодо ідентифікації можливих проектів може включати розробку нових продуктів, удосконалення технологічних процесів чи окремих операцій, внесення змін у збутову політику тощо.

Слід відзначити, що підбір проектів, які відповідають критерію створення одночасно корпоративної та суспільної вартості, включає дві категорії:

– інвестиційні (інноваційні) проекти, реалізація яких спрямована на скорочення негативних впливів на суспільство та забезпечує зниження витрат підприємства на сплату податків (наприклад, за забруднення) чи штрафних санкцій, а також втрат, пов'язаних з діяльністю стейкхолдерів і динамікою ринку;

– інвестиційні (інноваційні) проекти, реалізація яких спрямована на створення позитивних впливів на суспільство та забезпечує підвищення доходів внаслідок формування додаткових конкурентних переваг, укріплення бренду, лояльності працівників, надання податкових пільг.

Обидва із зазначених напрямків інвестування не є взаємовиключними і можуть реалізовуватися одночасно.

Після того, як були сформовані всі можливі інвестиційні проекти, здійснюється їх оцінка, а саме розраховуються прямі фінансові вигоди від їх реалізації та потенційні майбутні доходи від інтерналізації та створення додаткової вартості для суспільства.

Завершальною стадією аналізу є побудова кривих граничної сукупної вартості (корисності) проектів та порівняння на їх основі доходів, що генеруються при реалізації кожного із запропонованих проектів. При цьому залежно від співвідношення корпоративної вартості та суспільної цінності всі проекти можуть бути віднесені до однієї із трьох категорій:

– проекти, які характеризуються додатнім значенням чистого грошового потоку за рахунок пря-

мих доходів від їх реалізації, не залежно від створення суспільної вартості;

– проекти, для яких додатне значення чистого грошового потоку формується лише за умови врахування доходів від створення суспільної вартості;

– проекти, які характеризуються від'ємним значенням чистого грошового потоку, але можуть бути прийняті до розгляду, оскільки забезпечують створення високої вартості для суспільства.

Необхідно зауважити, що методика «KPMG True Value» не дає однозначних рекомендацій щодо вибору інвестиційних (інноваційних) проектів, цей вибір залежить від пріоритетів підприємства щодо створення прибутку компанії і цінності для суспільства [11].

Однією з методик оцінки екологічних ефектів діяльності компанії є Екологічний рахунок прибутків і збитків («Environmental Profit & Loss Account»), в якому усі показники, що характеризують вплив підприємства на стан води, ґрунтів, повітря та використання ним інших ресурсів, приводяться у вартісне вираження. Розробка даної методики була покликана усунути проблему неспівставності даних та забезпечити єдиний вимір показників, що характеризують рівень забруднення навколишнього середовища, здійснюваного підприємством на всіх етапах виробництва і збуту продукції. Ведення екологічного рахунку прибутків та збитків дозволяє оцінювати і порівнювати за даними характеристиками як окремі компанії, так і окремі види товарів [12].

З точки зору суб'єкта господарювання вартісна оцінка його ризиків і можливостей, пов'язаних із рівнем екологічного впливу, визначається сумою платежів, які перераховуються у вигляді податків або обов'язкової плати за користування водними ресурсами, енергоресурсами, утилізацію відходів, землекористування тощо. На противагу, в методиці здійснена спроба визначити реальний вплив підприємства на навколишнє середовище і розрахувати реальну вартість екологічного забруднення.

Реалізація методики включає декілька етапів, а саме:

– аналіз фінансових показників діяльності підприємства відповідно до галузевої приналежності, сфери діяльності;

– обробка даних про підприємство, складання його екологічного профілю, у тому числі розрахунок прямих екологічних збитків і шкоди, що завдається в ланцюгах постачання;

– збір та обробка даних про підприємство, представлених в інших інформаційних джерелах (інформація урядових та неурядових організацій щодо рівня забруднення тощо);

– визначення пріоритетних сфер, в яких зниження негативного екологічного впливу підприємства є першочерговим;

– вираження екологічного впливу у вартісних показниках.

Перевагами формування екологічного рахунку прибутків і збитків підприємства є:

– можливість порівняння екологічних витрат при застосуванні різних типів сировини, виробничих процесів, варіантів розташування виробничих потужностей, постачальників та різних етапів життєвого циклу товарів;

– визначення можливостей оптимізації операційної діяльності компанії, ланцюгів постачання і асортименту продукції з урахуванням доступності ресурсів та рівня екологічних витрат;

– оцінка фінансових ризиків, пов'язаних з обмеженістю природних ресурсів та нормативно-правовим регулюванням даної сфери;

– забезпечення прозорості екологічної діяльності бізнес-менеджерів, споживачів, інвесторів та інших стейкхолдерів.

Серед комплексних методик оцінки сукупної вартості варто розглянути підхід Всесвітньої ради підприємців зі сталого розвитку (WBCSD), який отримав назву «Redefining Value», тобто «переосмислення вартості». Загальною основою концепції «Redefining Value» є формування правдивої (справжньої) вартості шляхом визначення справжніх доходів і справжніх витрат підприємства та застосування даних показників у внутрішній і зовнішній звітності [13].

Для того, щоб інтегрувати концепцію створення спільної вартості у процес прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання, необхідним є внесення змін у процес оцінювання та вимірювання вартості, а також у формування фінансової звітності, зокрема виділення таких складових як соціальний та природний капітал.

В рамках реалізації одного із напрямків програми «Redefining Value», а саме стосовно управління екологічними ефектами та природним капіталом, був започаткований окремий проект під керівництвом «Natural Capital Coalition», що отримав назву Протокол з природного капіталу («Natural Capital Protocol»). Його розробка ґрунтувалася на вже існуючих документах у даній сфері, зокрема Протоколі з парникового газу («GHG Protocol») та Рекомендацій щодо корпоративної оцінки екосистем («Guide to Corporate Ecosystem Valuation»).

Першочерговою метою даної програми є розробка методологічних засад оцінювання та удосконалення системи управління прямим і непрямим впливом підприємницької діяльності на стан екології і природний капітал.

Отже, в цілому методика «Natural Capital Protocol» не є новою в оцінюванні природного капіталу та екологічних ефектів, створюваних в результаті підприємницької діяльності. Проте, вона спрямована на розвиток існуючих провідних

підходів до управління природним капіталом, нейтралізації недоліків та не доопрацювань і забезпечення узгодженості й порівнянності підходів в різних галузях і географічних регіонах [14].

Так само, як методика «Natural Capital Protocol» обмежується оцінкою виключно екологічних ефектів, існує ряд підходів, що зосереджені на управлінні соціальним капіталом та вирішенні соціальних проблем через підприємницьку діяльність. Найбільш популярним серед таких підходів є концепція спільної вартості «Shared Value», що розвивається світовим співтовариством бізнес-лідерів. Ідея створення спільної вартості полягає у тому, що підприємства можуть отримати економічну вигоду, якщо створюватимуть цінність для суспільства шляхом задоволення його потреб.

Використання даного підходу допомагає перенаправити кошти компаній від вузькоспеціалізованих і благодійних програм, які мають обмежений діапазон впливу, до більш ґрунтовних і масштабних проектів, які здатні здійснити відчутний вплив на поліпшення функціонування суспільства в цілому. Це має свої переваги і для фондів розвитку та інших агентств з надання допомоги щодо більш ефективного використання ними можливостей підприємницького сектору для економічного і соціального розвитку [15].

Оцінка створюваної суспільної вартості може проводитися не лише підприємствами для аналізу ефективності своєї діяльності, але й іншими суб'єктами (інвесторами, торговими посередниками, установами соціального захисту) для власних цілей. Наприклад, для інвесторів дана інформація є важливою при визначенні соціальних та екологічних ризиків вкладення коштів та при формуванні загального рішення щодо інвестицій.

Серед найбільш інформативних показників, які використовуються з метою вимірювання і обліку вартості, що включає соціальні, екологічні та економічні результати підприємницької діяльності, є соціальна рентабельність інвестицій – SROI («Social Return on Investment»). SROI є відносним показником, який відображає співвідношення виражених у грошовій формі суспільних вигод (соціальних, екологічних, економічних ефектів), отриманих в результаті реалізації проекту (внесення змін, впровадження інновацій), до обсягів понесених витрат.

Розрізняють два види показника SROI – оціночний і прогнозний. Перший застосовується з метою визначення результатів здійснення інвестицій (провадження діяльності) за фактичними показниками. Прогнозний показник SROI розраховується для оцінки потенційної соціальної вартості, яка може бути створена при досягненні запланованих показників діяльності чи результатів реалізації проекту.

Перевагою аналізу соціальної рентабельності інновацій є, по-перше, можливість застосування даного показника як в цілому до суб'єкта господарювання, так і до окремих видів робіт, технологічних процесів, продуктів. По-друге, SROI є універсальним показником, оскільки його розрахунок та застосування результатів може здійснюватися як внутрішніми, так і зовнішніми стейкхолдерами підприємства [16].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, необхідність врахування підприємствами соціальних, екологічних та економічних ефектів, що виникають в процесі ведення ними своєї господарської діяльності, формує нові вимоги до процесу відбору та оцінки ефективності інноваційних проектів. З метою виконання даного завдання доцільно застосовувати науково-методичний підхід до порівняння інноваційних проектів з урахуванням ESG-критерію та величини створеної сукупної (корпоративної та суспільної) вартості. Його застосування дасть змогу відбирати інноваційні проекти, які б одночасно задовольняли критеріям фінансової ефективності та створення цінності для суспільства.

Управління інноваційною діяльністю суб'єкта господарювання на засадах вартісно-орієнтованого управління передбачає формування цілей інноваційної діяльності та виконання всіх функцій управління з використанням у якості цільового показника максимізації приросту вартості та урахуванням інтересів визначеного кола стейкхолдерів в процесі відбору інноваційних проектів та реалізації інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аммарі А.О. Класифікація стейкхолдерів на основі взаємних очікувань / А.О. Аммарі // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 150-155.

2. Брезіцька О.В. Управління вартістю: фактори формування вартості підприємства: [Електронний ресурс] / О.В. Брезіцька // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки). – 2011. – № 31. – Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/346.

3. Грапко Н.В. Вартісно-орієнтований підхід в управлінні фінансами підприємств: [Електронний ресурс] / Н.В. Грапко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/35.pdf.

4. Гребешкова О.М. Практика партнерських відносин українських підприємств: оцінка стану та характеристика тенденцій / О.М. Гребешкова // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 35. – С. 11-18.

5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.

6. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: монографія / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.

7. Ситник Г.В. Цільова функція підприємства: еволюція концепцій та сучасні пог unting

13. Redefining Value Overview: [Electronic resource] // WBCSD. – Access mode: http://www.wbcsd.org/redefiningvalue.aspx

14. Maxwell D. Valuing natural capital in business: towards a harmonized protocol: [Electronic resource] / D. Maxwell, E. McKenzie, R. Traldi // Natural Capital Coalition. – Access mode: http://www.naturalcapitalcoalition.org/js/plugins/filemanager/files/Valuing_Nature_in_Business_Part_1_Framework_WEB.pdf

15. About Shared Value [Electronic resource] // Shared Value Initiative. – Access mode: http://sharedvalue.org

16. The Guide to Social Return on Investment 2015: [Electronic resource] // The SROI Network. – Access mode: http://socialvalueuk.org

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ЗАСАДАХ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

THE FORMATION OF THE BUDGETING SYSTEM IN THE COMPANY WHICH IS BASED ON A SYSTEMATIC APPROACH

УДК 338.58:65.014

Іпполітова І.Я.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті доведено, що в умовах високого ступеня невизначеності ринкового середовища та ускладнених кризовими явищами взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання особливо необхідним є гнучке застосування сучасних методів фінансового планування та контролю. Запропонована система бюджетування на підприємстві складається із взаємопов'язаних елементів, основними з яких є: суб'єкт системи бюджетування – складові фінансової структури; об'єкт системи – доходи і витрати підприємства та його підрозділів. Досліджено, що процес формування системи бюджетування на підприємстві складається з шести етапів. Визначено принципи організації системи бюджетування на підприємстві. Подано переваги застосування програми MS Excel для створення і форматування бюджетів підприємств.

Ключові слова: *бюджетування, система бюджетування, принципи організації системи бюджетування, фінансова структура підприємства, системний підхід.*

Доказано, что в условиях высокой степени неопределенности рыночной среды и осложненных кризисными явлениями взаимоотношений предприятия с другими субъектами хозяйствования особенно необходимо гибкое применение современных методов финансового планирования и контроля. Предложенная система бюджетирования на предприятии состоит из взаимосвязанных элементов, основными из которых являются: субъект системы бюджетирования – составляющие финансовой структуры; объект системы – доходы и расходы предприятия и его подразделений, отображаются с помощью специального инструмента – бюджетов предприятия. Доказано, что процесс формирования системы бюджетирования на предприятии состоит из шести этапов. Определены принципы организации системы бюджетирования на предприятии. Приведены преимущества применения программы MS Excel для создания и форматирования бюджетов предприятий.

Ключевые слова: *бюджетирование, система бюджетирования, принципы организации системы бюджетирования, финансовая структура предприятия, системный подход.*

In the article it has been proved that in the conditions of a high level of market uncertainty and enterprise relationships with other business entities, which are complicated by crisis phenomena, the flexible use of the modern methods of financial planning and control is especially needed. The proposed system of budgeting in the company consists of interconnected elements, the main ones are: budgeting system subject – components of financial structure; system object – the income and expenses of the enterprise and its divisions which are reflect by using a special tool – the enterprise budgets. It has been proved that the formation of the budgeting system in the company consists of six stages. Principles of budgeting system in the enterprise has been defined. The advantages of the use of MS Excel program for the creation and formatting of enterprises budgets have been considered.

Key words: *budgeting, budgeting system, principles of budgeting system, the financial structure of the enterprise, a systematic approach.*

Постановка проблеми. У сучасних мінливих умовах для підприємств актуальним є застосування інструментів фінансового планування і контролю, що здатні швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі підприємства та аспектів його діяльності. Одним із таких дієвих інструментів є бюджетування, що при коректному застосування прямо впливає на ефективність фінансово-господарського планування зокрема та управління в цілому. Проте основний акцент необхідно зосередити на системному підході до визначення бюджетування і створенні саме цілісної системи бюджетування на промисловому підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження аспектів бюджетного управління було розпочато у працях наступних науковців: Ананькіної О.А., Данілочкіна С.В., Данілочкіна Н.Г., Коваленко Л.О., Ковтуна С., Крамаренка Г.О., Кузьміна О., Мельника О., Хруцького В.Е. [1-7]. Розвитку та удосконаленню процесу формування бюджетів підприємства присвячені праці таких науковців, як Гєллєр Є.Б, Калініна О.М., Кизенко О.О., Коркуна Д., Куліш Д.В., Поліщук С.В., Проць Н.В., Ситник Г.В., Тищенка О.М., Федорченко О.С. [8-17]. Проте в умовах високого ступеня невизначеності ринкового середовища та ускладнених кризовими явищами взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання особливо необхідним є гнучке застосування сучасних методів фінансового планування та контролю, які базуються на системному підході до опису діяльності підприємства. Тому актуальним є питання формування системи бюджетування на підприємстві з урахуванням теоретичних розробок науковців, практичних тенденцій та особливостей організації і діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування процесу формування системи бюджетування підприємства на засадах системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За словами Оніщенка С., одним із напрямків

фінансового менеджменту, що позитивно зарекомендував себе на підприємствах з ринковою економікою, є бюджетування. Підкреслюється комплексність бюджетування як системи заходів, що охоплює основні сторони діяльності підприємств – виробництво, збут, фінанси – та координує їх [18, с. 42]. Цю ж думку продовжує Деменіна О., додаючи до координації бюджетуванням процесів господарюючих суб'єктів не лише у зв'язку з внутрішніми чинниками, а й відповідно до змін у зовнішньому середовищі [19, с. 14]. Гнилицька Л. взагалі говорить про значну залежність ефективності роботи вітчизняних підприємств від якості процесу бюджетування [20, с. 12]. Дієвість бюджетування і під час росту економіки, і у кризові періоди зазначена Фроловим І. [21, с. 75].

Звертаючись до джерел з фінансового менеджменту та бюджетування на підприємствах, варто відмітити існування багатьох визначень поняття «бюджетування». Причому теоретичні дослідження та практичний досвід зарубіжних, вітчизняних вчених і менеджерів дозволяє окреслити підходи щодо визначення бюджетування на підприємстві.

Коняєвим О. проведено аналіз сучасної економічної літератури, на основі якого він розуміє під бюджетуванням управлінську систему, що має три складові [22, с. 37]. Судакова О. додає системний підхід до визначення бюджетування на підприємстві та наполягає на його важливості [23].

На основі власних досліджень і аналізу робіт зарубіжних та вітчизняних вчених можемо виділити більш узагальнені, але і більш окреслені підходи, за якими науковців визначають бюджетування як:

1) управлінську технологію, тобто технологія фінансового управління діяльністю підприємства та його підрозділів, що має оформлюватися системою фінансових планів-бюджетів (представники: Христофоров О. [24], Хруцький В. [7], Ковтун С. [3], Судакова О. [22], Оніщенко С. [18]);

2) процес планування діяльності підприємства (представники: Хритофоров О. [24], Войко Д. [25], Коваленко Л. [3], Лагода Т. [26], Терещенко О. [27]);

3) систему відображення діяльності підприємства (представники: Ананькіна О., Данилочкін С, Данилочкіна Н. [1], Жарилгасова Б. [28], Ковтун С. [3], Коняєв О. [22], Судакова О. [23]).

Поширеним серед науковців є підхід до визначення бюджетування як системи відображення діяльності підприємства. Варто зазначити, що в науковій літературі з фінансового менеджменту та бюджетування часто ототожнюються поняття «бюджетування» і «система бюджетування». Однак на основі аналізу робіт вчених, що досліджують цю проблему, можемо сказати: система бюджетування є логічно ширшим поняттям за поняття бюджетування, оскільки останнє виступає елементом (управлінська технологія чи процес планування діяльності підприємства, як зазначалося в двох вище описаних підходах) складної системи, що має власні мету, об'єкти, суб'єкти та інші елементи. Доцільним буде окремо і детальніше розглянути систему бюджетування на підприємстві.

Поняттям «система бюджетування» оперують багато вчених, однак більшість з них в своїх роботах розглядають окремі елементи, такі як: фінансову структуру, центри відповідальності, бюджети, методи бюджетного планування і контролю, принципи та інше. Власне як систему, бюджетування описують такі вчені: Ананькіна О., Данилочкін С. та Данилочкіна С., Жарилгасова Б., Ковтун С., Коняєв О., Судакова О. [1, 28, 3, 22]. Їх погляди відрізняються розкриттям сутності системи бюджетування через описання і аналіз складових цієї системи.

Крім того, можемо виділити характерні риси бюджетування на підприємствах, а саме:

1) як управлінська технологія використовується в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства;

2) є процесом планування діяльності підприємства та його структурних підрозділів;

3) деталізує довгострокові плани з очікуваними результатами в розрізі короткострокових часових меж;

4) базується на формуванні системи взаємопов'язаних бюджетів;

5) через систему бюджетів відображає всі види фінансових витрат, джерел їх покриття, тобто рух ресурсів підприємства.

Таким чином, підхід до визначення бюджетування як управлінської технології має значення при розгляді проблем менеджменту підприємства, а точніше – проблем фінансового менеджменту. Особливістю цього підходу є концентрація уваги на взаємовідносинах підрозділів, керівництва та виконавців щодо реалізації фінансового управління діяльністю підприємства та його підрозділів, що має оформлюватись системою фінансових планів – бюджетів у розрізі коротких часових відрізків. Наступний підхід до визначення бюджетування окреслений вузьким його тлумаченням як процесу короткострокового планування економічної, фінансової, господарської діяльності підприємства, оформлений в бюджетах. В рамках цього підходу планування може здійснюватися і за підрозділами підприємства. Невід'ємною частиною при плануванні фінансових показників, що відображені в бюджетах, є їх подальший контроль та аналіз. Важливість системного підходу до бюджетування на підприємстві зумовлена складністю організації взаємодії структурних підрозділів підприємства та необхідністю деталізації доходів і витрат, понесених в бюджетному періоді, тобто управлінням елементами складної системи на підприємстві.

Оскільки система бюджетування на підприємстві є сукупністю взаємопов'язаних елементів, що

об'єднані кінцевою метою якісного та ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та його структурних підрозділів, і відіграє важливу роль в досягненні підприємством його стратегічних економічних та соціальних цілей.

На думку Ананькіної О., Данилочкіна С. та Данилочкіної С., «система бюджетування на підприємстві – це організаційно-економічний комплекс, що представлений низкою спеціальних атрибутів (застосування особливих носіїв управлінської інформації – бюджетів, надання структурним підрозділам статусу бізнес-одиниць (центрів фінансової відповідальності), високий рівень децентралізації управління підприємством), що введені в систему управління підприємством» [1].

Коняєв О. підкреслює, що функціонування будь-якої системи можливе лише за дотримання основних принципів. При цьому принципи організації системи бюджетування мають бути властиві всім елементам системи та об'єднувати їх в єдине ціле [11, с. 38].

Модель системи бюджетування на підприємстві, за авторським баченням наведено на рис. 1.

Варто відмітити відсутність в науковій літературі одностайного визначення суб'єкту та об'єкту системи бюджетування.

Хруцький В. називає об'єктом бюджетування фінансову структуру кампанії, тобто перелік бізнесів і сфер фінансової відповідальності, розподілених між структурними підрозділами цієї компанії [7, с. 220]. Схожу думку висловлює Ковтун С., розуміючи під об'єктом системи бюджетування бізнес-напрямки, структурні ланки компанії, центри фінансової відповідальності, бізнес-процеси, проекти [3, с. 31]. Натомість ряд вчених фінансову структуру, а точніше елементи фінансової структури підприємства, називають суб'єктом системи бюджетування. Логічність віднесення структурних підрозділів підприємства, за якими закріплено визначений рівень відповідальності щодо виконання сформованих бюджетів підприємства, саме до суб'єкту системи бюджетування випливає з практичного аспекту її функціонування.

Також можна погодитися з думкою Жарилгасової Б., Коняєв О., котрі до суб'єктів системи бюджетування відносять: бюджетну комісію (комітети); відділи, що приймають участь в підготовці бюджетів; функціональні служби і відділи, що відповідають за підготовку бюджетів підприємства в цілому; елементи фінансової структури, що формують бюджети підрозділів та окремих видів бізнесу [22, с. 387; 28, с. 61;].

Крім того, фінансову структуру підприємства вітчизняні науковці тлумачать по-різному: Красова О. – як сукупність центрів відповідальності, керівники яких відповідають за діяльність цих організаційних одиниць [29]; Войко Д., Хруцький В. – як ієрархічну систему центрів фінансової відповідальності [4, с. 60; 19, с. 150; 28, с. 119; 27, с. 220]. В рамках бюджетування розуміння фінансової структури саме як впорядкованої сукупності центрів фінансової відповідальності, є більш коректним і відповідає сутності бюджетування, тому що в цьому випадку об'єкт відповідальності вужчий (доходи і витрати), ніж у сфері діяльності, де встановлено персональну відповідальність менеджера за широке коло показників.

Добре структуровану класифікацію центрів фінансової відповідальності подає Войко Д., що на основі аналізу публікацій зарубіжних та вітчизняних вчених виділяє види таких центрів за наступними класифікаційними ознаками:

1) цілепокладання внутрішньофірмового управління (оперативні, стратегічні центри фінансової відповідальності);

2) рівень управління (такі центри як: підприємство, відділи та служби підприємства, окремі види виробництва, цех, виробнича дільниця, бригада);

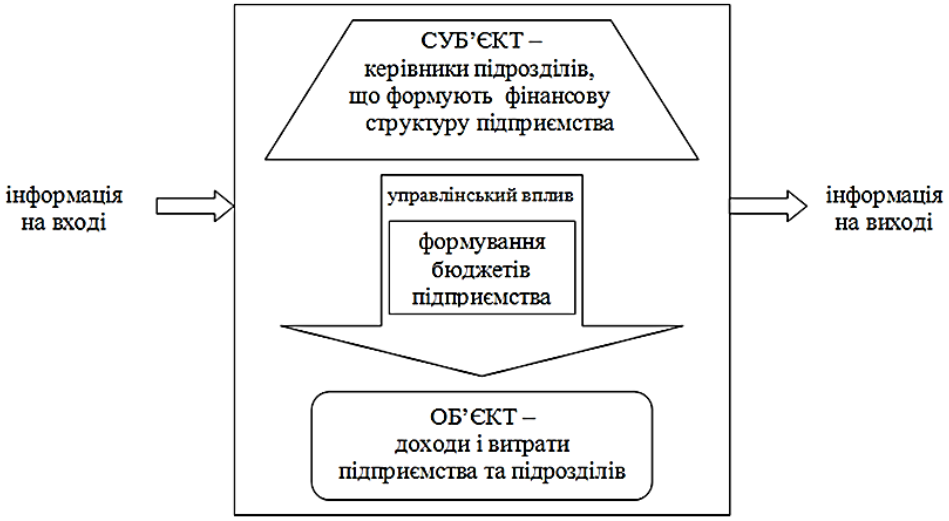


Рис. 1. Модель системи бюджетування на підприємстві

3) обсяг повноважень і відповідальності (центр витрат, доходу, центри прибутку, центр інвестицій, центри управління і контролю);

4) задачі та функції (основні та допоміжні центри фінансової відповідальності);

5) ступінь співпадіння з місцем виникнення витрат (співпадаючі, неспівпадаючі центри);

6) місце в ієрархії центрів (горизонтальні одновидові; горизонтальні багатовидові; пірамідальні центри);

7) відношення до внутрішнього господарського механізму (аналітичні, госпрозрахункові центри фінансової відповідальності) [4, с. 61].

Подана класифікація відбиває багатомірність центрів фінансової відповідальності підприємства, проте практичну вагомість мають центри, виділені лише за декількома класифікаційними ознаками. Більшість вітчизняних підприємств в силу обмеженості фінансових ресурсів мають нескладну фінансову структуру, і відповідно центри фінансової відповідальності.

Підсумовуючі вище названі підходи вчених і практиків щодо типів фінансової структури підприємства та її елементів, що в свою чергу є суб'єктами системи бюджетування на підприємстві, можемо сказати наступне. Фінансова структура підприємства є реально дієвим інструментом управління фінансовими потоками та діяльністю підприємства в розрізі його структурних підрозділів, що в першу чергу, ґрунтується на персональній відповідальності керівників різних рівнів управління за фінансові результати своєї діяльності. Тип фінансової структури, її склад та необхідність виділення на конкретному підприємстві визначається вищим менеджментом, виходячи із особливостей підприємства його організаційної структури, рівня децентралізації управління та доцільності закріплення персональної відповідальності за джерела доходів і витрат.

Жарилгасова Б. та Коняєв О. об'єктом системи бюджетування називають доходи і витрати підприємства та його підрозділів, тобто грошові потоки,

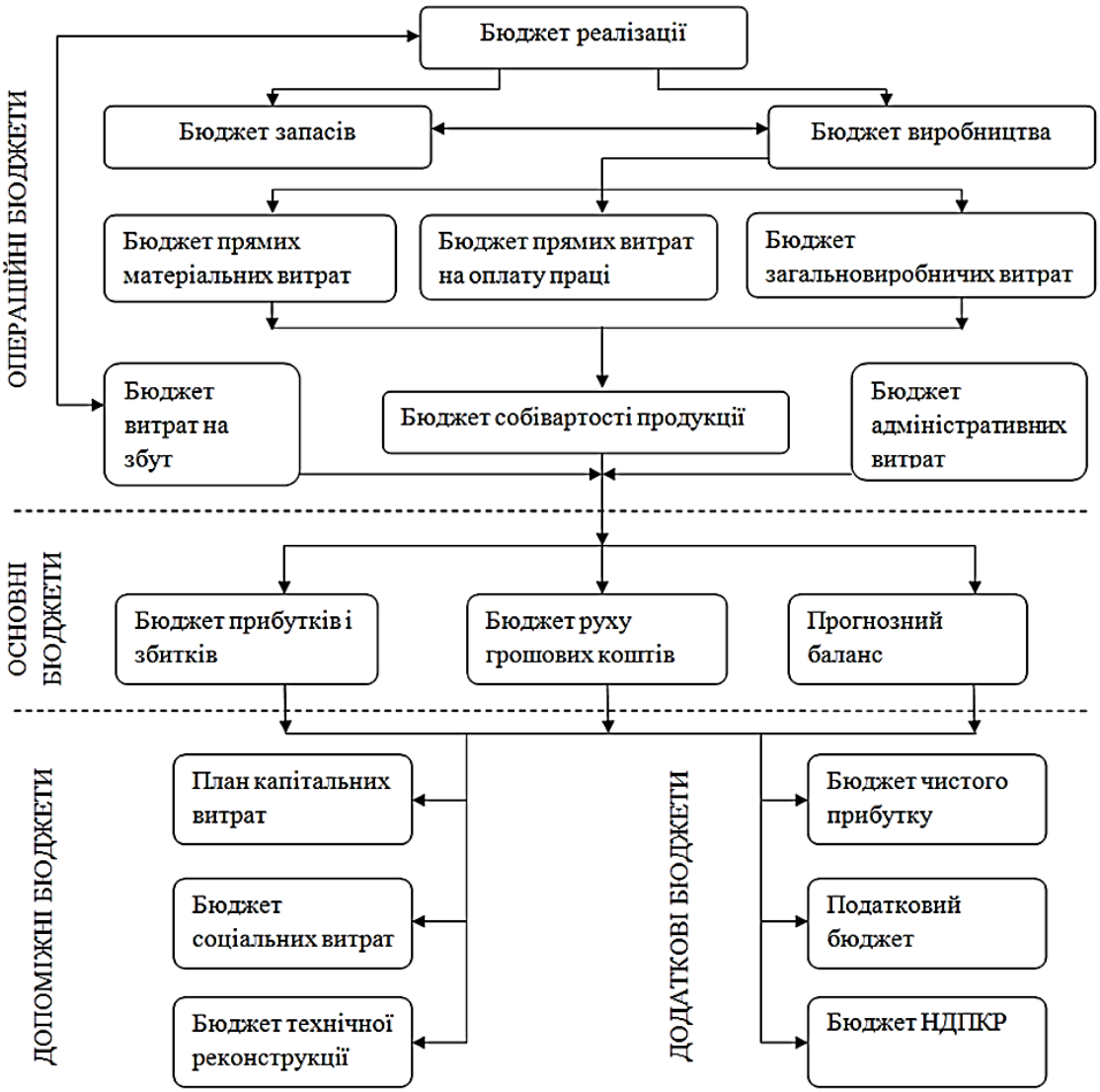


Рис. 2. Структура бюджетів підприємства (авторська розробка)

пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, робіт, послуг [7, с. 61; 11, с. 38]. Для характеристики системи бюджетування доцільним буде розглянути не самі витрати та доходи підприємства, його підрозділів, а особливі форми відображення всіх витрат і доходів – бюджетів підприємства.

На основі поданих різними вченими і практиками визначень бюджету, як основного інструменту бюджетування на підприємстві, можемо узагальнено виділити три основні підходи розкриття сутності бюджету підприємства: як планового фінансового кошторису; як деталізованого фінансового плану; як вираженого в економічних показниках результату діяльності підприємства.

Хруцьким В. [7] детально розглянуто види бюджетів за широтою номенклатури витрат, причому ці автори виділяють чотири основні групи бюджетів: основні бюджети; операційні бюджети; допоміжні бюджети та додаткові (спеціальні) бюджети. Всі ці бюджети необхідні для побудови головного виробничого бюджету підприємства, так званого майстер-бюджету. Провівши узагальнення щодо структури бюджетів підприємства, можна їх структурувати наступним чином (рис. 2).

Подана схема розкриває не лише види бюджетів підприємства, а і порядок їх формування та внутрішні взаємозв'язки. Варто відмітити, що розробка системи взаємопов'язаних бюджетів підприємства та їх структури залежить від специфіки діяльності підприємства, його організаційної та звісно фінансової структури управління, стратегічних цілей та поточних можливостей і визначається компетентним керівництвом підприємства чи його структурних підрозділів. З метою підвищення ефективності бюджетного процесу весь процес формування системи бюджетування на підприємстві необхідно деталізувати у шість етапів. Можливий перелік етапів наступний:

1. Визначення фінансової структури підприємства; складання переліку центрів фінансової відповідальності і закріплення в спеціальному положенні про фінансову структуру підприємства.

2. Визначення технології бюджетування: окреслення основних, операційних й інших бюджетів, розробка послідовності складання різних бюджетів для елементів фінансової структури і підприємства в цілому.

3. Визначення форматів бюджетів (перелік статей доходів і витрат бюджетів з виділенням прямих (змінних) і накладних (постійних) витрат). Окремо визначаються джерела грошових коштів та напрями їх використання.

4. Проведення регламентації бюджетування: бюджетного періоду (горизонт фінансового планування) і регламенту (порядок) розробки бюджетів, процедура аналізу і оцінки бюджетів.

5. Організація бюджетного процесу, визначення відділів і служб, що прийматимуть участь в бюджетуванні, розподіл їх функції, обов'язків і відповідальності (закріплюється в документальній формі порядок взаємодії).

6. Проводиться автоматизація бюджетування: складання технічного завдання, розробка і адаптація програмного забезпечення, навчання персоналу (узагальнено за [3, с. 135–139; 7, с. 365–368]).

Однак, для ефективного застосування бюджетування, забезпечення оптимального співвідношення «витрати-переваги» необхідно починати не з придбання дорогого програмного та технічного забезпечення, а зі створення власної спеціалізованої програми із застосуванням можливостей табличного процесора Microsoft Excel (для автоматизації розрахунків) та Microsoft Access (для формування баз даних первинної документації, збору та обробки даних управлінського обліку) [6, с. 36-39]. Дана програма дозволяє вводити будь-які формули і використовувати функції, будувати взаємозв'язки і прогнози, графічно та візуалізувати отримані дані. MS Excel представляє широкий діапазон засобів для аналізу статистичних даних та прогнозування майбутніх подій. Таким чином, автоматизація системи бюджетування на підприємстві є необхідною умовою реальних процесів господарювання. Пропозиція спеціально розроблених програм для автоматизованого бюджетування має великий вибір: від окремих модулів управлінських інформаційних систем до надпотужних корпоративних систем управління діяльністю підприємства. Але для успішності автоматизації системи бюджетування на підприємстві має бути розроблена архітектура бюджетів, алгоритмів розрахунку показників і їх аналіз за допомогою табличних редакторів, таких як MS Excel.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований підхід до формування системи бюджетування на підприємстві в комплексі інших управлінських дій вирішує основні проблеми, пов'язані з плануванням показників діяльності підприємства і його структурних підрозділів. Раціональна структура сформованих бюджетів дозволяє точніше розраховувати необхідний розмір доходів і витрат. Такі розрахунки мають запрограмований алгоритм і частково автоматизовані в середовищі електронних таблиць, що робить бюджети гнучкими. Бюджети допомагають підвищити прозорість фінансових потоків підприємства, а також визначити рівень відповідальності керівників за фінансові результати відповідних підрозділів. Цей підхід, який на відміну від попередніх методичних напрацювань, враховує розмежування суб'єкту і об'єкту даної системи, з визначенням основних функцій, виконуваних при управлінському впливі суб'єкта на об'єкт системи бюджетування на підприємстві. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розроблення рекомендацій щодо запро-

вадження запропонованої системи бюджетування на підприємстві, яка б враховувала його галузеві особливості функціонування. Подальший розвиток певних аспектів бюджетного планування призведе до підвищення ефективності та гнучкості управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ананькіна Е.А. Контролінг як інструмент управління підприємством [навч. посібник] / Ананькіна Е.А., Данілочкін С.В., Данілочкін Н.Г. та ін [за ред. Н.Г. Данілочкіної]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 297 с.

Білик М.Д. Бюджетування діяльності суб'єктів господарювання: [навч. посіб.] / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2013. – 689 с.

2. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с.

3. Ковтун С. Бюджетирование на современном предприятии, или как эффективно управлять финансами / С. Ковтун. – Х.: Фактор, 2007. – 336 с.

4. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: Підручник для студ. вищ. навч. Закладів / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна; Дніпропетровський університет економіки та права. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 518 с.

5. Кузьмин О. Автоматизация бюджетирования на предприятии // Налоговое планирование. – 2006. – № 5. – С. 35-41.

6. Кузьмін О., Мельник О. Бюджетування в управлінні вітчизняними промисловими підприємствами // Податкове планування. – 2005. – № 9. – С. 49-63.

7. Хруцкий В. Е. Системы бюджетирования. Семь шагов по эффективной постановке бюджетирования / В. Е. Хруцкий, Р. В. Хруцкий. – М.: Финансы и статистика, – 2007.– 176 с.

8. Гєллєр Є.Б. Аналіз основних методів процесу бюджетування на підприємстві / Є. Б. Гєллєр // Агросвіт. – 2013. – № 19 – С. 60–64.

9. Калініна О. М. Етапи розробки і впровадження бюджетування / О. М. Калініна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010 – № 1 (9) – С. 57–63.

10. Кизенко О. О. Бюджетне управління підприємством: проблеми застосування системного підходу / О.О. Кизенко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sedu.com.ua/wp-content/uploads/2015/07/28_kizenko_32_2013.pdf

11. Коркуна Д. Бюджетування у системі фінансового планування підприємства / Д. Коркуна // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 330–334.

12. Куліш Д. В. Методичні аспекти бюджетування / Д. В. Куліш // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління. – 2015 – № 1 (6). – С. 104–111.

13. Поліщук С. В. Аналіз підходів до організації бюджетування / С. В. Поліщук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/1 (66)/uazt_2013_1_8.pdf

14. Проць Н. В. Аналіз основних факторів, що визначають практику бюджетування на підприємствах України за 2011-2015 роки / Н. В. Проць // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015 – № 6. – С. 436–442. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/6-2015/91.pdf

15. Ситник Г. В. Система бюджетів підприємства торгівлі / Г. В. Ситник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://znppdatu.at.ua/222/42.pdf

16. Тищенко О. М. Бюджетування податків на підприємствах: монографія / О. М. Тищенко, О. М. Кизим, Н. В. Михасьова / за заг. Ред. О. М. Тищенка. Х.: ВД «ІНЖЕК», –2010. – 240 с.

17. Федорченко О. С. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві / О. С. Федорченко // Економіка та держава. – 2015. – № 11. С. 37–39.

18. Онищенко С. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 6. – С. 42-51.

19. Деменіна О. М. Бюджетування як інструмент координації в системі оперативного контролінгу // Проблеми науки. – 2008. – № 9. – С. 13-19.

20. Гнилицька Л. Контроль та аналіз у бюджетуванні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 7. – 2009. – С. 12-24.

21. Фролов И. Бюджетирование операционной деятельности дистрибьюторов // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 7. – С. 75-83.

22. Коняев А. А. Организация системы бюджетирования в коммерческих банках // Деньги и кредит. – 2009. – № 10. – С. 37-41.

23. Судакова О. І. Особливості бюджетування українських підприємств. Режим доступу: http://rusnauka.com

24. Христофоров А. В. Внедрение бюджетирования позволяет сократить затраты предприятия на 20% // Экспресс-анализ законодательных и нормативных актов. – 2005. – № 42. – С. 36-39.

25. Войко Д. Центры финансовой ответственности предприятия в системе бюджетирования / Д.Войко// Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 4. – С. 60-72.

26. Лагода Т. Бюджет наш, хотя расходы не наши [Бюджетирование предприятия] // Бизнес. – 2003. – № 26. – С. 111-117.

27. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг: [навч. посіб.] / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – К.: КНЕУ, 2013. – Т. 35. – 407 с.

28. Жарылгасова Б. Бюджетирование как информационная основа финансового менеджмента и внутреннего экономического контроля/ Б. Жарылгасова // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 3. – С. 60-67.

29. Красова О. С. Бюджетирование и контроль затрат: теория и практика. – Режим доступу: http://www.e-reading.org.ua.

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ВИТРАТ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ
HISTORICAL ASPECT DETERMINE THE COST AS AN ECONOMIC CATEGORY

УДК 657

Ксьондз С.М.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницький національний університет

В статті розглянуто та проаналізовано поняття «витрати», «витрати виробництва» та «затрати». Розкрито основні відмінності між цими категоріями. Досліджено сутність витрат як економічної категорії у різні часові періоди. Проведено аналіз наукової літератури щодо розкриття проблемних питань на сучасному етапі трансформації знань про витрати. Визначено їх місце в системі управлінні підприємством.
Ключові слова: *витрати, витрати виробництва, витрати підприємства, затрати, витрати операційної діяльності, собівартість реалізованої продукції, витрати періоду.*

В статье рассмотрены и проанализированы понятия «издержки», «издержки производства» и «затраты». Раскрыты основные различия между этими категориями. Исследована сущность затрат как экономической категории в разные временные периоды. Проведен анализ научной литературы по раскрытию проблемных вопросов на современном этапе трансформации знаний о расходах. Определено их место в системе управлении предприятием.
Ключевые слова: *издержки, издержки производства, расходы предприятия, затраты, расходы операционной деятельности, себестоимость реализованной продукции, расходы периода.*

In this article considered and analyses concept of «expenses», «production costs» and «costs». The basic differences between these categories. The essence of the costs as an economic category in different time period. The analysis of scientific literature on disclosure issues at the present stage of transformation of knowledge about the costs. Defined their place is certain in the system of management an enterprise.
Key words: *costs, production costs of the company, expenses, operating costs, cost of sales, expenses in the period.*

Постановка проблеми. Витрати традиційно знаходяться в центрі уваги працівників управління промислових підприємств, що пояснюється багатьма причинами, серед яких основними є: необхідність раціонального використання обмежених ресурсів; забезпечення зростання прибутку за рахунок їх економії; отримання синтетичного показника, який характеризує ефективність використання всіх видів ресурсів; планування ресурсів на одиницю продукції та аналіз фактичних витрат з метою виявлення відхилень і причин; співставлення доходів і витрат для визначення маржинального доходу; прийняття рішень щодо удосконалення конструкцій, технологій існуючих виробів і визначення ефективності заходів. Ця інформація потрібна для прийняття управлінських рішень, які ґрунтуються на економічній доцільності тих чи інших альтернатив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою витрат займаються як сучасні вітчизняні вчені та науковці: Ф. Бутинець, С. Голов, В. Завгородній, Є. Рясних, О. Орлов, В. Палій, М. Пушкар, М. Чумаченко, І. Фаріон та інші, так і зарубіжні: Р. Вандер Віл, К. Друрі, І. Ворст, П. Ревентлоу, Д. Шим, Д. Сігел, Т. Скоун, Г. Фандель, Дж. Фостер, Д. Хан, Ч. Хорнгрен та інші видатні вчені, котрі дають багато варіантів визначень поняття «витрати».

Метою статті є узагальнення сутності витрат як економічної категорії та визначення їх місця в системі управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу. Уперше витрати, як економічна категорія, були розглянуті класиками економічної теорії, представниками якої були У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс. У їх працях зазначалося, що основу ціни становлять затрати праці, живої і уречевленої, на основі яких формується вартість товару.

На думку класиків А. Сміта та Д. Рікардо, «витрати» – це середні загальні суспільні витрати на одиницю продукції, тобто те, чого коштувала окрема одиниця продукції на середньому підприємстві, або середні витрати на усіх підприємствах, що належать певній галузі. Витрати виробництва визначались класиками і як ціна виробництва з врахуванням рентних платежів (суми затрат праці, прибутку та ренти).

У нашій країні тривалий час було загальноприйнятим марксистське трактування витрат виробництва. К. Маркс вважав, що витрати виробництва є сумою затрат на придбання засобів виробництва і робочої сили, тобто змінного і постійного капіталу. Розробляючи цю тезу, К. Маркс розрізняв суспільні витрати виробництва товару, які визначаються затратами праці, та індивідуальні витрати виробництва, які визначаються витратами капіталу товаровиробника, тобто затрати праці – це дійсні затрати виробництва, що утворюють його вартість, а витрати капіталу – це специфічно капіталістичні витрати.

Від специфічно капіталістичних витрат К. Маркс відрізняє дійсні витрати виробництва (витрати праці), що є вартістю товару. З цього питання К. Маркс писав, що з погляду капіталіста, витрати виробництва складаються тільки з тих грошей, які він авансував, або тільки з тієї частини витрат виробництва товару, які він оплатив [8].

Для капіталістичних витрат виробництва важливо зазначити й те, що змінний капітал як активна частина, на відміну від постійного

(пасивної частини), не переносить свою вартість на новостворений продукт, а створює нову вартість. Таке розмежування витрат виробництва, як витрати праці і витрати капіталу – один із вихідних принципів марксистського аналізу процесу капіталістичного відтворення.

Це твердження заперечується прихильниками концепції трьох факторів виробництва, представниками якої були Ж. Сей і Ф. Бастіа, відповідно до якої у виробництві товарів і формуванні вартості беруть рівноправну участь три фактори виробництва: праця, капітал і земля; кожний із яких виконує певну послугу для здійснення вартості. Тобто: праця створює заробітну плату, капітал – прибуток (процент), земля – ренту [8].

Вагомий внесок у вивчення категорії витрат було зроблено представниками неокласичної та маржиналістської течії, чиї концепції широко застосовуються сьогодні як у теорії, так і на практиці.

У другій половині XIX ст. виникає нова маржиналістська течія (К. Менгер, І. Джевонс, Л. Вальрас), у якій набуло поширення трактування ціни з позиції корисності товару, а точніше, корисності блага, згідно з якою ринкова ціна товару визначається не суспільно необхідними витратами праці, а ступенем насиченості потреби в ньому, корисності останньої одиниці запасу повного виду запасів. Згодом такий підхід був втілений у теорію витрат виробництва, ціни і розподілу. Загалом маржиналізм, виходячи з граничних (максимальних або мінімальних) величин або станів, розкриває не сутність економічних явищ і процесів, а їх зміну внаслідок зміни інших явищ і процесів, а також, з погляду психології, окремого індивіда (який дає власні оцінки граничних вигод або затрат, пов'язаних із участю в економічній діяльності) [7].

Погоджуючись з цим, вважаємо, що тут надається перевага суб'єктивно-психологічному підходу для визначення вартості, а відповідно, і ціни продукту.

Таким чином, поняття витрат у маржиналістській економічній теорії відноситься до окремого підприємства, витрати і доходи якого розглядаються як функції від масштабу виробництва.

К. Менгер дослідив, що ціна є сумою всіх витрат виробництва. Ця теорія встановлювала вартість виходячи з колишніх витрат, які не впливають на вартість. Він запевняв, що «вартість ураховує витрати», але не визначається ними. У його аналізі витрати визначаються граничним продуктом [7].

У 70-х роках XIX століття погляди маржиналістів не узгоджувались, що призвело до виникнення неокласичної економічної теорії, засновниками якої були австралійські економісти К. Менгер, Ф. Візер, Б. Бем-Баверк, Л. Вальрас. Прихильники цієї теорії аналізують граничну корисність, протиставляючи її теорії трудової вартості. Представники висунули теорію загальної економічної рівноваги, згідно з якою механізм вільної конкуренції забезпечує повне використання економічних ресурсів.

Австрійський теоретик Ф. Візер розробив суб'єктивну теорію витрат альтернативних можливостей, згідно з якою дійсні витрати виробництва певного товару дорівнюють найвищій корисності тих благ, які суспільство могло б отримати, якби по-іншому використовували виробничі ресурси. Ф. Візер розглядає витрати як своєрідну корисність. Відповідно до закону Візера – вартість витрат є похідною від вартості продукту. Таким чином, витрати виробництва є не довільними затратами, а формою відмови від можливого їх використання.

Представники австрійської школи, зокрема Л. Вальрас, − засновник лозаннської школи маржиналізму − на математичну основу перевели погляди маржиналістів і сприяли появі теорії мінімізації витрат [6].

Представники неокласичної школи такі, як Дж. Робінсон, Й. Шумпетер, Ф. Хайєк, Е. Чемберлен розглядають витрати як суму витрат (постійних і змінних) на придбання факторів виробництва.

Зауважимо, що такий погляд зараз набув поширення в практичній діяльності суб'єктів господарювання і став базою для деяких методик визначення собівартості продукції.

Інституціоналістська теорія витрат найбільш яскраво представлена у роботах Дж. Кларка («Дослідження економіки накладних витрат») і Дж. Гобсона. Перший займався проблемою накладних, а також детально досліджував різноманітні типи витрат: індивідуальні і суспільні, абсолютні, додаткові, фінансові, виробничі, довгострокові і короткострокові. Заслугою Дж. Гобсона було те, що він ввів поняття «людські витрати», які вимірюються, на його думку, якістю і характером трудових зусиль, здібностями осіб, що докладають цих зусиль, а також розподілом праці у суспільстві, з чим можна погодитись.

Сучасні погляди на витрати виробництва, вартість і ціну формуються практично під впливом неокласичних ідей, згідно з якими ціна встановлюється на основі дії ринкових сил вільної конкуренції, що перебувають під постійним впливом деформуючих факторів, які формують моделі ринків.

У 80-х роках XX століття сформувалась нова кейнсіанська теорія. Її представниками є американські економісти Дж. Акерлоф, О. Бланчард, Н. Менкью й інші. Вони ввели таке поняття, як «витрати меню», які є витратами необхідними для зміни цін, наприклад, витрати на відправку нових каталогів, друкування нових прайс-листів тощо, які втримують фірму від підвищення цін на товари.

Отже, питання витрат підприємства було актуальним для економістів ще декілька століть тому, але тодішні дослідження мали загальний характер.

Безпосередньо вивчення витрат виробництва сьогодні здійснюється окремим напрямком еко-

номічної науки – теорією витрат [6]. Її основна мета полягає у тому, щоб за допомогою цін факторів надати вартісної форми кількісним технічним залежностям, і на цій основі визначати витрати, які є надійним критерієм вигоди при оцінці альтернативних виробництв, ніж поняття ефективності, яким ми досі користувалися. Важливим завданням цієї теорії є визначення комбінації факторів виробництва, які б мінімізували втрати і максимізували доходи (вигоди).

Найпоширенішим в економічній літературі є поняття витрат, що утворюють вартість (вартісні витрати), і витрати у формі виплат. Такий поділ виплат ґрунтується на монетарній основі.

За рахунок розвитку теоретичних засад та концепцій управління витрати, як економічна категорія, зазнали еволюційних змін. Отже, розглянемо різні категорії витрат, які відомі і до сьогодні.

Австрієць Ф. Візер (1851–1926) та американець Дж. Кларк (1847–1938) ввели категорію «вмінені витрати», які приписувались комусь або були віднесені на чийсь рахунок. Це дійсні витрати виробництва на певний товар, що дорівнюють найвищій корисності тих благ, які суспільство могло б отримати за умови використання по-іншому витрачених виробничих ресурсів.

Економіст Р. Коуз ввів поняття «трансакційні витрати» або «витрати використання ринкового механізму», тобто їх існування пов'язане з становищем підприємства в сучасному ринковому середовищі.

Трансакційні витрати – це ті видатки, які створюються на підприємстві в умовах поділу праці та ринкового господарювання. Спеціалізація та поділ праці приносять підприємству вигоду, проте одночасно цією вигодою можуть скористатися й інші фірми. В цих умовах підприємство змушене захищати себе.

До цих витрат можна віднести:

− витрати, які пов'язані з пошуком інформації про конкурентів, ринків збуту;

− витрати, які пов'язані з проведенням переговорів, укладання контрактів і оформленням угод;

− витрати на визначення та захист прав власності, всього правового режиму за допомогою юридичної системи та інше.

К. Друрі трактує витрати як засоби, що витрачены на одержання прибутку [4]. Таке трактування витрат, на наш погляд, є однобічним, оскільки воно ототожнюється з використання фінансових ресурсів.

І. Ворст, П. Ревентлоу вважають, що витратами є грошовий вираз використання виробничих факторів, у результаті якого здійснюється виробництво і реалізація продукції [3]. Виробничі фактори включають робочу силу, матеріальні засоби виробництва і надання послуг. Зауважимо, що в цьому тлумаченні розглядаються витрати, пов'язані лише з виробництвом та реалізацією продукції, не включаючи різні аспекти і напрямки діяльності підприємства.

Ч. Хорнгрен і Дж. Фостер затрати розуміють як використані ресурси або кошти, що необхідно заплатити за товари та послуги [13].

Д. Шим, Д. Сігел визначають термін «витрати» як показник у грошовому виразі кількості ресурсів, що були використанні для досягнутої мети [14].

А. Ягурова розрізняє поняття «витрати на виробництво» і «затрати». Під поняттям «витрати на виробництво» розуміється обґрунтоване умовами виробництва і спрямоване на створення матеріальних цінностей або надання послуг споживання трудових і матеріальних ресурсів. Затрати, в свою чергу, включають усі витрати, тобто й втрати, збитки, а також витрати на соціальне забезпечення робітників [15].

Т. Скоун виділяє таке поняття, як «затрати», під яким розуміє використані на товари і ресурси кошти, щоб реалізувати виготовлену продукцію з прибутком [10].

Д. Хан витрати розглядає в трьох аспектах:

− видатки (на противагу надходженням) як від'ємний грошовий потік;

− затрати (на противагу доходам) як вартісна оцінка використаних на підприємстві на визначений період ресурсів;

− витрати (на противагу виручці), якими оцінюються ресурси, спожиті при здійсненні основної господарської діяльності підприємства (виробництва і реалізації продукції). Вони менші від затрат на величину невиробничих і надзвичайних витрат й більші від амортизаційних відрахувань і наявних (альтернативних витрат) [12]. Отже, затрати оцінюються за фактичною величиною на базі цін придбання, а витрати – за фактичною величиною на базі відтворювальної вартості. Таке трактування витрат, порівняно з попередніми, є теоретично більш обґрунтованим, оскільки формує цілий аспект категорій, враховуючи складність і різні аспекти, пов'язані з цим поняттям, але не відображає галузевої особливості формування витрат і можливості підприємства диверсифікувати свою діяльність.

Отже, різні автори трактують поняття витрат, не розкриваючи всіх аспектів самого поняття.

Деякі вчені вважають, що витрати характеризують ефективність управлінської діяльності на підприємстві в цілому, оскільки відображають сукупні затрати живої й уречевленої праці, тобто поєднання основних засобів, сировини, матеріалів за допомогою праці робітників підприємства. Раціональність такого поєднання залежить від якості управлінських рішень.

Заслуговує на увагу визначення витрат професором В. Базилевичем [5], за яким, витрати виробництва є формою руху авансового промислового капіталу. Витрати виробництва – вартісна оцінка

затрат економічних ресурсів, здійснених підприємцями задля виробництва продукції.

В. Рибалкін, М. Хмелевський, Т. Біленко, А. Прохоренко та інші вважають, що витрати – це витрати різних видів економічних ресурсів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом економічних благ (сировина, праця, основні засоби, послуги, фінансові ресурси) [9].

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [1].

Витрати підприємства формуються у процесі використання ресурсів при здійсненні різних видів діяльності. Вони мають різну цільову спрямованість, але найбільш загальним і принциповим є поділ їх на операційні, фінансові, інвестиційні витрати, а також податок на прибуток.

До витрат операційної діяльності належать витрати реалізованих у поточному періоді оборотних активів (готової продукції, товару) та витрати періоду: адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати (рис. 1).

Виробничі витрати підприємства є основною складовою собівартості продукції, тому оптимізація їх розміру шляхом прийняття певних управлінських рішень щодо раціонального використання ресурсів підприємства дасть змогу знизити собівартість виробів і отримати конкурентноздатну продукцію на ринку.

Витрати періоду не пов'язані з виробничою діяльністю, і їх розглядають як витрати того періоду, коли вони були здійснені (маркетингові, дослідницькі, управлінські).

Адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати не формують собівартості виготовленої і реалізованої продукції, а покриваються за рахунок чистого прибутку підприємства або збільшують чистий збиток, але разом з тим вони є складовими операційної та повної собівартості оборотних активів [2].

На нашу думку, в П(С)БО 16 «Витрати» нечітко визначений склад невиробничих витрат операційної діяльності, зокрема, інших операційних витрат, до яких кожне підприємство відносить специфічні їм витрати, що виникають внаслідок здійснення операційної діяльності [2].

Висновки. Сучасна економічна теорія сприймає проблеми управління витратами як окремий напрямок економічної науки, що сформувався у теорію витрат. У контексті цієї теорії ми пропонуємо уточнення визначення витрат, яке орієнтується на концепцію діяльності підприємства. Тобто, попередні визначення обмежували об'єкт дослідження витратами виробництва, проте для сучасної моделі управління відбувся розвиток об'єкта дослідження до рівня витрат операційної діяльності. Отже, ми вважаємо, що витрати діяльності підприємства − це будь-які ресурси (матеріальні, трудові, фінансові), використані в процесі господарської діяльності за умов їх обмеження та можливості альтернативного використання, оскільки вибір певного варіанту діяльності обумовлює втрату вигод від вкладення відповідних ресурсів найкращим із можливих способів.

Таким чином, сучасні економічні теорії захоплюються обґрунтуванням загальних підходів,

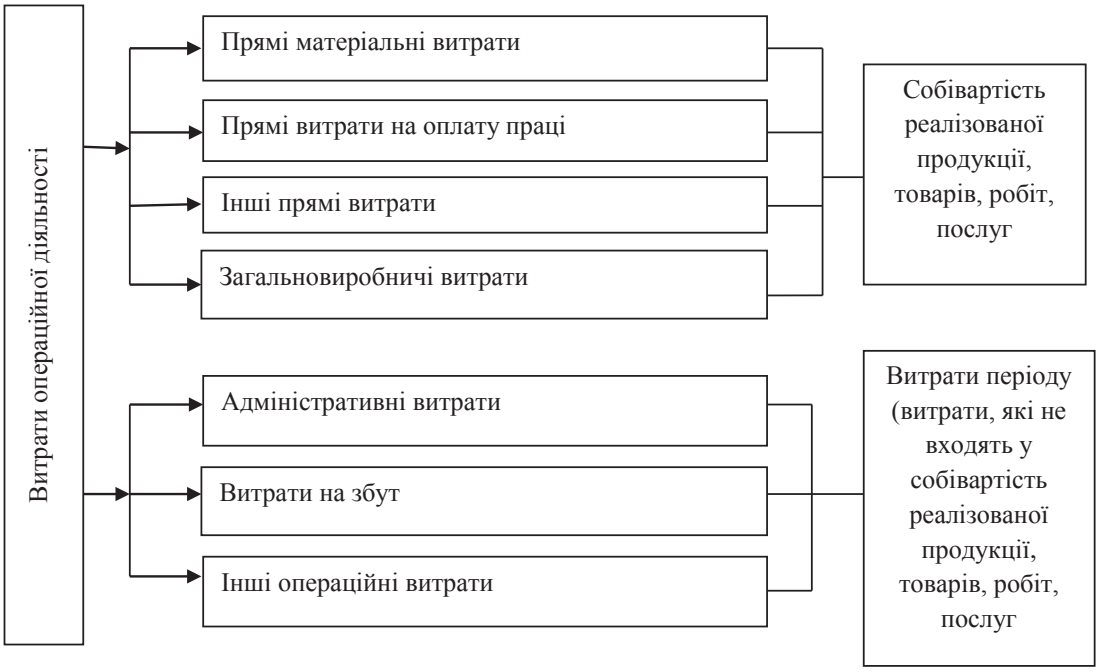


Рис. 1. Схема витрат операційної діяльності підприємства

проте практика потребує їх розвитку та адаптації до прикладних аспектів господарської діяльності, особливо до формування витрат від іншої операційної діяльності. Більше того, розвиток фондового ринку, валютної політики, фінансових інструментів зазнають постійного вдосконалення, що потребує, в свою чергу, удосконалення теорії витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» // http://zakon3.rada.gov.ua/
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // http://zakon2.rada.gov.ua/
3. Ворст И. Экономика фирмы. / И. Ворст, П. Ревентлоу. – М.: Высш. шк., 1994. − 272 с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: учебн. пособие для вузов / Друри К.; пер. с англ.; под ред. Н.Д.Эрнашвили.–[3-еизд.,перераб.идоп.].–М.:Аудит,ЮНИТИ, 2008. − 783 с.
5. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – [9-те вид., доп.]. – К.: Знання-Прес, 2014. – 710 с.
6. Кривенко К. Т. Політична економія: навч. посібник / Кривенко К. Т., Савчук В. С., Бєляєв О. О. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с.
7. Мочерний С. В. Основи економічної теорії: навчальний посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устенко. – Тернопіль: Астон, 2001. – 507 с.
8. Нестеренко О. П. Історія економічних вчень: курс лекцій / Нестеренко О. П. – [2-ге вид., перер. і доп.]. – К.: МАУП, 2002. – 128 с.
9. Рибалкін В. О. Основи економічної теорії: посібник для студентів вищих навчальних закладів / [Рибалкін В. О., Хмелевський М. О., Біленко Т. І., Прохоренко А. Г.]. – К.: Академія, 2002. – 352 с.
10. Скоун Т. Управленческий учет / Скоун Т.; пер. с англ.; под ред. Н. Д. Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 179 с.
11. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Фандель Г. – Л.: Таксон, 2000. – 520 с.
12. Хан Д. Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированые концепции контроллинга; пер. с нем.; под ред. Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича и др. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
13. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер.; пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова. − М.: Финансы и статистика, 2004. – 415 с.
14. Шим Дж. К. Методы управления себестоимости и анализ затрат / Дж. К. Шим, Дж. Т. Сигел. − М.: Филинь, 1996. – 344 с.
15. Ягурова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран / Ягурова А. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 240 с.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

FEATURES OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF RESTAURANT BUSINESS

УДК 65:640.432(045)

Мазуркевич І.О.
доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Дана стаття присвячена вивченню сутності та значенню процесу управління на підприємствах ресторанного господарства в контексті забезпечення ефективності діяльності індустрії гостинності. На основі узагальнення існуючих підходів вітчизняних та закордонних науковців сформовано визначення управління закладами ресторанного господарства на основі застосування процесно-функціонального підходу, що дозволяє врахувати специфічні характеристики господарської діяльності підприємств ресторанного бізнесу.

Ключові слова: *управління, процесний підхід, системний підхід, процесно-функціональний підхід, ресторанний бізнес*

Статья посвящена изучению сущности и значению процесса управления на предприятиях ресторанного хозяйства в контексте обеспечения эффективности развития индустрии гостеприимства. На основании обобщения существующих подходов отечественных и зарубежных ученых наведено определение «управление заведениями ресторанного хозяйства» с учетом использования процессно-функционального подхода, что учитывает специфику хозяйственной деятельности предприятий ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: *управление, процессный подход, системный подход, процессно-функциональный подход, ресторанный бизнес.*

This article studies the essence and importance of management process in enterprises of restaurant business in the context of ensuring the effectiveness of the hospitality industry. On the basis of generalization of existing approaches of domestic and foreign scientists formed the definition of catering establishments on the basis of application process-functional approach that allows to take into account the specific characteristics of economic activity of enterprises of restaurant business.

Key words: *management, the process approach, the system approach, the process-functional approach, restaurant business.*

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток ринкових умов господарювання суттєво вплинув на структурні зрушення в галузях народного господарства кожної пострадянської країни. Зокрема випереджаючими темпами набуває розвиток ринку сфери послуг на противагу сфери виробництва. За часів централізованого управління економікою сфера нематеріального виробництва (сфера послуг) вважалась неприбутковою, а в сучасних умовах майже 50% валового внутрішнього продукту формується за рахунок надходжень від діяльності підприємств сфери послуг. Одним із перспективних напрямків розвитку ринку послуг є розвиток ресторанного бізнесу як складової індустрії гостинності. Станом на кінець 2015 року підприємствами готельно-ресторанного бізнесу було реалізовано 4262,1 млн. грн., що становило 3,4% від загального обсягу реалізованих послуг, при чому 69,5% припадає на обсяг реалізованих послуг ресторанного бізнесу [11]. Доступність послуг ресторанного бізнесу, цінова диференціація, розширення асортименту послуг та інноваційність в обслуговуванні споживачів сприяє розвитку та поширенню даного бізнесу. Саме тому актуальними постають завдання управління підприємствами ресторанного бізнесу з метою забезпечення підвищення результативності процесів виробництва, впровадженням сучасних технологій та прийомів забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку, забезпечення тісного взаємозв'язку з усіма учасниками індустрії гостинності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам організації та ефективності господарської діяльності підприємств ресторанного господарства присвячено чимало праць таких відомих вітчизняних та закордонних дослідників як: В. Архіпова [2], А. Мазаракі [9], Н. П'ятницької [12], П. Пуцентейла [11], Дж. Уокера [17]. Ряд вчених досліджували деякі аспекти вдосконалення управління закладів індустрії гостинності: Л. Ваген [4], Н. Коноплева [7], О. Чернишов [18] та ряд інших. Незважаючи на чималі дослідження, в питаннях управління діяльністю закладів ресторанного господарства немає єдності щодо формулювання визначення сутності даного процесу та його основних складових.

Постановка проблеми. Метою даного дослідження є узагальнення та систематизація існуючих підходів щодо управління підприємствами ресторанного господарства на основі врахування специфіки господарської діяльності та їх функціонального значення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляд літературних джерел показав, що в теорії управління існує чимало поглядів та концепцій щодо визначення сутності «управління». Поряд із визначенням управління широко застосовують визначення менеджменту на підприємствах ресторанного господарства. Ряд вчених ототожнюють поняття «менеджмент» і «управління», інші – вважають за необхідність їх розмежовувати, треті – ототожнювати на мікроекономічному рівні і розмежовувати на макроекономічному. Якщо

торкатись суто філологічного аспекту, то менеджмент в перекладі з англійської мови (management) означає управління, завідування [13, с. 237]. В Оксфордському словнику англійської мови воно має такі визначення: спосіб, манера поводження з людьми; влада і мистецтво управління; особливе вміння і адміністративні навички; орган управління, адміністративна одиниця [5, с. 17]. В енциклопедичному економічному словнику менеджмент визначено як науку про управління сучасним підприємством, в той час як управління розглядається як цілеспрямований і активний процес. Автором зазначено про необхідність розмежування понять менеджмент і управління в зв'язку з впливом мікроекономічних та макроекономічних факторів, хоча при подальшому формуванні визначень структури системи управління ці два поняття ототожнюються. Даний підхід спостерігаємо і в праці І.М. Бойчик, де менеджмент визначено як науку про управління виробництвом [3, с. 502]. Поряд із визначенням менеджменту, автор наводить визначення управління як особливого виду інтелектуальної діяльності, що застосовує різноманітні засоби і методи впливу на процеси [3, с. 517]. Таким чином, певною мірою ці два поняття ототожнюються, хоча і існують два різносформовані визначення.

Дослідники В. Герасимчук, П.В. Журавльова, Р.С. Сегедова, В.Г. Янчевський переконані, що потрібно застосовувати термін «управління» замість терміну «менеджмент», обумовлюючи це суто філологічним аспектом, що пов'язаний з перекладом [5, с. 18; 15, с. 8]. Відображення перекладу з англійської мови зустрічаємо і у економічному словнику, автори якого під управлінням мають на увазі керування і, відповідно, процес управління розглядається як одна з функцій високоорганізованих систем. На нашу думку, не слід ототожнювати управління з керуванням, що є значно ширшим поняттям, оскільки характеризує процеси як в статиці, так і в динаміці.

В праці І.В. Кононової виокремлено такі інтегровані підходи щодо управління: системний, ситуаційний, процесний та функціональний [7]. В праці І.А. Сененко вказано на розгляді тринадцяти наукових підходів до управління [14, с. 173]. Кожен з означених підходів має свої переваги та недоліки, проте не враховує специфіку господарської діяльності підприємств ресторанного бізнесу.

Останнім часом все більшої популярності набуває застосування процесного підходу до управління. При всій вживаності даного підходу, поняття «процесний підхід», «процесне управління», «процесний підхід до управління» не має чітко встановленого означення та характеристики. В основі процесного підходу покладено виокремлення окремих бізнес-процесів та відповідно управління ними [6, с. 16]. В свою чергу, бізнес-процес є особливим процесом, який призначено для досягнення основних цілей підприємства (бізнес-цілей) та описують центральну сферу його діяльності [15, с. 4].

Вагомим внеском в розвиток управління є впровадження концепції функціонального підходу, згідно з якою діяльність розглядається як сукупність функцій, узгоджене управління якими сприяє досягненню поточних і стратегічних цілей підприємства [19].

На нашу думку, при визначенні поняття «управління підприємствами ресторанного господарства», слід враховувати специфічні характеристики здійснення їх господарської діяльності. В нормативних актах визначено, що ресторанне господарство як вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надавання послуг відносно задоволення потреб споживачів у харчуванні з організуванням дозвілля або без нього [1]. Хоча останнім часом все більшого застосування набуває визначення «ресторанного бізнесу» як сфери виробництва та реалізації ресторанного продукту: «Ресторанний бізнес – це вид економічної діяльності з виконання соціального замовлення у вигляді послуг з найбільш повного задоволенню потреб у харчуванні різних соціальних груп населення з метою реалізації місії підприємства щодо стійкого розвитку в матеріальній і нематеріальній формі, регулюванню грошових потоків, фінансовому забезпеченню, у відтворенні робочої сили на основі узгодження інтересів всіх ринкових суб'єктів» [16, с. 178]. Таке визначення є більш широким, притаманне ринковій економіці та дозволяє враховувати інтереси всіх учасників ринку послуг харчування.

Однією з характерних особливостей господарської діяльності закладів ресторанного господарства є тісний взаємозв'язок з усіма фазами розширеного відтворення, що проявляється через виконувані функції: 1) виробництво кулінарної продукції; 2) реалізація кулінарної продукції; 3) організація її споживання [17, с. 5]. Фаза виробництва реалізується через виготовлення кулінарної продукції та кондитерських виробів. Заклади ресторанного господарства реалізують фазу обміну через обмін продукції харчування на гроші. За рахунок організації особистого споживання продукції через торговельні зали забезпечується реалізація фази споживання. Кожна з цих функцій є специфічною і потребує впровадження комплексу заходів щодо забезпечення ефективного управління з метою підвищення ефективності господарської діяльності підприємства в цілому.

Іншою особливістю господарської діяльності закладів ресторанного господарства є специфіка та дуалістичний характер ресторанного продукту. Дуалістичний характер проявляється через взаємозв'язок економічного та соціального значення ресторанного продукту, його тісний

взаємозв'язок матеріального та нематеріального змісту. Економічне значення проявляється через забезпечення прибутку власнику ресторанного господарства, соціальна функція реалізується через задоволення потреб. Соціальна функція покликана враховувати інтереси всіх учасників ринку ресторанного бізнесу. В першу чергу ресторанний продукт виготовляється з урахуванням побажань кожного конкретного споживача і в результаті задовольняються індивідуальні потреби споживача в харчуванні, вживанні їжі. По-друге, реалізація продукції сприяє отриманню прибутку власника ресторанного закладу, а отже, і задовольняється потреба підприємця в отриманні прибутку. І по-третє, виконується задоволення суспільних потреб через збільшення валового внутрішнього продукту, що характеризує добробут суспільства.

Узагальнюючи отримані результати, найбільш доцільним при формуванні визначення сутності «управління» закладами ресторанного господарства дотримуватись процесно-функціонального підходу, що дозволяє врахувати індивідуальні та загальні характеристики виконуваних функцій закладів ресторанного господарства. Отже, управління закладами ресторанного господарства – це комплекс заходів, методів та інструментів, спрямованих на забезпечення ефективної взаємодії процесів виробництва, реалізації та організації споживання кулінарної продукції з метою досягнення їх поточних та стратегічних цілей.

Вагомою передумовою розвитку ресторанного бізнесу є інноваційна складова, що проявляється у зміні форматів функціонування закладів ресторанного господарства, а також у вимогах споживачів до нових форм та методів обслуговування. З кожним роком зростає кількість концептуальних та етнічних закладів ресторанного бізнесу, спрямованих не лише на задоволення послуг харчування, але й сприяють забезпеченню реалізації культурно-пізнавальної функції. Так, споживачі мають змогу ознайомиться із гастрономічними особливостями італійської, польської, японської, китайської, грузинської та американської кухонь.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, необхідність дослідження проблем управління закладами ресторанного господарства спричинене вагомим соціальним та економічним значенням даного сектора економіки. Сучасні умови господарювання стимулюють підприємців до пошуку та впровадженню нових підходів до організації управління, що сприятиме задоволенню суспільних та індивідуальних потреб всіх учасників ринку. Встановлено, що управління закладами ресторанного господарства слід розглядати з позицій комплексного комбінованого підходу, що передбачає поєднання функціональної та процесної концепцій управління. В подальших дослідженнях потребує уточнення та узагальнення теоретико-методологічний інструментарій ефективності управління закладами ресторанного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наказ № 219 від 24.07.2002 «Про затвердження Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства» // Режим доступу: zakon3.rada.gov.ua
2. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства. 2-ге вид. навч. посіб. К.: Центр учбової літератури; 2010. – 280 с.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – К.: Атака, 2007. – 528 с.
4. Ваген Л. Гостиничный бизнес: учеб. пособие: пер. с англ. / Л. Ваген. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 416 с. 2.
5. Герасимчук В. Управління підприємством як соціально-економічною системою: функціональний підхід. // Економіка України. – № 4. -2003. -с. 12-18
6. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 319 с.
7. Кононова І.В. Аналіз підходів до управління підприємством у сучасних умовах [Електронний ресурс] / І.В. Кононова // Прометей. – 2013. – № 1. – С. 146 – 151. – Режим доступу: http: //nbuv.gov.ua/-j-pdf/Prom_2013_1_31.pdf
8. Коноплева Н.А. К вопросу о содержании и интерпретации понятий «сервис» и «сервисная деятельность / Н.А. Коноплева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, № 3 (21), 2013. – 183-195 с.
9. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова; під ред. Н.М. Ушакової. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
11. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва: Навч.посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 344 с.
12. П'ятницька Г.Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація: монографія / Г.Т. П'ятницька. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 465 с.
13. Русско-английский и англо-русский словарь. – Мн.: ПКФ «СИДУМЕТ»; ПКФ «Издательский дом», 1994. – XII, 308 с.
14. Сененко І.А. Сучасні підходи до організації управління готельно-ресторанним бізнесом // І.А. Сененко / Економічний простір № 100. – 2015. – С. 171-180.
15. Теория системного менеджмента: Учебник / под. Ред. П.В. Журавлева, Р.С. Сегедова, В.Г. Янчевского. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. – 512 с.
16. Усіна А. І. Конспект лекцій з дисципліни «Технологія ресторанної справи» (для студентів

3 курсу всіх форм навчання напряму підготовки «Туризм») / А. І. Усіна, І. В. Сегеда; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 96 с.

17. Уокер Дж. Р. Введение в гостеприимство // Дж. Р. Уокер: пер.с англ. [В.Н. Егорова]. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 735 с.

18. Чернишов А.В. Практика маркетингу в готельному і ресторанному бізнесі. [Текст]/ Лісник О.Л., Чернишов А.В. – М., 2000. – 296 с.

19. What is Process-Based Management?: [Електронний ресурс]// http://www.wisegeek.com/what-is-process-based-management.htm

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ АГРОЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВ

BASIS OF FORMATION OF AGRARIAN LOGISTICS SYSTEM OF ENTERPRISES

УДК 658.7

Макаренко Н.О.
к.е.н., доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
Крамаренко Г.О.
магістр
Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто й проаналізовано сутність логістичної системи аграрного підприємства, фактори та основні структурні елементи, що її визначають. Особливу увагу акцентовано на концептуальних засадах її формування.

Ключові слова: *логістичне середовище, логістична система, складові елементи агрологістичної системи, фактори формування агрологістичної системи, матеріальні і біологічні потоки.*

В статье рассмотрены и проанализированы сущность логистической системы аграрного предприятия, факторы и основные структурные элементы, которые ее определяют. Особое внимание акцентировано на концептуальных основах ее формирования.

Ключевые слова: *логистическая среда, логистическая система, составные элементы агрологистической системы, факторы формирования агрологистической системы, материальные и биологические потоки.*

The article discusses and analyzes the essence of the logistics system of agricultural enterprise, factors and basic structural elements that define it. Particular attention is paid to the conceptual basis of its formation.

Key words: *logistics environment, logistic system, components of agricultural logistics system, basis of formation of agrarian logistics system, material and biological flows.*

Постановка проблеми. Аграрну сферу економіки як комплекс взаємозалежних виробництв складно уявити поза системним підходом, який є одним із принципів логістики. Взаємозв'язки між галузями та підприємствами цього комплексу опосередковуються товарним обміном. Системотворчими ж елементами аграрної сфери економіки є товарні потоки, а також пов'язані з ними потоки фінансових ресурсів та інформації. Разом з тим агробізнес має свої особливості: сезонність; залежність від природних і кліматичних умов; робота з живими організмами; вплив біоритмів; неоднорідність природної родючості ґрунту та ін. Тому логістика в аграрній сфері економіки відрізняється від логістики промисловості або торгівлі й вимагає особливих підходів до впровадження та застосування логістичних систем управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розробки та формування логістичної системи займаються вітчизняні науковці, Вольнова О.М., Забуранна Л.В., Крикавський Є.В. Окландер М.А. та закордонні автори Родніков А.Н, Сергеєв В.І., Стаханов В.Н. та інші. В працях вказаних авторів в основному висвітлюється сутність логістичної системи та визначаються принципи її формування. Однак, варто відмітити, що малодослідженими залишаються її складові елементи та структура в аграрному виробництві.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення принципів функціонування системи логістичного менеджменту вітчизняних аграрних підприємств та конкретизація основних засад формування їх логістичної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропромислові формування є виробничо-логістичними системами, в яких різні галузі чи елементи технологічного процесу агробізнесу інтегруються в єдине ціле. При цьому категорійний апарат логістичного менеджменту АПК ґрунтується на загальнологістичних категоріях, але для точності і більшої об'єктивності його зміст має бути наповненим і галузевими особливостями. Це, зокрема, стосується таких понять, як «агрологістична система», «логістичні потоки в АПК», «логістична організація агробізнесу» та «формування цілей агрологістичної системи».

Залежно від особливостей діяльності підприємства АПК формуються різні виробничо-логістичні системи (рис. 1).

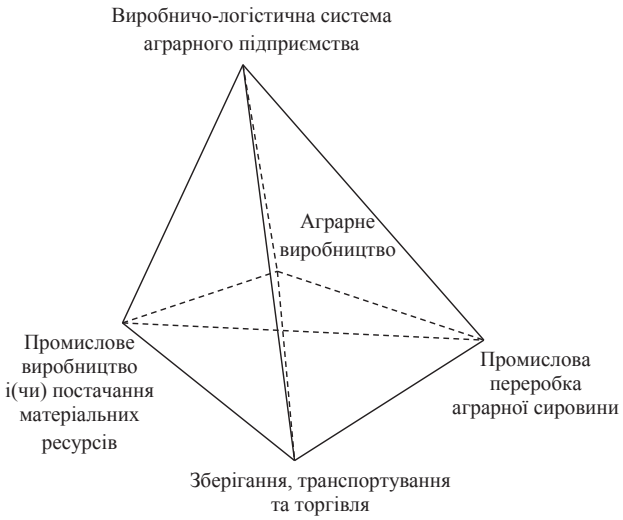


Рис. 1. Інтегрована побудова виробничо-логістичної системи в аграрній сфері

Отже, суб'єкти підприємницької діяльності в бізнесі можуть орієнтуватися на синтез виробничо-логістичних систем у будь-яких двох чи більше напрямах.

Приклад еволюції такої системи в агропромисловому комплексі за мірою концентрації та довжиною ланцюга створення цінності продукції наведено на рис. 2.

Агрологістична система може розглядатися і як окремий об'єкт управління. У сучасних дослідженнях із загальної логістики зустрічається дуже багато визначень поняття «логістична система». Одним з найцитованіших є згадуване пояснення змісту цієї категорії російським ученим В.І. Сергеєвим [13, с. 52].

Згідно з визначенням М.А. Окландера, «Логістична система – це організаційно-управлінський механізм, що пов'язаний із досягненням потрібного рівня інтеграції логістичних функцій за рахунок організаційних перетворень у структурі управління (підрозділ логістики) та впровадженням управлінських процедур (операційних систем), основою яких є планування постачання, підтримки виробництва і фізичного розподілу як єдиного матеріального потоку» [9, с. 158].

У термінологічному словнику А.М. Роднікова «Логістична система – це адаптивна система зі зворотним зв'язком, що виконує ті чи інші логістичні функції і логістичні операції та, як правило, складається з декількох підсистем, а також має розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем» [11, с. 91].

Під логістичною системою також розуміється впорядкована сукупність логістичних операцій та ланцюгів, що забезпечують оптимальну організацію взаємопов'язаних економічних потоків у процесі досягнення загальносистемних цілей [14, с. 58].

У той же час, логістична система включає і сукупність дій ланок логістичного ланцюга (підприємств-виробників, транспортних, торговельних організацій та ін.). Кожне із цих визначень зі свого боку розкриває змістове наповнення поняття «логістична система». Але, на нашу думку, сутність цієї категорії необхідно розглядати через призму ланцюга створення цінності продукції.

Агрологістична система – це економічна система, що є сукупністю взаємопов'язаних основних і допоміжних логістичних процесів та потоків агробізнесу в ланцюгу створення цінності продукції, роботи чи послуги, метою здійснення яких є забезпечення задоволення зовнішніх потреб споживачів і внутрішніх потреб сільськогосподарського виробництва з необхідною інтенсивністю та оптимальними логістичними витратами. При цьому Л.В. Забуранна та О.М. Глущенко звертають увагу на те, що в процесі управління бізнесом відбува-

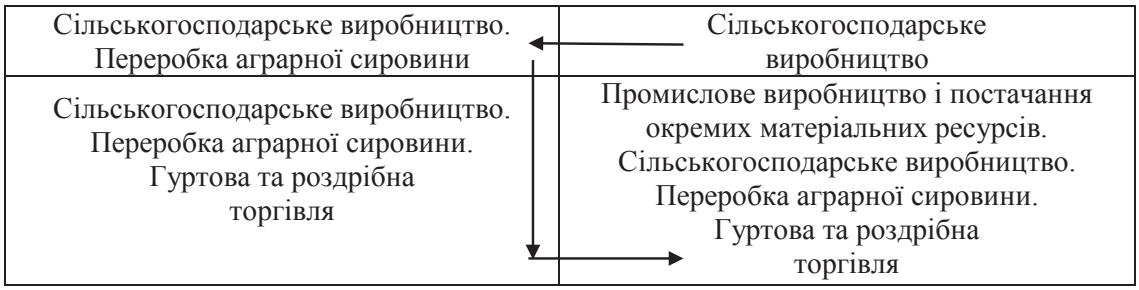


Рис. 2. Розвиток виробничо-логістичної системи в напрямі концентрації та збільшення довжини ланцюга створення цінності продукції агробізнесу

Рис. 3. «Дерево» основних цілей функціонування агрологістичної системи

ється інтеграція окремих логістичних систем. До того ж, суб'єкти господарської діяльності можуть прагнути до об'єднання логістичних систем у доволі різних напрямах [7, с. 24-25].

Так, агрологістичні системи формуються як внутрішньоорганізаційні, міжорганізаційні та змішані логістичні утворення, в окремих випадках – у складі організаційних логістичних утворень. Інтеграція в аграрному підприємництві здійснюється з метою контролю логістичних ланцюгів через створення для цього різних систем.

З огляду на наведену сутність агрологістичної системи, логістична організація аграрного бізнесу – це побудова основних та допоміжних операційних процесів у ланцюгу створення цінності аграрної продукції, роботи чи послуги з використанням концепції логістики.

При цьому «дерево» основних цілей функціонування агрологістичної системи має бути побудоване на основі логістичного міксу (7 «R-s» – продукція, кількість, якість, місце, час, споживач, витрати) та окремих особливостей формування потоків агробізнесу (рис. 3).

Як основні цілі агрологістичної системи доцільно розглядати забезпечення задоволення зовнішніх потреб споживачів і внутрішніх потреб сільськогосподарського виробництва з необхідною інтенсивністю та мінімально можливими логістичними витратами. Необхідний рівень інтенсивності потоків матеріального, фінансового, інформаційного та біологічного (застосування відповідних сортів, порід, біохімічної стимуляції росту та ін.) є важливим, бо прямо впливає на час реалізації замовлення. Логістичні витрати пропонується окремо виділяти в «дереві» цілей, оскільки це один з основоположних чинників ефективності логістичного менеджменту.

Логістика як наукова дисципліна та напрям професійної діяльності тісно пов'язана з процесами планування, регулювання і контролю потоків матеріалів, фінансів та інформації. Відповідно, об'єктом дослідження логістики як науки і об'єктом логістичного управління є система потоків. (матеріальних, фінансових, інформаційних та ін.). Потік – це маса чого-небудь, що спрямовується в якомусь напрямі. Головними критеріями, що характеризують потік, є його початковий і кінцевий пункти, швидкість і час руху, інтенсивність та ін. [15, с. 874].

Основний об'єкт логістичного управління – матеріальний потік. Матеріальним потоком називаються вантажі, деталі, товарно-матеріальні цінності, що розглядаються в процесі застосування до них різних логістичних операцій та віднесені до часового інтервалу [5, с. 245].

Фінансовий потік у логістиці – це напрям руху фінансових засобів, що циркулюють у логістичній системі, а також між логістичною системою та зовнішнім середовищем, які необхідні для ефективного руху певного товарного потоку [1, с. 80].

На думку І.Ю. Гришової, у деяких виробничо-логістичних системах фінансові потоки часто мають чітко виражену сезонну дискретність [6, с. 102]. Така особливість є і в аграрних підприємствах (рис. 4).

Інформаційний потік – це потік повідомлень у мовній, документальній (паперовій і електронній) та іншій формі, який генерується вихідним матеріальним потоком в логістичній системі, що розглядається між ланкою логістичної системи або логістичною системою і зовнішнім середовищем, призначений для реалізації управлінських функцій [1, с. 81].

Але, як вважає А. Ліссітса, сьогодні роль трьох класичних виробничих чинників – земля, робоча

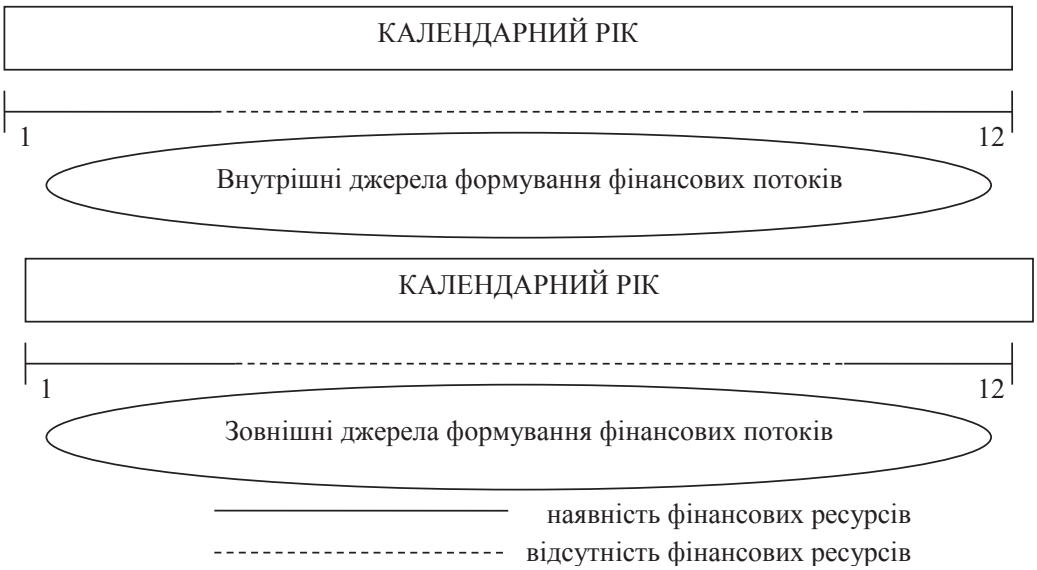


Рис. 4. Сезонна дискретність фінансових потоків у виробничо-логістичній системі аграрного підприємства

сила і капітал – дещо знизилася через впровадження четвертого чинника – ноу-хау, або ж технологічного прогресу. Останній, як відомо з мікроекономіки, може бути агротехнічним, агробіологічним або організаційно-управлінським [16].

Отже, економічна ефективність аграрного виробництва традиційно суттєво залежить від біологічних процесів (потоків). Тому при розгляді особливостей функціонування агрологістичних систем, крім матеріальних, фінансових й інформаційних потоків, також варто досліджувати і біологічні потоки (потоки енергії). Багато теорій та наукових напрямів підкреслюють значну роль біофізичних аспектів в економічному зростанні та побудові ефективних управлінських систем. Вперше важливість врахування інформаційно-речовинно-енергетичних (біологічних) потоків в економічних процесах розглядалася економістами-фізіократами у 50-х роках XVIII ст. Сьогодні дослідженням подібного кола питань займаються представники біофізичного економіксу. Цей напрям ґрунтується на концептуальних моделях, які розглядають економіку у взаємозв'язку з потоком енергії, матеріалів та послугами екосистеми [2].

Біофізичний аналіз українського економіста С.А. Подолинського дозволив йому узагальнити, що межі економічного закону зростання знаходяться не у виробничих відносинах, а у фізичних та екологічних законах [10, с. 257].

Учений Н. Георгеску-Роген вбачав головний базовий економічний аналіз в біофізичних реаліях економічних процесів. Основною заслугою науковця є інтеграція біофізичних принципів до повсякденної мови та моделей стандартного економіксу. Його роботи вказували на економічну важливість законів консервації енергії та біомаси, закону ентропії [2].

Український вчений М. Руденко стверджував, що, по суті, ми називаємо капіталом добре відрегульовану систему накопичення сонячної енергії на планеті, і лише це є справжнім виробництвом і абсолютним нашим багатством. Енергія прогресу надходить лише через землю і формується на енергетичній природі злаків [12, с. 422].

В аграрному секторі економіки, як і в інших галузях бізнесу, основним об'єктом логістичного управління є матеріальний потік. Разом з тим окремі науковці відзначають, що в сільському господарстві багато матеріальних потоків мають біологічну природу [4, 161].

В аграрній логістиці варто говорити про існування двох окремих видів потоків: матеріального і біологічного. Головною причиною щодо виокремлення останнього в агробізнесі є формування і використання тут штучних екологічних систем (агробіоценозів), які створені людиною (рілля, питомники та ін.), та окремих природних екосистем (пасовища, луки та ін.). У цілому в екосистемах виділяють три групи процесів (потоків) – потоки інформації, речовин та енергії. Носієм енергії та інформації часто є потік речовини. Інформація може переноситися також з потоками енергії (світловою чи тепловою радіацією, звуковими сигналами).

Штучні екосистеми мають той самий набір компонентів, що і природні (продуценти, консументи і редуценти), але мають суттєві відмінності в перерозподілі потоків речовин і енергії. Зокрема, створені людиною екосистеми відрізняються від природних переважанням організмів одного чи декількох видів; незначною стійкістю і сильною

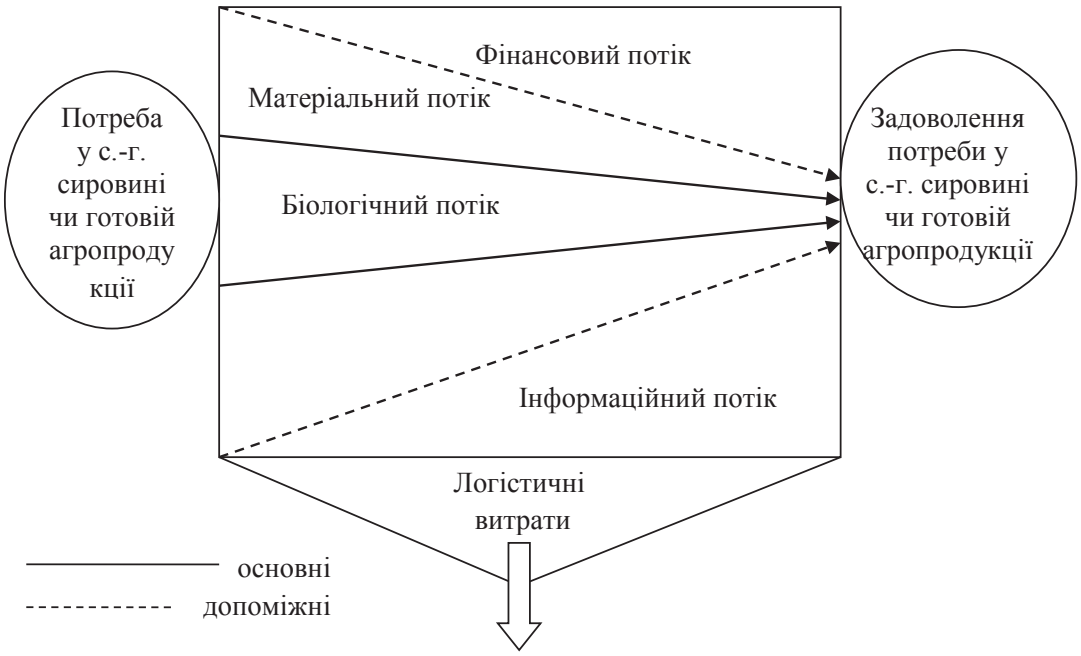


Рис. 5. Основні і допоміжні потоки у функціонуванні агрологістичної системи підприємства

залежністю від енергії, що вноситься в систему людиною; короткими ланцюгами живлення через незначну чисельність видів; незамкненим кругообігом речовин унаслідок вилучення урожаю тощо. Без підтримки енергетичних потоків з боку людини в штучних екосистемах з тією чи іншою швидкістю відновлюються природні процеси, формується природна структура компонентів біоценозу та інформаційно-речовинно-енергетичні потоки між ними [3, с. 145].

Однак, ці потоки взаємопов'язані і не рідко поєднуються (перетинаються). Тому їх виділення часто має умовний характер і здійснюється в біоекологічних науках для зручності і точності аналізу дуже складного об'єкта – екосистеми, яка функціонує. В аграрній логістиці, з огляду на інші завдання, інформаційно-речовинно-енергетичні потоки варто розглядати під узагальнюючою назвою «біологічні».

Біологічна природа сільськогосподарського виробництва відображена і в окремих інструктивних матеріалах. Наприклад, в Україні використовуються такі офіційні поняття, як «біологічний актив», «біологічні перетворення» та ін. Біологічний актив – це тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень, здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди. Біологічні перетворення – процес якісних і кількісних змін біологічних активів. Сільськогосподарська продукція – актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання [8].

Враховуючи те, що аграрне виробництво є процесом управління біологічними перетвореннями з метою отримання сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів, у поняття «біологічного потоку» доцільно вкладати подібний зміст. Біологічний потік переважно розглядається як послідовна, переважно неперервна трансформація біологічних ресурсів (біомаси та урожаю на корені) в природному процесі. Основними ознаками класифікації біологічних потоків доцільно розглядати міру керованості, мінливості та впорядкування. У такому разі біологічний потік в аграрному виробництві – це послідовна, переважно неперервна трансформація біологічних ресурсів (біомаси та урожаю на корені) в штучних (приріст живої маси, формування крони тощо), а також природних екосистемах (формування луків і пасовищ і т. ін.).

При цьому в агрологістиці є сенс біологічні потоки разом з матеріальними вважати основними, а фінансові, інформаційні та інші – забезпечувальними (допоміжними) – рис. 5.

Як відомо, біологічна система може бути об'єктом управління (підтримання кількості популяцій в агробіоценозі, селекційна робота, стимуляція росту, генна інженерія та ін.). Відповідно і біологічний потік теж частково може бути об'єктом управління.

Чи існують шляхи прикладання логістичних підходів і методів (раціоналістична агрологістика) до управління біологічними потоками? На нашу думку, вони існують, будучи при цьому суттєво обмеженими. У певній мірі такий вплив можливий в системі органічного землеробства, під час застосування біологічних засобів захисту рослин, у дослідно-насінницьких господарствах, при створенні генномодифікованих організмів та ін. Усі ці процеси також включають окремі логістичні забезпечувальні операції.

Висновки з проведеного дослідження. Резюмуючи зазначене, можна констатувати, що логістична система створює можливість практичного впровадження логістичних засад у процесі управління сучасним аграрним підприємством. Її формування на основі основних цілей підприємства означає становлення нового стратегічного рівня його розвитку в аспекті досягнення конкурентної стійкості. Формування ефективної логістичної системи підприємства має базуватись на певних загальних засадах, що висувають вимоги до її внутрішньої структури, змісту та призначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смиричинський В.В. Логістичний менеджмент державних закупівель. Теоретико-правовий та методологічний аспект / В.В. Смиричинський. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 390 с.
2. Біофізичний економікс: від фізіократів до екологічного економіксу та індустріальної екології: [Електронний ресурс] / Катлер Дж. Клівленд. – Режим доступу: http://bfse.com.ua/Article/281/Biofizichnii-ekonomiks.aspx
3. Бродский А.К. Краткий курс общей экологии: [учебное пособие для ВУЗов] / А.К. Бродский. – СПб: «Деан», 2000. – 224 с.
4. Вольнова О.М. Логістичний підхід до формування аграрного виробництва / О.М. Вольнова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2, т. 1. – С. 161–164.
5. Гаджинский А.М. Логистика: учебник / А.М. Гаджинский. – М.: ИТК «Дашков и К», 2005. – 432 с.
6. Гришова І.Ю. Аналітичне забезпечення потокових підходів до управління фінансовими ресурсами молокопереробних підприємств / І.Ю. Гришова // Інноваційна економіка. – 2011. – №. 2 (21). – С. 101–105.
7. Забуранна Л.В. Сучасна парадигма управління логістичною системою підприємства: монографія / Л.В. Забуранна, О.М. Глущенко. – К.: К.І.С., 2013. – 212 с.
8. Наказ Міністра фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» від 18.11.2005 р.

9. Окландер М.А. Логістична система підприємства: монографія / М.А. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с.

10. Подолинський С.А. Вибрані твори / С.А. Подолинський. – К.: «ТОВ «Поліграф-Сервіс», 2008. – 312 с.

11. Родников А.Н. Логистика: терминологический словарь / А.Н. Родников. – М.: Экономика, 1995. – 252 с.

12. Руденко М. Энергия прогресса / М. Руденко. – К.: Михайлюта А.А., 2010. – 544 с.

13. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: [учебник] / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

14. Стаханов В.Н. Теоретические основы логистики / В.Н. Стаханов, В.Б. Украинцев. – Ростов н/Д: «Феникс», 2001. – 160 с.

15. Сучасний тлумачний словник української мови: 65000 слів / за ред. В.В. Дубічинського. – Харків: ВД «Школа», 2006. – 1008 с.

16. Lissitsa, Alexej & Rungsuriyawiboon, Supawat, 2006. Agricultural productivity growth in the European Union and transition countries.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ АТП ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

FINANCIAL RESULTS ANALYSIS OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES BASED IN KHARKIV REGION

УДК 657.62

Максимюк Г.М.
аспірант, асистент кафедри економіки підприємства
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У статті проведено аналіз фінансових результатів діяльності автотранспортних підприємств Харківської області у динаміці за період 2012-2015 рр. з використанням методів горизонтального та коефіцієнтного аналізу. Зроблено висновки стосовно динаміки змін фінансових результатів діяльності АТП та їх поточного стану, надано рекомендації для покращення фінансових результатів підприємств.
Ключові слова: *аналіз, фінансові результати, автотранспортне підприємство, АТП, динаміка змін, рентабельність.*

В статье проведен анализ финансовых результатов деятельности автотранспортных предприятий Харьковской области в динамике за период 2012-2015 гг. с использованием методов горизонтального и коэффициентного анализа. Сделаны выводы о динамике изменений финансовых результатов деятельности АТП и их текущего состояния, даны рекомендации для улучшения финансовых результатов АТП.
Ключевые слова: *анализ, финансовые результаты, автотранспортное предприятие, АТП, динамика изменений, рентабельность.*

Analysis of financial results of motor transport enterprises based in Kharkiv region for the period of 2012-2015, using horizontal and factor analysis was conducted in the article. Trends in key financial results indicators and the current state of the studied motor transport enterprises were highlighted, recommendations for improving the financial results of enterprises are given..
Key words: *analysis, financial results, motor transport enterprise, the dynamics change, profitability.*

Постановка проблеми. Згідно зі Статистичним щорічником України абсолютне значення фінансового результату до оподаткування (сальдо) вітчизняних підприємств має стійку тенденцію до зниження. У 2010 р. величина прибутку до оподаткування становила 58,3 млрд. грн, у 2013 р. – 29 283,2 млрд. грн, а у 2015 р. величина збитку склала 340,1 млрд грн. [1]. Судячи з цього, можна зробити висновок про зниження ефективності господарської діяльності. Для її підвищення підприємствам необхідно систематично проводити аналіз фінансових результатів своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань формування та аналізу фінансового результату присвятили свої праці такі науковці, як Крамаренко Г.О., Литвин Б.М., Стельмах М.В., Школьник І.О., Боярко І.М., Сокольська Р.Б., Зелікман В.Д. та інші. Однак, не зважаючи на наявність публікацій, присвячених аналізу фінансових результатів АТП, процес дослідження цього питання має бути неперервним та потребує системного підходу.

Постановка завдання. Завданням дослідження є проведення аналізу фінансових результатів автотранспортних підприємств на прикладі окремих АТП Харківської області, формулювання висновків стосовно формування фінансових результатів АТП та розробка рекомендацій за результатами цього аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати діяльності підприємства відображаються в розділі І «Фінансові результати» Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід). Основним узагальнюючим показником звіту є чистий прибуток, який підприємство отримує за звітний період (або збитки, яких воно зазнало).

Аналіз фінансових результатів було проведено на прикладі автотранспортних підприємств Харківської області: ПАТ «Харківське автотранспортне підприємство № 16363» (м. Харків, вул. Роганська 160), ПАТ «Автотранспортне підприємство 16350» (м. Чугуїв, пров. Мічуріна 2, корпус А), ПАТ «Харківське автотранспортне підприємство № 16327» (м. Харків, вул. Академіка Павлова 88). Період дослідження: 2012-2015 роки.

На першому етапі було проведено горизонтальний аналіз показників фінансових результатів за досліджуваний період (розраховано абсолютний приріст показників та темпи приросту). Результати представлено в таблиці 1.

За досліджуваний період на всіх АТП спостерігається зростання доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) разом із собівартістю. Це можна пов'язати із високими показниками інфляції за ці роки (2014 р. – 24,5%, 2015 р. – 43,3% [2]).

Спостерігається зростання валового прибутку на досліджуваних підприємствах.

На АТП № 16363 зростають інші операційні доходи: на 13% у 2013 р., на 23% у 2014 р. На інших АТП цей показник є незначним або відсутній.

На АТП № 16363 та АТП № 16350 спостерігається незначне скорочення адміністративних витрат у 2013 р. (на 1% та 3% відповідно), але в наступних періодах на всіх підприємствах цей показник зростає.

Інші операційні витрати постійно зростають на АТП № 16363 – з 5716 тис. грн. у 2013 р. до 8472 тис. грн. у 2015 р. або на 67%. На АТП

Таблиця 1

Горизонтальний аналіз фінансових результатів АТП Харківської області за 2012-2015 рр. (тис. грн.)

Показник	Роки / Динаміка змін	АТП № 16363		АТП № 16350		АТП № 16327	
		Абсолютний приріст	Темп приросту	Абсолютний приріст	Темп приросту	Абсолютний приріст	Темп приросту
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2012	68081		634		990	
	2013	75551		398		1437	
	2014	89247		397		1730	
	2015	110906		873		2121	
	2012-2013	7470	11%	-236	-37%	447	45%
	2013-2014	13696	18%	-1	0%	293	20%
	2014-2015	21659	24%	476	120%	391	23%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2012	61912		128		461	
	2013	67767		155		287	
	2014	80171		137		312	
	2015	97280		259		489	
	2012-2013	5855	9%	27	21%	-174	-38%
	2013-2014	12404	18%	-18	-12%	25	9%
	2014-2015	17109	21%	122	89%	177	57%
Валовий: прибуток	2012	6169		506		529	
	2013	7784		243		1150	
	2014	9076		260		1418	
	2015	13626		614		1632	
	2012-2013	1615	26%	-263	-52%	621	117%
	2013-2014	1292	17%	17	7%	268	23%
	2014-2015	4550	50%	354	136%	214	15%
Інші операційні доходи	2012	6797		31		653	
	2013	7650		0		0	
	2014	9382		9		0	
	2015	9522		0		0	
	2012-2013	853	13%	-31	-100%	-653	-100%
	2013-2014	1732	23%	9	-	-	-
	2014-2015	140	1%	-9	-100%	-	-
Адміні-стративні витрати	2012	5474		96		591	
	2013	5439		93		895	
	2014	6052		121		1137	
	2015	6968		167		1336	
	2012-2013	-35	-1%	-3	-3%	304	51%
	2013-2014	613	11%	28	30%	242	27%
	2014-2015	916	15%	46	38%	199	18%
Інші операційні витрати	2012	5716		0		150	
	2013	6195		148		316	
	2014	7865		21		132	
	2015	8472		0		992	
	2012-2013	479	8%	148	-	166	111%
	2013-2014	1670	27%	-127	-86%	-184	-58%
	2014-2015	607	8%	-21	-100%	860	652%
Фін. Результат від операційної діяльності: прибуток / збиток	2012	1756		441		441	
	2013	3781		2		-61	
	2014	4541		127		37	
	2015	7708		447		-788	
	2012-2013	2025	115%	-439	-100%	-502	-114%
	2013-2014	760	20%	125	6250%	98	-161%
	2014-2015	3167	70%	320	252%	-825	-2230%

Продовження таблиці 1

Фінансові витрати	2012	748		0		0	
	2013	956		0		0	
	2014	2771		0		0	
	2015	2828		0		0	
	2012-2013	208	28%	-	-	-	-
	2013-2014	1815	190%	-	-	-	-
	2014-2015	57	2%	-	-	-	-
Фін. Результат до оподаткування	2012	954		441		441	
	2013	2811		2		-61	
	2014	1759		127		37	
	2015	4870		447		-788	
	2012-2013	1857	195%	-439	-100%	-502	-114%
	2013-2014	-1052	-37%	125	6250%	98	-161%
	2014-2015	3111	177%	320	252%	-825	-2230%
Чистий фінансовий результат	2012	395		441		441	
	2013	2684		2		-61	
	2014	1448		127		37	
	2015	3869		447		-788	
	2012-2013	2289	579%	-439	-100%	-502	-114%
	2013-2014	-1236	-46%	125	6250%	98	-161%
	2014-2015	2421	167%	320	252%	-825	-2230%

Джерело: розроблено автором за даними фінансової звітності підприємств

№ 16327 також спостерігається значне зростання цього показника у 2015 р. – на 860 тис. грн. або на 652% порівняно з 2014 р.

Фінансові результати від операційної діяльності зростають із року в рік на АТП № 16363, але, разом з тим, щорічно зростають і фінансові втрати. Це має бути пов'язано із неуспішною фінансовою діяльністю підприємства. І, в результаті, шкодить чистому фінансовому результату цього підприємства: цей показник впав у 2014 р. на 1236 тис. грн., але в 2015 р. піднявся на 2421 тис. грн. Крім того бюджет не доотримує податки.

АТП № 16350 має незначні інші операційні витрати у 2013 та 2014 рр., в інші роки ці видатки відсутні. Фінансовий результат від операційної діяльності критично впав у 2013 р. з 441 тис. грн. до 2 тис. грн., але в 2015 р. повернувся на рівень 2013 р. та дещо його перевищив і становив – 447 тис. грн. Це стосується і чистого фінансового результату АТП.

На АТП № 16327 відбулося значне зростання інших операційних видатків з 132 тис. грн. у 2014 р. до 992 тис. грн. у 2015 р. або на 652%. Підприємство у 2015 р. має збиток 788 тис. грн.

Наступним етапом було розраховано показники рентабельності (табл. 2).

Рентабельність сукупного капіталу характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку [3]. Цей коефіцієнт показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи [4].

Галузеві рівні рентабельності операційної діяльності за роками представлені в таблиці 3.

Таблиця 2

Показники рентабельності АТП Харківської області за 2012-2015 рр.

Показник	Рік	АТП № 16363	АТП № 16350	АТП № 16327
Рентабельність сукупного капіталу (>0,5)	2013	65%	50%	84%
	2014	37%	105%	23%
	2015	169%	100%	-206%
Рентабельність операційної діяльності (>0, збільшення)	2012	3%	70%	45%
	2013	5%	1%	-4%
	2014	5%	32%	2%
	2015	7%	51%	-37%

Джерело: розроблено автором за даними фінансової звітності підприємств

Таблиця 3

Середньогалузева рентабельність операційної діяльності підприємств транспорту

Рік	2012	2013	2014	2015
Рівень рентабельності	5,4%	3,5%	-1,7%	1,1%

Джерело: [5]

На АТП № 16363 у 2014 р. спостерігається погіршення рентабельності сукупного капіталу, але у 2015 р. він значно збільшився і перевищив своє значення у 2013 р., що є позитивним явищем. Рентабельність операційної діяльності також зростає протягом досліджуваного періоду та є вищою за середньогалузевий рівень у 2013-2015 рр.

На АТП № 16350 рентабельність сукупного капіталу значно зросла у 2014 р. та дещо зменши-

лась у 2015 р., що не є критичним після великого зростання. Показники рентабельності операційної діяльності у всі роки, окрім 2013 р., значно перевищують загальногалузеву рентабельність.

На АТП № 16327 спостерігається погіршення показників рентабельності, що вказує на погіршення фінансових результатів діяльності, а у 2015 р. підприємство понесло збитки.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна зробити висновок, що фінансові результати діяльності АТП № 16363 є позитивними. Однак, АТП слід уважніше ставитись до своєї фінансової діяльності, щоб знизити показник фінансових втрат.

Результати діяльності АТП № 16350 задовільні. Однак, зростання результатів від операційної діяльності у 2015 р. знаходяться на рівні інфляції. Підприємству рекомендується шукати додаткові джерела доходу для покращення своїх фінансових результатів.

АТП № 16327 є збитковим. АТП слід звернути увагу на управління адміністративними та іншими операційними витратами Для поліпшення ситуації потрібно вносити зміни в стратегію розвитку підприємства, шукати альтернативні джерела доходу, виходити на нові ринки тощо.

Усім підприємствам рекомендовано системно проводити аналіз фінансових результатів з точки зору напрямків послуг та за групами клієнтів, що дозволить виявити найбільш рентабельні та нерентабельні групи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний щорічник України за 2015 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

2. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Тимченко О. І. Особливості аналізу фінансових результатів діяльності малих підприємств / О. І. Тимченко. // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2106

4. Фаріон В. Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / В. Я. Фаріон. // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 27–33.

5. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності: [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/rodp/rodp_ed/rodp_ed_u/arh_rodp_ed15_u.htm.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
THE CORE COMPETENCES OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

УДК 338.58.65.014

Могилевская О.Ю.
к.э.н., доцент кафедры экономики предпринимательства и менеджмента, Киевский международный университет
Могилевский Ю.В.
аспирант кафедры маркетинга, Европейский университет
Штанько А.И.
студент
Киевский международный университет

В статье рассмотрены стратегические аспекты ведения современного бизнеса. Определены ключевые ресурсы, необходимые для создания потребительской ценности. Исследованы теоретические аспекты стратегического управления производством на основе ключевых компетенций предприятия.
Ключевые слова: *ключевые компетенции, промышленный комплекс, конкурентоспособность, инновации, диверсификация, стратегическое партнерство.*

У статті розглянуто стратегічні аспекти ведення сучасного бізнесу. Визначено ключові ресурси, необхідні для створення споживчої цінності. Досліджені теоретичні аспекти стратегічного управління виробництвом на основі ключових компетенцій підприємства.
Ключові слова: *ключові компетенції, промисловий комплекс, конкурентоспроможність, інновації, диверсифікація, стратегічне партнерство.*

The article deals with the strategic aspects of conduct of modern business. Core resources necessary for creation the consumer value are determined. The theoretical aspects of strategic management by a production on the basis of core competences of an enterprise are investigated.
Key words: *key competences, industrial complex, competitiveness, innovations, diversification, strategic partnership.*

Постановка проблемы. Современная рыночная экономика, являясь трансформационной по своей природе, характеризуется непостоянством потребительского спроса, а также высокими темпами модернизации продукции, обусловленными научно-техническим прогрессом, что предъявляет повышенные требования к гибкости и адаптивности функционирования хозяйствующих субъектов, к их способности оперативно перемещать капитал в высокорентабельные секторы экономики.

Одним из инструментов, способных повысить экономическую эффективность функционирования отечественных промышленных компаний в современных условиях, является диверсификация их деятельности. Большинство отечественных предприятий имеют определенный опыт диверсификации, в том числе в рамках стратегического партнерства, но во многих случаях ее цели не были достигнуты из-за недостатка методических разработок по развитию диверсификации промышленных отраслей Украины.

Одним из современных методологических направлений, способствующих формированию оптимальной стратегии развития диверсификации промышленных предприятий, является теория ключевых компетенций, разработанная в рамках инновационного подхода к управлению предприятием в условиях современного рынка.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и методические основы диверсификации производства изложены в трудах целого ряда известных ученых: Д. Аакера, И. Ансоффа, Е.П. Голубкова, В.В. Гончарова, Р. Купера, А.Н. Петрова, С.А. Попова, С.К. Прахалада, Г. Хэмела и др. Их работы в основном посвящены таким вопросам, как разработка стратегии производства, исследование особенностей стратегического управления, значение ключевых компетенций для успешного развития фирмы [1; 2; 10].

Формулирование целей. Целью данной статьи является обоснование методических подходов к развитию диверсификации производства предприятий промышленного комплекса Украины, исследование теоретических аспектов стратегического управления производством на основе ключевых компетенций предприятия.

Изложение основного материала исследования. С.К. Прахалад и Г. Хэмел определяют ключевые компетенции, как «навыки и умения, которые позволяют компании предоставлять потребителям фундаментальные выгоды» [10]. Ключевые компетенции – это нечто ценное и оригинальное, чем обладает предприятие и то, что позволяет ему производить уникальные продукты, обеспечивая тем самым себе конкурентное преимущество. Ключевые компетенции предприятия, как некое внутреннее знание, недоступны непосредственному восприятию потребителя. Они находят косвенное выражение в потребительной стоимости конечного продукта через эффективность использования способностей и ресурсов в производственно-управленческой деятельности предприятия.

С позиций стратегического менеджмента и его современной парадигмы ресурсного подхода важным фактором конкурентоспособности предприятия становится осознание ключевых компетенций компании. Ключевые компетенции компании – это уникальные компетенции, которые трудно воспроизвести, скопировать или заместить, они создают основу устойчивой конкурентоспособности на длительный период времени и определяют индивидуальную модель развития бизнеса [2].

Современные условия хозяйствования, формирующие рыночную среду отечественных промышленных предприятий, характеризуются высокой динамичностью бизнес-среды, ростом конкуренции на рынках сбыта. В данных условиях целесообразной является стратегия диверсифи-

кации производства, способствующая расширению ассортимента производимой продукции, развитию инновационных технологий, перемещению свободного капитала из основной сферы деятельности предприятия в новые перспективные отрасли [1].

Диверсификация производства представляет собой одновременное развитие нескольких видов производств в целях завоевания новых рынков сбыта, а также снижения рисков, связанных с возможным сокращением спроса на ранее освоенный вид продукции.

Анализ состояния отечественного промышленного комплекса показал, что сегодня в промышленных отраслях остаются нерешенными следующие структурные проблемы:

– отсутствие единой научно-технической, производственной и технологической политики;

– недостаточный уровень нормативно-правового обеспечения для эффективного функционирования промышленного комплекса в новых экономических условиях;

– низкий уровень финансирования НИОКР, государственных целевых программ;

– неустойчивое финансовое положение, низкий уровень оплаты труда, социальная незащищенность работников;

– высокая степень морального и физического износа основных производственных фондов;

– низкий уровень инновационной активности и инвестиционной привлекательности.

На наш взгляд, в условиях экономической и политической нестабильности стратегия развития предприятия, основанная на реализации диверсификации производства, способна улучшить экономическое положение предприятий промышленного комплекса и снизить их зависимость от государственных заказов.

В настоящее время существенный интерес представляет обоснование целесообразности диверсификации производства с позиции теории ключевых компетенций предприятия, которая сформировалась в рамках ресурсного подхода к управлению предприятием. В ресурсном подходе основными факторами успеха предприятия на новых рынках признаются его внутренние ресурсы и способность управлять ими. При этом важное место уделяется особому виду ресурсов фирмы – ключевым компетенциям, представляющим собой оригинальное, эффективное сочетание дефицитных и специфических ресурсов, которые предприятие использует более умело, чем его конкуренты.

Ключевые компетенции способствуют успеху на новых рынках, поэтому могут быть использованы при диверсификации. Но необходима разработка соответствующих методик, нацеленных на практическое использование положений теории ключевых компетенций в диверсификации производства.

Методическая сложность выделения и слабая проработанность процедур формирования, развития и управления компетенциями компаний в сочетании с отсутствием у менеджеров украинских компаний навыков работы с компетенциями приводит к тому, что данный актив компаний практически не используется при разработке стратегий и оценки конкурентоспособности компаний. При этом у ряда отечественных компаний, как показывает анализ их деятельности, такие компетенции не систематизированы, отсутствует управление ими. Между тем, в условиях экономического кризиса ключевые компетенции могут стать основой преодоления отраслевого спада и развития промышленных компаний.

Трудности выделения ключевых компетенций связаны с тем, что их сложно отделить от продуктов компании, сгруппировать, а также отличить от неключевых. Выделению ключевых компетенций может помочь использование маркетинговых технологий, таких как бенчмаркинг, позволяющий сравнить компетенции лучших бизнес-практик конкурентов, а также маркетинговый аудит деятельности предприятия.

Для развития диверсификации производства целесообразно выявить ключевые компетенции промышленного предприятия и исследовать возможность их задействования в освоении новых видов продукции. Выявление ключевых компетенций предприятия, по нашему мнению, должно проходить в несколько этапов:

1. На первом этапе производится полный анализ состояния ресурсов предприятия, определяются источники потенциальных конкурентных преимуществ. Результатом данного этапа является создание перечня компетенций компании.

2. На втором этапе производится отбор ресурсов, которые соответствуют требованиям, предъявляемым к ключевым компетенциям. Ресурс должен быть уникальным, труднокопируемым и обеспечивать его владельцу конкурентное преимущество.

3. На третьем этапе происходит формализация стратегии развития предприятия на основе ключевых компетенций, осуществляется перевод компетенций в показатели достижения поставленных стратегических целей развития компании. На этапе разработки необходимо обеспечить использование выявленных ключевых компетенций в стратегии предприятия.

Ключевые компетенции промышленного предприятия можно классифицировать следующим образом:

– монопольное положение по выпуску определенных видов продукции;

– уникальное производственное оборудование и технологии;

– устойчивое финансовое положение;

– развитая научная база;
– удобное географическое положение;
– международная система качества на предприятии;
– большой опыт внешнеэкономической деятельности;
– квалифицированный персонал;
– высокая организационная культура;
– инновационная активность;
– деловая репутация;
– стратегическое партнерство.

Часто в производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия речь идет о внедрении сложного проекта, инновационных индивидуальных разработках, системной интеграции и т.п. Эти задачи требуют специальных знаний из разных областей. Отдельному предприятию для профессионального исполнения подобных заказов обычно не хватает ресурсов (специальных знаний, личной квалификации, специфических материалов и пр.), поэтому оно вынуждено кооперироваться с другими фирмами. Выбор партнера – ключевой вопрос такой кооперации.

Чтобы решить подобную проблему, предприятие образует собственную сеть. Цель сети заключается в тщательном ознакомлении с внешними ресурсами. Партнеры систематически изучаются, чтобы изменения в сети происходили не случайно, а способствовали решению поставленных задач. Когда в рамках какого-либо проекта стоит вопрос о сведении воедино отдельных, легко идентифицируемых ресурсов (персонала, оборудования, материалов и т.п.), то возникает производственная цепочка ценностей.

Если предприятия намерены предлагать рынку свои компоненты в составе интегрированного общего предложения, то к рыночным трансакциям добавляются другие обменные отношения. Предприятия осуществляют совместные инвестиции в развитие ресурсов, которые дают выгоду всем участникам. Замыслы по созданию принципиального новшества осуществляются в рамках проектного сообщества, когда в течение определенного промежутка времени несколько предприятий как единое целое работают над решением одной задачи. Они не обмениваются ресурсами, последние возникают в результате сотрудничества.

Предприниматели должны уметь приспосабливать свои формальные структуры к различным требованиям клиентов, партнеров и поставщиков. Необходимо также адаптироваться к внешним условиям и в плане распределения полномочий в области принятия решений. Производственная реальность требует, чтобы предприятие обладало определенной гибкостью по отношению к своим организационным подразделениям, а также инновационными способностями.

Адаптационный процесс к динамичным рыночным условиям начинается с подбора партнеров. Этот процесс ориентируется на кадровые и хозяйственные сети ответственных предпринимателей. Поскольку последних часто не хватает, то содействие партнеров превращается в экономический шанс для фирм, которые обладают хорошими знаниями в той или иной области. Так формируется рынок предпринимательского партнерства и его инновационные возможности. Предприятие в данный момент должно быть организовано с учетом его возможностей таким образом, чтобы оно могло удовлетворить специальные запросы клиентов. В результате процесса кооперации предприятия одновременно концентрируют внимание на своих ключевых компетенциях, которые усиливаются за счет синергетического эффекта.

Выводы из проведенного исследования. По мнению С.К. Прахалада и Г. Хэмела, ключевые компетенции компании можно рассматривать в качестве клея, скрепляющего все компоненты бизнеса, и, одновременно, как движущую силу развития новых направлений бизнеса [10]. Ключевой называется компетенция высшего порядка, участвующая в создании наибольшей потребительной стоимости, являющаяся коллективным знанием, позволяющим управлять использованием других компетенций и способностей, создавая тем самым дополнительную потребительскую стоимость.

Цель стратегического анализа ключевых компетенций – формирование стратегического плана, исполнение которого ведет к устойчивому развитию предприятия. Консерватизм, присущий традиционным бизнес-моделям и порождающий сопротивление изменениям, ориентация топ-менеджмента на краткосрочный результат в достижении эффективности своей деятельности, заинтересованность в минимизации издержек производства, поставок и сбыта продукции препятствуют развитию ключевых компетенций в промышленных компаниях.

В жестких условиях современного рынка актуальной представляется необходимость переноса акцента с понимания предприятия как портфеля бизнесов на ее концепцию как портфеля компетенций. Именно с ключевыми компетенциями, как с ведущим активом, на наш взгляд, связаны конкурентные преимущества предприятий промышленного комплекса.

С позиций ресурсного подхода основным фактором успеха диверсификации является активное использование ключевых компетенций при освоении новых рынков и разработке новых продуктов. Те продукты, при производстве и реализации которых задействованы ключевые компетенции, имеют прочные конкурентные позиции, а также перспективы для дальнейшего развития.

Совместная реализация проектов промышленными предприятиями приводит к тому, что между ними возникает не только общая структура, но и общая стратегия. Общая стратегия направлена на достижение стабильности, на завоевание прочных позиций на рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Аакер Д. Стратегическое развитие управления / Д. Аакер; пер. с англ. под ред. Ю.К. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
3. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант. – СПб: Питер, 2007. – 864 с.
4. Дандон Э. Инновации. Как определять тенденции и извлекать выгоду / Э. Дандон. – М.: Вершина, 2006.
5. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт. – СПб: Питер, 2007. – 864 с.
6. Друкер П.Ф. Менеджмент / П.Ф. Друкер, Дж.А. Макьярелло. – М.: Изд. дом. «Вильямс», 2010. – 704 с.
7. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – [12-е изд.] – М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
8. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга / Ф. Уэбстер. – К.: Издательский дом Гребенникова, 2005. – 416с.
9. Selznick Ph. Leadership in administration / Ph. Selznick // University of California Press, 1984, vol. 162.
10. Prahalad C.K. The core competence of the corporation / C.K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review, 1990, vol. 68, N3. – P. 79-91.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЁТОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

MANAGEMENT OF SPATIAL INTERACTION OF COMMERCIAL ENTERPRISES IN VIEW OF CONSUMER PREFERENCES

УДК 339.1

Никонова М.И.
аспирант кафедры «Финансы и банковское дело»
Приазовский государственный технический университет

В статье рассмотрены модели пространственного взаимодействия. Выявлены основные факторы выбора потребителей. К ним относятся: местоположение, уровень цен, ассортимент, качество продукта, сервис обслуживания, режим работы, дизайн интерьера, реклама и дополнительные услуги. Особое внимание было уделено местоположению, так как оно является основой эффективного взаимодействия коммерческих предприятий с потребителями и обеспечивает устойчивое конкурентное преимущество.
Ключевые слова: *пространственное взаимодействие, местоположение, модель Хаффа, потребительские предпочтения, торговая зона.*

У статті розглянуті моделі просторової взаємодії. Виявлено основні чинники вибору споживачів. До них відносяться: місце розташування, рівень цін, асортимент, якість продукту, сервіс обслуговування, режим роботи, дизайн інтер'єру, реклама і додаткові послуги. Особливу увагу було приділено місце розташуванню, оскільки воно є основою ефективної взаємодії комерційних підприємств з споживачами і забезпечує стійку конкурентну перевагу.
Ключові слова: *просторова взаємодія, місце розташування, модель Хаффа, споживчі переваги, торгова зона.*

The article discusses the spatial interaction models. Were identified the main factors of consumer choice. These include: location, prices, product range, product quality, quality service, operation, interior design, advertising and additional services. Particular attention was paid to the location. Because it is the basis of effective interaction of businesses with consumers and it provides a sustainable competitive advantage.
Key words: *spatial interaction, location, model of Huff, consumer preferences, shopping area.*

Постановка проблемы. Местоположение коммерческого предприятия является ключевым элементом эффективного взаимодействия продавца с потребителем. Потому что это – основополагающий фактор выбора покупателя, который обеспечивает розничному торговцу устойчивое конкурентное преимущество. Уровень цен, широта ассортимента, качество продукта, сервис обслуживания, режим работы, дизайн интерьера, реклама и дополнительные услуги, – всё это относительно быстро изменяется в отличие от расположения коммерческого предприятия, преимущество, которого не может быть воспроизведено конкурентами.

Для стратегии розничного предприятия выбор места осуществления своей деятельности базируется на ряде существенных факторов, связанных с соотношением цены и ценности рассматриваемого объекта для проведения коммерческой деятельности, которые можно выявить в процессе маркетинговых исследований.

Анализ последних исследований и публикаций. Существует ряд разработанных пространственных моделей для изучения поведения потребителей при выборе места осуществления торговой деятельности на основе потребительских предпочтений, территориального расположения и конкурентной среды. Данные модели получили название «Модели пространственного взаимодействия» (spatial interaction models). Они делятся на два класса: географические и вероятностные (рис. 1) [1].

Географические модели были созданы для формализации процесса определения границ торгового пространства конкретной торговой точкой. Вероятностные – показывают возможное количество клиентов при соответствии магазина их требованиям. После чего полученные вероятности используются для вычисления размеров торговых зон.

Данные модели успешно используются для определения размера торговой зоны конкретной коммерческой точки. Их расчёт основан на параметрах качественного восприятия и на количестве потенциальных покупателей, от которых зависит потенциальный объём выручки.

Цель статьи. Все перечисленные модели формально применимы для поиска конкурентоспособного местоположения коммерческой фирмы. Однако, современные требования потребителя к предпринимателям в них не учитываются. Что, в свою очередь, является обоснованием для расширения уже существующих моделей поиска конкретного места для проведения коммерческой деятельности с учётом современных предпочтений потребителей.

Изложение основного материала исследования. При рассмотрении конкретных решений при выборе места для коммерческой деятельности можно выделить несколько последовательных этапов:

1) выбор типа месторасположения;
2) поиск подходящего региона;
3) определение области торговли;

4) оценка конкретного места.

На первом этапе осуществляется выбор между соотношением цены и ценности рассматриваемого места для коммерческой деятельности. Выделяют всего 3 типа мест: центральный деловой район, торговый центр и отдельно стоящие торговые точки.

Центральный деловой район (ЦДР) – это исторически сложившийся центр города, привлекающий большое число покупателей работающих и живущих там. К недостаткам данного типа можно отнести: необходимость обеспечения высокого уровня безопасности, что, в свою очередь, является очень затратным, не достаточная обеспеченность парковочных мест, низкая проходимость в выходные и праздники, неудобства планировки самих районов, завышенная стоимость аренды.

Торговые центры (ТЦ) – это группа объединённых розничных предприятий, управляемые единой компанией, обеспеченные парковкой и расположенные на специально спланированном участке. ТЦ привлекают больше покупателей, чем магазины по отдельности, тем самым создавая эффект синергизма. Бывают двух типов: ленточные центры и торговые комплексы.

Ленточные центры (ЛЦ) образовываются из примыкающих друг к другу торговых точек, расположенных вдоль улиц. Главным принципом является удобство для покупателей и дешевизна для продавцов.

Торговые комплексы (ТК) обладают чёткой планировкой и отличаются высоким движением пешеходов. Основные плюсы ТК: сочетание разнообразных типов магазинов и развлекательных комплексов, детальное планирование набора арендаторов по типу предоставляемого продукта для сбалансированного ассортимента товаров. Минусами выступают: дороговизна аренды, жесткий контроль менеджеров ТК, интенсивная конкуренция. Выделяют такие типы ТК: региональные торговые центры, специализированные центры моды, центры фирменной торговли, исторические торговые центры, тематические центры.

Отдельно стоящие торговые точки – это магазины, которые не примыкают к другим точкам розничной торговли. К плюсам данного типа торговых мест относятся: низкая арендная плата, наличие достаточного количества парковочных мест, низкий уровень конкуренции, свобода оформления торговых площадей, выбора режима работы и широты ассортимента.

Регион – это часть территории страны или города. Независимо от уровня экономического развития один и тот же регион будет привлека-

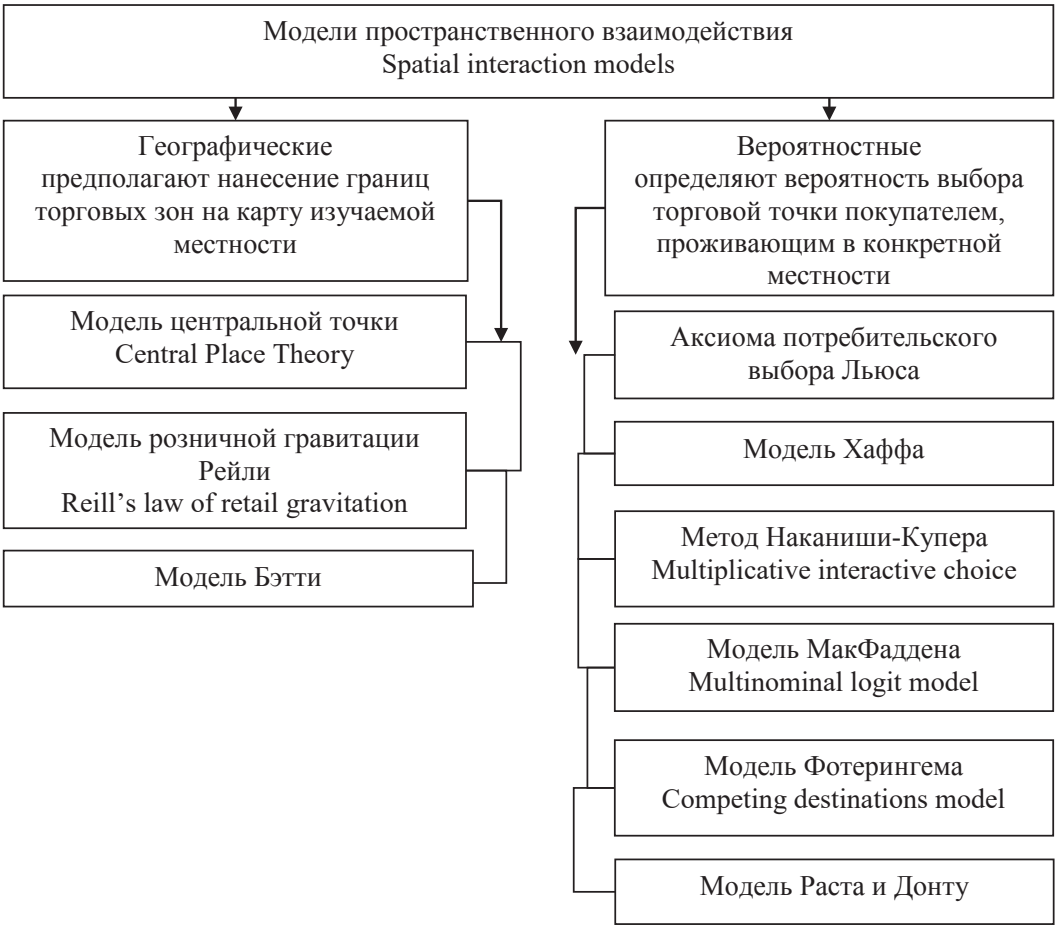


Рис. 1. Модели пространственного взаимодействия

телен не для всех коммерческих предприятий. Основной компромисс состоит в соотношении плотности платежеспособного населения и уровня конкуренции.

Область торговли (ОТ) – географический сектор, в котором находятся потенциальные покупатели коммерческого предприятия. ОТ делится на несколько зон, размеры которых колеблются в зависимости от специфики ОТ. Различают ближнюю торговую зону – это географическая область, на которую приходиться 60% потенциальных потребителей. Граница проходит не более 4 км.

Средняя торговая зона – географическая область с вторичным значением. Граница – до 6 км.

Дальняя торговая зона – состоит из случайных покупателей. Может достигать до 80 км.

На размер и форму границ торговой зоны влияют такие факторы: территориальная доступность, наличие природных барьеров (реки, горы или район с высоким уровнем преступности), расположение конкурентов, тип торговой точки.

Для любого коммерческого предприятия наилучшим регионом для осуществления торговой деятельности является тот, в котором оно способно добиться наибольших объёмов сбыта. Для анализа потенциального объёма спроса используют демографические характеристики населения, уровень делового климата и уровень конкуренции со стороны других фирм.

При анализе демографических характеристик учитывают такие факторы, как численность, темпы роста и прироста населения. Так же важным является уровень достатка, состав и размер семейств.

Анализ делового климата дает информацию о наличии платёжеспособного населения на основании показателей занятости. Также определяют, какие отрасли народного хозяйства развиты, развиваются или полностью отсутствуют и почему. Используется ещё один вид показателей – трудовой климат района.

Т.к. конкуренция влияет на уровень спроса, каждое коммерческое предприятие само для себя выбирает общую стратегию. В зависимости от типа продаваемого продукта торговцы выбирают места со слабой или интенсивной конкуренцией.

На реализацию коммерческой деятельности предприятия имеют огромное влияние внутренние факторы: объём собственных ресурсов, выбранная или разработанная на основании исследовательских данных стратегия завоевания рынка или рыночного сегмента, наличие опытных менеджеров, а так же моральные ценности и мотивация персонала самого предприятия.

Оценка и дальнейший выбор конкретного места ведения розничной торговли осуществляется посредством таких факторов: доступность, преимущества перед конкурентами, условия аренды и правовые аспекты. Предпочтение отдаётся месту с максимальным притоком целевых покупателей.

Чем проще и быстрее можно попасть в магазин, осуществить покупку и покинуть его, тем выше уровень его доступности. Для оценки данного фактора используют схемы проходящих рядом

Рис. 2. Этапы выбора конкретного местоположения коммерческого предприятия

дорог, дорожные условия, природные барьеры, видимость самого магазина, наличие парковочных мест, простота въезда и выезда на парковку, частота дорожных пробок.

Лучшие места стоят всегда дороже, по этой причине торговцам всегда приходится взвешивать свои решения относительно стоимости аренды места и его ценности для коммерческой деятельности. При торговле импульсными товарами лучшим размещением будет дислокация возле больших супермаркетов или других больших торговых объектов. Однако, если предприятие занимается, например, оказанием каких-либо ремонтных услуг, то оно может выбрать место и подешевле, т.к. его потребители самостоятельно найдут его по мере надобности.

К правовым аспектам коммерческой деятельности относятся вопросы экологии, районирование, архитектурные требования, лицензирование [2, с. 169-187].

Этапы и факторы, оказывающие влияние на привлекательность конкретных мест для коммерческих предприятий, представлены на рис. 2.

Для выполнения этапов выбора конкретного местоположения коммерческого предприятия существует ряд разработанных пространственных моделей, основанных на определении потребительской привлекательности.

Наиболее широкое распространение для решения задач определения потребительской привлекательности приобрела модель Хаффа, которая объединяет гравитационный подход Рейли и вероятностный метод Льюса. Данный метод был предложен в 1963 году Дэвидом Л. Хаффом для поиска наиболее оптимального местоположения для магазина по критерию максимизации дохода. Формально он даёт возможность вычислить вероятность появления потребителя из i-того района в j-ой торговой точке (1) на основе соотношения привлекательности магазинов и затраченного времени на путь:

$$P_{ij} = \frac{\dfrac{S_j}{T_{ij}^{\lambda}}}{\sum_{j=1}^{m}\left(\dfrac{S_j}{T_{ij}^{\lambda}}\right)} \; i = 1...n,\; j = 1...m \qquad (1),$$

где P_{ij} – вероятность прихода покупателя из i-ого района в j-тый магазин, S_j – торговая площадь магазина, T_{ij} – время проезда из района i в магазин j, λ – параметр чувствительности потребителей к расстояниям, рассчитываемый через уравнение регрессии, n – количество исследуемых районов города, m – количество магазинов в исследовании [3, с. 86].

Однако, рассматривая эту модель с точки зрения аспектов потребительской привлекательности, можно отметить следующее: недостаточное описание в современных условиях параметров инфраструктуры, маркетинга и окружающей среды. В связи с этим данную модель целесообразно расширить в соответствии современным требованиям потребителей путём введения вектора потребительских предпочтений $\overline{X}$.

В данный вектор $\overline{X}$ будут входить контролируемые факторы, описывающие качество коммерческого объекта с точки зрения потребителя. Исследуемые характеристики потребительских предпочтений являются гетерогенными друг к другу, следовательно, оценка вектора $\overline{X}$ возможна с использованием механизмов комплексного оценивания. На практике комплексного оценивания получили широкое применение квалиметрические модели, где результатом становится средневзвешенная оценка [4, с. 49]. В данной работе воспользуемся геометрической моделью (2), потому что она рекомендуется для использования при объединении неоднородных показателей:

$$\overline{X} = \prod_{i=1}^{n} \overline{X}_i^{q_i} \; i = 1...n \qquad (2),$$

где q_i – это взвешенные коэффициенты, в своей сумме равные 1, $\overline{X}_i$ – значение i-ой характеристики по относительной шкале [0,10].

Следовательно, привлекательность торгового предприятия будет описывать выражение (3):

$$U = \sum_{i=1}^{n} \frac{\overline{X}}{T_i^{\lambda}} \; i = 1...n \qquad (3),$$

где U – привлекательность исследуемого торгового объекта для потребителя из района i, $\overline{X}$ – вектор-параметр размерности n, отражающий личные предпочтения исследуемой группы потребителей.

Вероятность привлечения потребителей из разных районов в исследуемое местоположение будет иметь вид (4):

$$P_i = \frac{\dfrac{\overline{X}}{T_i^{\lambda}}}{\sum_{i=1}^{n} \dfrac{\overline{X}}{T_i^{\lambda}}} \; i = 1...n \qquad (4).$$

Т.к. весомыми факторами, оказывающими влияние на потребительское решение, являются характеристики потребительских предпочтений, то их учёт в расширенной модели делает возможным моделирование управления потребительского спроса коммерческих предприятий. Обоснованием этого служит логическая предпосылка о том, что при свободном выборе потребитель стремится к максимизации совокупного выигрыша при минимальных затратах времени на путь. Тогда модель спроса в исследуемом местоположении за выбранный промежуток времени может быть представлена зависимостью (5):

$$D_i(E) = P_i \cdot N_i \cdot E_v \; \mathrm{i} = 1...\mathrm{n} \qquad (5),$$

где N_i – количество вероятных покупателей в районе i, E_v – средние затраты жителей на товары

v – типов в выбранном периоде, n – количество исследуемых районов.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, для поиска успешного месторасположения предприятия розничной торговли необходимо выявить ценность рассматриваемого места на основе:

– величины вектора потребительских предпочтений, который реально покажет доступность продукта для потребителя как территориальную, так и финансовую,

– нахождение уровня привлекательности торговой точки для потребителей,

– определения вероятности посещения исследуемого объекта для нахождения функции спроса.

Для этого необходимо выполнить несколько последовательных этапов:

1. Рассчитать потребительскую оценку вектора личных предпочтений на основании данных социологического опроса.

2. Определить меру чувствительности λ.

3. Найти уровень привлекательности исследуемой торговой точки на основании выведенной функциональной зависимости.

4. Смоделировать функциональную зависимость спроса от исследуемых параметров привлекательности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Сайт інтернет-проекту «Корпоративный менеджмент»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cfin.ru/press/practical/2007-10/01.shtml.

2. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б.А. Вейтс; пер. с англ. Ю.Н. Каптуревский. – СПб.: Питер, 1999. – 448 с.

3. Huff D.L. A Probabilistic Analysis of Shopping Center Trade Areas [Электронный ресурс] / D.L. Huff // Land Economics. – 1963. – Vol. 39, № 1. – P. 81-90. – Режим доступа: https://www.jstor.org/stable/3144521.

4. Варжапетян А.Г. Квалиметрия: учеб. пособ. / А.Г. Варжапетян. – Спб.: СПбГУАП., 2005. – 176 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ
THEORETICAL FOUNDATIONS ECONOMIC BEHAVIOR OF ENTERPRISES

УДК 338.532.42

Петришин Л.П.
к.е.н., доцент, зав. кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет

У статті розглянуто теоретичні засади економічної поведінки підприємств. Узагальнено наукові підходи до цієї проблеми представників різних течій теоретичної економічної думки. Особливу увагу приділено положенням неокласичної економічної теорії, неоінституціоналізму та біхевіоризму. Визначено основні етапи економічної поведінки підприємств. Сформульовано основні підходи до її оцінки.
Ключові слова: *економічна поведінка, підприємство, економічна теорія, господарська діяльність, результати.*

В статье рассмотрены теоретические основы экономического поведения предприятий. Обобщены научные подходы к этой проблеме представителей различных течений теоретической экономической мысли. Особое внимание уделено положениям неоклассической экономической теории, неоинституционализма и бихевиоризма. Определены основные этапы экономического поведения предприятий. Сформулированы основные подходы к ее оценке.
Ключевые слова: *экономическое поведение, предприятие, экономическая теория, хозяйственная деятельность, результаты.*

In the article the theoretical foundations of economic behavior of enterprises. Overview scientific approaches to the problem of different theoretical currents of economic thought. Particular attention is given to the provisions of neoclassical economic theory and neoinstytutsionalizm, biheviorizm. The main stages of economic behavior of enterprises. The basic approach to its valuation.
Key words: *economic behavior, business, economics, business activities, results.*

Постановка проблеми. Економічна поведінка підприємств стала предметом дослідження вітчизняних вчених відносно недавно – перші ґрунтовні наукові праці у цій сфері з'явилися на початку поточного століття. Більшість із них, як правило, мають загальний характер, і лише окремі висвітлюють особливості економічної поведінки підприємств різних галузей народного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, які займаються вивченням економічної поведінки підприємств, слід відзначити Верещагіна А.А., Войтко В.В., Карачину Н.П., Кудінову А.В., Кузнєцова О.Ю., Малиш О.М., Саакова Л.В., Шибаєву Н.В. та ін. В їхніх працях знайшли відображення теоретичні та прикладні засади дослідження. Однак недостатньо розробленими є підходи до визначення сутності економічної поведінки та її оцінки в сучасних умовах.

Постановка завдання. Метою даної статі є вироблення авторського підходу до формулювання сутності економічної поведінки підприємств та її оцінки в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілісного уявлення про суть економічної поведінки підприємства у вітчизняній науковій літературі не склалося. Основну причину такої ситуації вбачаємо в незатребуваності даної тематики в колишній радянській економічній науці. Як відомо, основною функцією, місією, стратегічною й тактичною цілями розвитку підприємств у умовах командно-адміністративної системи було виконання виробничо-фінансового плану, який мав директивний характер. Свобода дій керівників підприємств щодо асортименту вироблюваної продукції, постачальників матеріально-технічних ресурсів, напрямів реалізації товарів і послуг була мінімальною – відповідні показники доводилися до підприємств керівними організаціями. Дії керівників з організації й управління підприємством на власний розсуд відповідно до економічної доцільності вважалися неприпустимими. В таких умовах говорити про економічну поведінку підприємств, а тим більше про її теоретичне осмислення не приходилося – вона була чітко детермінована планом. Тому в економічній науковій літературі радянського періоду практично не було публікацій, присвячених розв'язанню цієї проблеми, оскільки самої проблеми не було.

Українські вчені-економісти за інерцією з радянських часів традиційно присвячують свої дослідження тій тематиці, яка досить добре опрацьована їхніми попередниками. По-справжньому новітніх досліджень, зокрема присвячених економічній поведінці підприємств, занадто мало. Однією з причин такої ситуації, на нашу думку, є певний скептицизм щодо економічної теорії загалом та праць видатних зарубіжних економістів, зокрема лауреатів Нобелівської премії. Система викладання економічної теорії в колишньому Радянському Союзі була настільки догматичною, що в багатьох випадках викликала почуття несприйняття основних її постулатів.

Основною відмітною рисою практично усіх визначень економічної поведінки підприємств у вітчизняних авторів є її зведення до певних цілеспрямованих дій задля досягнення пріоритетних цілей в умовах ринкової економіки. Такий підхід, на нашу думку, є надто вузьким, адже дослідник в такому разі повинен концентрувати свою увагу на розкритті умов, чинників, мотивів здійснення відповідних дій. Предмет дослідження зводиться до вивчення психологічних аспектів управління.

Зміни в економічній поведінці знаходять своє кінцеве вираження в результатах господарської діяльності підприємств, адже лише в такому разі конкретні дії підприємств отримують завершений

характер. Такий методологічний підхід, крім всього іншого, дозволяє залучати до процесу аналізу величезний нагромаджений статистичний матеріал, необхідність в якому за традиційного підходу є невеликою. За такого підходу первинною визначальною характеристикою економічної поведінки підприємства є сукупність результатів господарювання, а конкретні дії є лише передумовою для отримання цих кінцевих чи проміжних результатів.

Чи не першим вченим, який визначив особу підприємця основною рушійною силою економічного розвитку, був Й. Шумпетер. Саме він через запровадження інновацій та оптимальному поєднанню (комбінації) виробничих ресурсів забезпечує найефективніше їх використання. Більше ста років тому він зробив висновок про те, що «соціальні факти є, принаймні, безпосередньо – результатами людської діяльності, а економічні факти – результатами господарської діяльності. Останню можна визначити як поведінку з метою набуття благ» [1, с. 22]. Таким чином молодий 28-річний професор Й. Шумпетер визначив господарську діяльність як поведінку з метою набуття благ ще на початку XX століття. Це означає, що економічна думка на той час підготувала грунт для таких висновків. Тобто для отримання визначених результатів господарської діяльності необхідною умовою є відповідна поведінка. Іншим важливим теоретичним висновком з даного висловлювання Й. Шумпетера є те, що економічні факти є результатами поведінки і відповідно є суттєвими її характеристиками.

У своїй капітальній праці «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер при описі економічного коло обігу комбінації засобів виробництва у відповідь на суттєві застереження з боку тогочасних критиків свого підходу зауважив, що розглядувана поведінка специфічна у двох аспектах. По-перше, підприємницька поведінка має інші цілі й передбачає діяльність, що відрізняється від іншої поведінки інших суб'єктів. У цьому зв'язку обидва типи поведінки можна було б звести до ширшої категорії, але це не змінює того факту, що між ними є релевантна для теорії відмінність і що лише один з них адекватно описує економічна теорія. По-друге, «тип розглядуваної поведінки не лише відрізняється від інших своїм властивим предметом («інновація»), а й тим, що проти простої раціональної економічної поведінки якісно, а не лише кількісно відмінні здібності» [1, с. 88]. Виділяючи серед усіх підприємців особливий тип, – тих, які здатні запроваджувати у своїй діяльності інновації, вчений зробив висновок, що саме такий тип підприємців є джерелом змін в економічній системі та першоосновою економічного розвитку суспільства. В основі вчинків таких підприємців лежить їхня економічна поведінка, яка в багатьох випадках суперечить загальноприйнятим для даного етапу розвитку суспільства нормам.

Такий тип економічної поведінки, на думку Й. Шумпетера, характерний для дуже незначної частини підприємців, але саме вони, руйнуючи старі стереотипи господарської діяльності, створюють нові його основи і таким чином стають рушійною силою економічного розвитку. Наголошуючи на особливій ролі підприємців в економічному розвитку, вчений дав поштовх розвитку такого розділу економічної науки, як теорія підприємств. Цілком зрозуміло, що підприємство, як особливе об'єднання людей, поєднаних між собою з метою досягнення певних економічних цілей (як правило, отримання якомога більшого за масою обсягу прибутку) має свою специфічну економічну поведінку, яка спрямована на досягнення цих цілей і передбачає відповідні дії економічного характеру.

Теоретичні положення, розроблені Й. Шумпетером та іншими представниками неолібералізму чи так званої австрійської економічної школи, лише окреслили загальні обриси економічної поведінки підприємців та їх взаємовідносин з навколишнім середовищем. Фундатори інституціональної течії в економічній теорії, насамперед Р. Коуз, Г. Саймон, Д. Норт, розвинули ці ідеї та суттєво змінили методологічні основи дослідження.

В результаті реалізації неокласичного та неоінституційного підходів в економічній науці сформувався цілий розділ мікроекономіки як науки про поведінку окремих економічних суб'єктів та механізми її взаємоузгодження – теорія фірми. Вона містить теоретичні положення про логіку поведінки фірми в ринковій економіці. При цьому слід розрізняти фірму як основну організаційну одиницю бізнесу та підприємство як технологічну одиницю.

Відповідно до неокласичного підходу у світовій науковій економічній думці, найвидатнішими представниками якої є К. Менгер, Ф. Візер, Л. Вальрас, В. Парето, П. Самуельсон, А. Маршалл, В. Джевонс, К. Кларк та ін., свою економічну поведінку фірма спрямовує на досягнення граничної ефективності затрат і випуску продукції. Основою успіху фірми є правильно проведені економічні розрахунки обсягів виробництва і кількості використаних при цьому ресурсів. Виробнича функція будь-якої фірми, яка функціонує в умовах ринкової економіки, є при такому підході досить простою і має такий вигляд:

$$Q = f(L, K),$$

де Q – обсяг виробництва продукції, L – кількість використаної праці, K – обсяг залученого у виробництво капіталу.

З метою максимізації прибутків як пріоритетної цілі економічної поведінки фірма забезпечує виробництво продукції в таких обсягах, за яких мінімізуються витрати і граничні витрати дорівнюють ринковій ціні.

Представники неокласичної школи зробили значний внесок в розвиток економічної теорії,

зокрема теоретичних положень про мотиви й результати економічної поведінки суб'єктів господарювання. Однак, поза межами їхньої уваги залишилися такі важливі аспекти їхньої діяльності, як проблеми організаційні, процеси прийняття управлінських рішень, договірні відносини тощо. Вони вважалися не настільки суттєвими економічній поведінці підприємств, щоб концентрувати на них увагу. Однак, ці сфери згодом були піддані глибокому теоретичному аналізу у працях представників інших наукових шкіл, насамперед неоінституціоналізму та біхевіоризму.

Зовсім інший підхід до підприємництва, теорії фірми сформувався у представників такого напряму в економічній теорії, як неоінституціоналізм. На відміну від неокласичного підходу, відповідно до якого підприємство є лише перетворювачем вхідних виробничих ресурсів у готову продукцію, а його поведінка на ринку повністю визначається виключно його власником (чим забезпечується раціональний характер цієї поведінки), Р. Коуз та інші класики неоінституціоналізму розглядають фірму як соціальний інститут, характерною особливістю якого є об'єднання людей на основі визначених мотивів їхньої діяльності. Фірма виявляється специфічною формою реалізації ринкових відносин в інтересах певної спільноти людей. Відносини фірми з ринком, який у свою чергу теж є інституцією, здійснюються на основі контрактів, які іменуються трансакціями. За такого підходу фірма виявляється коаліцією власників факторів виробництва, в основі якої лежить мережа взаємовигідних контрактів-трансакцій, завдяки чому забезпечується мінімізація витрат. Умови і правила функціонування фірми формують інститути, завдяки ним забезпечується її стабільність та безпека. Інституції взаємодіють між собою через трансакції. Ринок на відміну від фірми є неформальним інститутом.

Означений підхід Р. Коуз сформував спочатку для самого себе, намагаючись отримати відповідь на запитання: для чого люди об'єднуються в підприємства, фірми? Відповідь на нього він знайшов у наявності в економічному житті такого явища, як трансакційні витрати. У принципі в умовах ринкової економіки люди могли б бути самозайнятими, укладаючи при цьому господарські контракти та здійснюючи відповідні трансакції. Останні є достатньо затратними і регулюються ринковим ціновим механізмом. Об'єднання людей в фірми, підприємства значно здешевлює трансакційні витрати, в результаті чого вони отримують конкурентні переваги. Коаліція власників факторів виробництва дозволяє максимізувати прибутки.

Крім поняття «трансакційні витрати», на мінімізацію яких спрямовується раціональна економічна поведінка фірм, неоінституціоналісти ввели до наукового обігу і такі нові поняття, як опортуністична поведінка фірм та асиметрія інформації. Опортуністичною вважається така поведінка підприємств, за якої вони занижують ціни на реалізовані ними товари порівняно з ринковими цінами. Така поведінка називається опортуністичною, тому що вона в кінцевому рахунку призводить до зменшення прибутків усіх учасників ринку, оскільки спричиняє загальне зниження цін. Однак, постійно присутня на ринку, така поведінка підприємств і спричиняється ситуацією, коли різниця в цінах більша від витрат на пошук інформації про продавців, які пропонують певний товар за найнижчими цінами.

Значно розширили межі аналізу економічної поведінки монетаристи (М. Фрідмен, Ф. Кейтан, Дж. Сакс), які доповнили теорію фірми теоретичними положеннями щодо адаптивних очікувань з їхнього боку як квінтесенції їхнього попереднього досвіду. Представники теорії «інформаційної економіки» (Р. Лукас, Н. Уоллес) доповнили цю гіпотезу теоретичними положеннями про раціональні очікування підприємств, які формуються не лише під впливом їхнього попереднього досвіду, а й оцінок перспектив розвитку економіки загалом та самого підприємства. Цими раціональними очікуваннями, на їхню думку, й визначається економічна поведінка підприємств.

У 1947 р. вийшла друком монографія Г. Саймона «Адміністративна поведінка», а в 1963 р. книга Р. Сайєра і Дж. Марча «Поведінкова теорія фірми». Ці публікації дали початок новому напряму в економічній теорії – поведінковому, біхевіоризму. Його складовими є теорії, які описують процес прийняття рішень суб'єктами господарювання в ринковій економіці, насамперед підприємствами. Її поява викликана недоліками в теоретичних засадах неокласичної економічної науки. Оскільки в основі цієї теорії лежить постулат раціональності економічної поведінки, то виникає необхідність у співставленні теоретичних моделей поведінки підприємств з їх реальною поведінкою на ринку.

В межах неокласичної теорії часто виникає ситуація, коли теоретичні моделі не працюють, і підприємства в реальному житті поступають зовсім по-іншому, ніж передбачено цими моделями. Відсутність теоретичних пояснень цьому феномену наштовхнула окремих вчених на думку про те, що повну раціональність економічної поведінки слід піддати сумнівам, оскільки люди та фірми часто демонструють обмежену раціональність. Обмеженням повної раціональності, на думку Г. Саймона, є нездатність особи чи групи осіб, які управляють фірмою, до швидкої обробки масиву інформації та прораховування такого варіанту економічної поведінки, при якому виробничі витрати мінімізувалися б, а прибутки, навпаки, максимізувалися. У зв'язку з цим в реальному житті фірми вишукують і приймають

прийнятний задовольняючий варіант економічної поведінки. Цей процес прийняття рішень він описував, використовуючи категорію психологічної науки «рівень домагань».

Для прийняття таких рішень, які спрямовані на пошук прийнятного варіанту економічної поведінки фірмам потрібно значно менше інформації та вміння її проаналізувати, ніж при пошуку оптимального варіанту для досягнення мети максимізації прибутку. Порівняння результатів різних варіантів економічної поведінки не вимагає точних розрахунків, тому фірми покладаються на свою інтуїцію. При цьому Г. Саймоном та його послідовниками розроблені спеціальні комп'ютерні програми, в яких застосовано принцип «обмеженої раціональності.

Теорія біхевіоризму дозволяє отримувати відповідь на запитання: чому в багатьох випадках фірми зовсім не реагують або реагують із запізненням на зміни в середовищі їх розвитку. Їхня реакція настає лише тоді, коли ці зміни перевищують певне порогове значення, яке інтуїтивно визначається керівниками фірми на основі їхнього досвіду.

Значний внесок в розвиток теорії біхевіоризму зробив німецький економіст Р. Зельтен. Він визначив три рівні моделей прийняття рішень особами та фірмами: на основі звички, на основі уяви та на основі логічних роздумів. Якщо треба прийняти просте рішення, вмикається лише сила звички, якщо складніше – сила уяви, якщо ще складніше – сила логічних роздумів. На його думку, саме таким є алгоритм прийняття рішень, зокрема щодо економічної поведінки підприємств.

Американський професор Х. Лайбенстайн розширив межі теоретичних положень біхевіоризму, ввівши категорію змінної раціональності поведінки суб'єктів господарювання. Він зробив висновок про те, що фірми, як і особи, поводять себе більш чи менш розсудливо в залежності від обставин. Фізіологічна природа людини заставляє її економити свою розумову енергію і витрачати її лише в тих випадках, коли в цьому виникає потреба. Суспільна ж природа людини вимагає постійного її витрачання. Виникає конфлікт, виходом з якого є компромісний, достатній рівень раціональності економічної поведінки, який значно відрізняється від абсолютної раціональності.

Попередній аналіз літературних джерел свідчить про значні відмінності в теоретичних підходах представників різних зарубіжних наукових шкіл. Відобразимо ці відмінності у табл. 1.

Слід зазначити, що теоретичні розробки вітчизняних вчених узгоджуються з наведеними теоретичними положеннями, розробленими зарубіжними вченими. Однак, більшість розробок вітчизняних економістів з проблеми економічної поведінки підприємств мають прикладний характер, і тому теоретичні положення, як правило, «підлаштовуються» під ці конкретні прикладні дослідження. Аналогічна проблема постає й перед нами у процесі дослідження, мета якого полягає в оцінці змін в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств в умовах мінливого середовища та обґрунтуванні напрямів її коригування задля підвищення рівня їх конкурентоспроможності та забезпечення продовольчої безпеки країни.

Поставивши перед собою таку мету, не можна проводити дослідження в тому ж дусі, як це роблять представники різних течій в економічній теорії. Вітчизняного дослідника реальної економічної поведінки підприємств не повинні цікавити проблеми, чи діють вітчизняні підприємства у своїй господарській діяльності абсолютно раціонально, чи обмежено раціонально, чи перемінно раціонально, хоча розв'язання такої проблеми лежить в основі теоретичних суперечок між представниками неокласичної економічної теорії, інституціоналізму чи біхевіоризму. Він повинен виходити з того, загалом у своїй економічній поведінці діють раціонально.

Він також не має можливості проводити оцінки на основі аналізу рівня й динаміки трансакційних витрат, мінімізація яких відповідно до теоретичних положень інституціоналізму є ключовою

Таблиця 1

Порівняльна характеристика теоретичних підходів зарубіжних вчених до суті економічної поведінки підприємств*

Підхід	Коротка суть економічної поведінки підприємств	Мета підприємства
Неокласичний	Раціональна поведінка у процесі перетворення ресурсів на готову продукцію	Максимізація прибутку
Інституціоналізм	Економічна поведінка коаліції людей задля ефективного використання їхніх здібностей	Мінімізація трансакційних витрат
Біхевіоризм	Обмежена чи перемінна раціональність економічної поведінки у процесі пошуку прийнятних рішень	Отримання задовольняючого обсягу прибутку
Теорія корпорації Дж. Гелбрейта	Економічна поведінка спрямована на стабільність і безпеку бізнесу	Мінімізація ризиків, планове зростання бізнесу
Еволюційна теорія підприємства	Економічна поведінка відповідає економічній культурі в суспільстві та корпоративній культурі	Стійкий розвиток

** Розроблено автором*

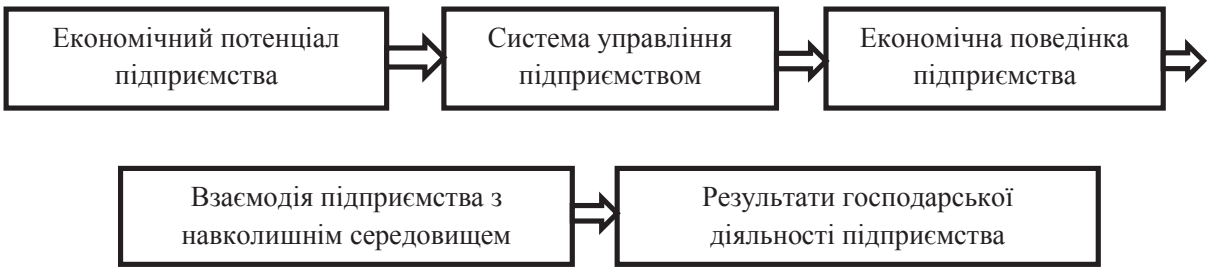


Рис. 1. Визначальні етапи економічної поведінки підприємства*

** Власна розробка автора*

ціллю економічної поведінки – для цього немає відповідної статистичної бази. Вважаємо, що за особливостями тієї статистичної бази, яка необхідна для проведення досліджень, найраціональніше використати показники економічної поведінки підприємств, що відображені в результатах їхньої господарської діяльності, що є наслідком їхньої економічної поведінки. При цьому алгоритм взаємозв'язків у цій сфері, на нашу думку, має такий вигляд (рис. 1).

Економічна поведінка підприємства визначається насамперед величиною його економічного потенціалу. Великі підприємства ведуть себе на ринку зовсім по-іншому, ніж малі та середні, оскільки мають для цього різні передумови. Слід зазначити, що сам економічний потенціал будь-якого підприємства є результатом його економічної поведінки в попередні періоди.

Оцінка економічної поведінки підприємств на основі результатів їхньої діяльності в сучасних умовах є найзручнішим і достатньо достовірним способом оцінки її ефективності. Якщо певне підприємство з плином часу покращує результати своєї діяльності, це означає, що у своїй економічній поведінці воно демонструє не тільки здатність адаптуватися до змін в навколишньому середовищі, але й здатність прогнозувати його подальший розвиток з тим, щоб якомога ефективніше скористатися тими потенційними вигодами, які дарує ринок.

На основі оцінки результатів господарської діяльності підприємств в економічній науці будуються різноманітні показники, найважливішими серед яких слід назвати показники економічної ефективності та конкурентоспроможності. З цією метою використовується ціла система показників результатів господарської діяльності, яка співставляється з величинами показників затрат.

Для оцінки економічної поведінки підприємств слід використовувати систему показників результатів господарювання. Але ця система є принципово відмінною від тієї системи показників, яка використовується, наприклад, для визначення ефективності виробництва. На нашу думку, всі ці показники слід поділити на дві групи: показники економічних результатів господарювання та показники соціальних результатів (табл. 2).

Таблиця 2

Основні результати господарської діяльності підприємств, на основі яких роблять висновки про їх економічну поведінку*

Економічні результати	Соціальні результати
Зміни в економічному потенціалі	Зміни у структурі управління
Зміни в частці підприємства на ринку	Зміни в кількості зайнятих
Зміни в обсягах і структурі придбання матеріально-технічних засобів	Зміни в розмірі зарплати
Динаміка зовнішньоекономічної діяльності	Рівень прозорості економічної поведінки підприємства
Зміни в обсязі та структурі виробничих затрат	Зміни в екологічності економічної поведінки
Обсяг і структура інвестицій	Зміни в корпоративній культурі
Зміни у виробничій структурі	Зміни в рейтингах оцінки діяльності підприємства
Зміни в обсягах прибутків	

** Власна розробка автора*

Висновки. Такий підхід до оцінки економічної поведінки підприємств через аналіз її результатів ніяким чином не суперечить загальнолюдській оцінці. Як правило, за інших рівних умов, кожен з нас отримує те місце в суспільстві, якого він гідний в результаті своєї суспільної поведінки. Оскільки підприємства є коаліціями зацікавлених в його розвитку осіб, то такий самий висновок стосується будь-якого з них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2007. – 400 с.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЯЕМЫХ ПРОЦЕССОВ КОМПЛЕКСА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ЭНЕРГОРЕКОНСТРУКЦИИ «КНТК ГЭРек»

ESTIMATION OF QUALITY OF OPERATED PROCESSES OF THE COMPLEX TOWN-PLANNING POWER RECONSTRUCTION «CSTC T-PPR»

УДК 65.011.4:658.562:692

Постернак И.М.
к.т.н., доцент;
Постернак С.А.
к.т.н., доцент
Одесская государственная академия строительства и архитектуры,
ЧП «Композит», г. Одесса, Украина

Пропонується створити у місті Одесі «Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції «КНТК МЕРек» як інноваційну організаційну структуру, яка використовує на практиці накопичений науково-технічний потенціал для реконструкції будівель історичної забудови Одеси 1820-1920рр. за стандартами енергоефективності. Виконана оцінка якості керуючих процесів, як моделювання функції календарного планування і управління з розрахунком індексу якості управління.

Ключові слова: *оцінка якості управління; календарне планування; корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції, будівлі історичної забудови.*

Предлагается создать в городе Одессе «Корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энергореконструкции «КНТК ГЭРек», как инновационную организационную структуру, которая использует на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820-1920гг. по стандартам энергоэффективности. Выполнена оценка качества управляемых процессов, как моделирование функции календарного планирования и управления, с расчетом индекса качества управления.

Ключевые слова: *оценка качества управления, календарное планирование, корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энергореконструкции, здания исторической застройки.*

It is offered to create in the city of Odessa «the Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction «CSTC T-PPR», as innovative organizational structure which uses in practice the saved up scientific and technical potential for reconstruction of buildings of historical building of Odessa 1820 … 1920 years under standards power efficiency. The estimation of quality of operated processes, as modeling of function of scheduling and the management, including calculation of an index of quality of management is executed.

Key words: *an estimation of quality of management, scheduling, a corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction, buildings of historical building.*

Постановка проблемы. В градостроительстве проявляется тенденция к интеграции, как в сфере материального производства, так и в сфере управления. Расширенное воспроизводство требует дальнейшего повышения уровня разделения труда, концентрации и специализации строительного производства, интенсификации обмена результатами производственно-хозяйственной деятельности. В качестве одной из перспективных форм интеграции выступают в градостроительной структуре различные комплексы. В процессе формирования планов социального и экономического развития крупных городов все чаще складывается ситуация, когда для повышения эффективности используемых финансовых, материальных и трудовых ресурсов нужна не просто концентрация усилий, но и новые прогрессивные формы организации строительного производства. Нами предлагается создать корпоративные комплексы, имеющие различные масштабы, цели, структуру (в градостроительной реконструкции – Корпоративные научно-технические комплексы градостроительной энергореконструкции «КНТК ГЭРек»).

Анализ последних исследований и публикаций. Понятие «градостроительное наследие» охватывает как отдельные здания, так и крупные кварталы, зоны исторических центров и город в целом. «Город – это интеграл человеческой деятельности, материализованный в архитектуре...». Такое емкое определение сложному городскому организму дал архитектор А.К. Буров. Новый город – мгновенное явление. Раз возникнув, он становится исторической категорией в процессе своего развития и является объектом современного рассмотрения. Ценность исторического архитектурно-градостроительного наследия определяется следующими положениями: а) архитектурные и градостроительные достижения прошлых эпох являются одной из важнейших составляющих историко-культурного наследия; б) памятники истории и культуры, историческая архитектурно-пространственная среда обогащает облик современных городов; в) наличие сложившихся ансамблей вызывает стремление к гармонии с окружающим контекстом.

В соответствии с меняющимися социально-экономическими условиями жизни в городском организме закономерно отмирают старые ткани и рождаются новые, поэтому обновление городов происходит последовательно, путем замены устаревших материальных фондов и постепенного преобразования на этой основе планировочной структуры в целом или ее отдельных элементов. Целью реконструкции и реставрации архитектурно-градостроительного наследия является сохранение композиционных и эстетических особенностей исторической городской среды. Градостроительная реконструкция – это целенаправленная деятельность по изменению ранее сформировавшейся градостроительной струк-

туры, обусловленная потребностями развития и совершенствования. Понятие реконструкции городов имеет двоякий смысл. С одной стороны, оно отражает процесс развития населенных мест, усовершенствование их пространственной организации, протекающий длительное время. С другой стороны, это – материальный результат, состояние застройки в данное время. Только поняв эти стороны реконструкции в их взаимосвязи, можно правильно подойти к оценке задач и установить методы переустройства городов. Реконструкция – непрерывный процесс, проходящий в каждом городе по-разному в зависимости от предыдущего роста и современных требований. Это предопределяет значение города как исторического явления, в котором переплетаются различные эпохи. И в современном городском организме непрерывно изменяются его составляющие [1-10].

Формулирование целей статьи. Предложить организационную структуру, использующую на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820-1920 гг. по стандартам энергоэффективности и выполнить оценку качества управляемых процессов.

Изложение основного материала. Ведущим признаком целесообразности применения координационных принципов управления выступает общность хозяйственных целей и задач, требующая производственной кооперации.

С позиций методологии управления КНТК ГЭРек является экономическим объектом нового класса, получившим название интеграционного. Его специфика вытекает из его комплексности, что предполагает:

а) высокий уровень совпадения интересов основных производственных организаций, входящих в КНТК ГЭРек при сохранении отраслевой принадлежности и соответствующей включенности ее в отраслевые системы планирования, финансирования, материально-технического снабжения и управления;

б) взаимосвязь хозяйственной деятельности, определяющую их зависимость в достижении как собственных, так и отраслевых целей, формирующих данный комплекс;

в) территориально обусловленное социально-экономическое единство, невозможное без осуществления согласованной экономической политики, свободной от конъюнктурных и ведомственных ограничений.

Таковы самые общие особенности, свидетельствующие о том, что при организации управления КНТК ГЭРек нельзя лишь приспосабливать действующий хозяйственный механизм, необходим поиск новых форм и методов. В сущности, главная проблема сегодня – это обеспечение координации в деятельности органов управления, относящихся к различным звеньям и уровням строительной отрасли. Чаще всего предлагают их объединить «под общей крышей». Но такие структуры слишком громоздки, трудноуправляемы, да и не всегда реализуемы на практике, особенно в строительстве. Необходимо таким образом организовать участников КНТК ГЭРек, чтобы они, реализуя собственные цели, достигали бы и общих результатов – скажем, с партнерами по строительству тех или иных строительных объектов или со смежниками, хотя и не участвующими непосредственно в работах, но обеспечивающими их и т. д. Такой механизм есть – это координация. Целостность КНТК ГЭРек придает не столько пространственная организация, сколько тот конечный результат – продукт производства реконструкции, который строителями и создается. Сейчас, когда упор делается на экономические рычаги управления, уроки пренебрежения координационным управлением по отношению к первичным экономическим ячейкам необходимо учитывать.

На законодательном уровне в Одессе действуют: Программа поддержки инвестиционной деятельности на территории города Одессы на 2016-2018 годы, принятие которой обусловлено необходимостью создания условий для активизации инвестиционной деятельности, направленной на улучшение среды для ведения деловой и экономической деятельности, улучшение общих макроэкономических показателей, как следствие обеспечение постоянного социально-экономического развития города Одессы; и Комплексная Программа развития строительства в городе Одессе на 2013-2018 года, которая направлена на решение таких основных проблемных вопросов градостроительной сферы города Одессы, как развитие жилищного строительства, а также обновление технического состояния объектов социально-бытового назначения и инженерно-транспортной инфраструктуры.

Чтобы успешно развивать КНТК ГЭРек, надо учитывать изменения в системе управления городским хозяйством, и случившиеся кардинальные изменения в экономике. Особенно это касается проблемы с ускорением технического обновления сферы производства строительных материалов.

Реконструкция исторической застройки имеет большое социально-экономическое значение. Ее основные задачи состоят не только в продлении срока службы зданий, но и в ликвидации физического и морального износа, улучшении условий проживания, оснащении жилых зданий современным инженерным оборудованием, повышении эксплуатационных характеристик и архитектурной выразительности. В Одессе в контексте международной интеграции к стандартам энергоэффективных зданий действуют городские целевые программы: Городская целевая программа вклю-

чения центральной исторической части застройки Одессы к основному списку Всемирного наследства ЮНЕСКО на 2013-2018 годы и Городская Программа энергоэффективности г. Одессы на 2013 – 2018 годы [5-10].

В рамках этих программ необходимо выполнить реконструкцию зданий исторической застройки Одессы 1820-1920 гг. по стандартам энергоэффективности, в которой необходимо динамически оценивать результат управленческой деятельности.

Любой общий процесс управления недвижимым объектом исторической застройки состоит из управления отдельными взаимосвязанными процессами: организационными, трудовыми, информационными и др. Общепринятым способом их динамического отображения является календарный план, для формирования которого используют компьютерные программы управления проектами. Для реализации функции контроля предназначены массивы данных по фактическому выполнению работ. На основании контроля фактического состояния выполнения работ формируются регулирующие воздействия, заключающиеся в соответствующем переформировании календарного плана (закон единства анализа и синтеза). Таким образом, помимо того, что календарный план отражает динамику выполнения работ, он сам является динамически перестраиваемой структурой. Это позволяет с определенной периодичностью (день, неделя, месяц), т.е. циклически, повторять общие функции управления в комплексном процессе управления. Последовательность действий внутри каждого цикла управления сводится к следующей последовательности:

а) в момент времени *t* с учетом начальных условий формируется текущий календарный план;

б) для создания базы сравнения с последующими возможными изменениями текущего плана его начальное состояние фиксируется как эталонное;

в) в момент времени $t+\Delta t$ осуществляется учет фактически выполненных работ, т.е. реализуется функция контроля по заранее определенным точкам проекта (метод контроля по вехам);

г) сравнение эталонного состояния выполняемых работ с их прогнозируемым состоянием дает основу для принятия решения по корректировке календарного плана на будущий период;

д) далее цикл управления повторяется в диапазоне $t+\Delta t \ldots t+2\Delta t$ вплоть до окончания всего процесса управления.

Полное завершение процесса управления характеризуется в календарном плане фиксацией фактического выполнения всех работ, как по срокам, так и по стоимости. Естественно, что начальный календарный план и его фактическая реализация будут отличаться, а оценка этого отличия по тому или иному критерию будет являться и оценкой управления в целом.

Обоснуем критерий оценки качества управления, рассмотрим ситуацию, показанную на рис. 1.

По первоначальному плану работа должна быть выполнена в момент времени T_p и по стоимости C_p. Фактически данная работа выполнена в момент времени T_f и по стоимости C_f. Соответствующие отклонения от плана определяются как $\Delta T = T_f - T_p$ и $\Delta C = C_f - C_p$. Очевидно, что выполнение каждой работы для процесса управления в целом имеет определенную ценность, или, другими словами, потребительскую стоимость. Допустим, что в первом приближении потребительская стоимость определяется ее оплатой или просто стоимостью затрат.

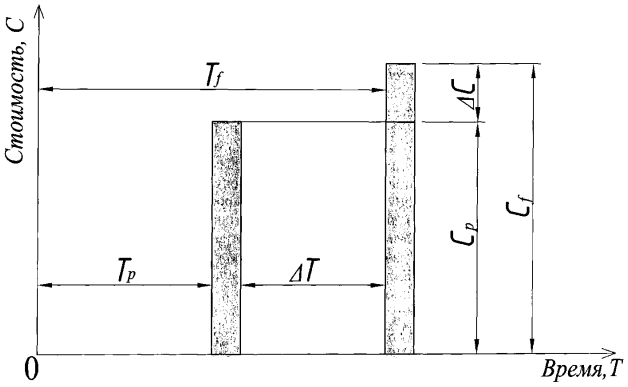


Рис. 1. Основные характеристики выполнения работы: p – план; f – факт.

В целях приведения разновременных стоимостей к одному моменту времени используется метод дисконтирования, для которого наиболее распространенным вариантом является дисконтирование к началу проекта. Таким образом, рассмотренная схема оценки предполагает, что оценка качества управления должна определяться расчетом чистых дисконтированных инвестиций, которые опосредованно определяют современную потребительскую стоимость проекта, и чем она выше, тем эффективнее оказался процесс управления.

Планируемые чистые дисконтированные инвестиции NPI_p имеют вид:

$$NPI_{p,i} = \sum_i C_{p,i}(1+E)^{-T_p}, \qquad (1)$$

где *i* – порядковый индекс выполненной работы; *E* – норма дисконта, по которой ранее оценивалась экономическая эффективность проекта.

Фактические чистые дисконтированные инвестиции NPI_f имеют вид:

$$NPI_{f,i} = \sum_i C_{p,i}(1+E)^{-T_p-\Delta T} - \sum_i \Delta C(1+E)^{-T_p-\Delta T}. \qquad (2)$$

При выполнении отдельных работ их стоимость может превысить планируемую стоимость. Очевидно, что данное обстоятельство уменьшает соответствующую потребительскую стоимость, а

поэтому второй член данной расчетной формулы входит с отрицательным знаком. В случае, если фактическая стоимость оплаты работы оказалась меньше запланированной, это значит, что возник дополнительный денежный поток, увеличивающий современную потребительскую стоимость.

Относительная эффективность управления в целом определяется отношением фактических к планируемым чистым дисконтируемым инвестициям:

$$IQM = \frac{NPI_f}{NPI_p}. \quad (3)$$

Значение индекса управления колеблется около единицы, а его увеличение свидетельствует о большей эффективности управления.

Рассмотрим моделирование функции календарного планирования и управления, включающее расчет индекса качества управления на примере условного календарного графика, представленного на рис. 2 под названием «Реконструкция квартала исторической застройки Одессы».

Несмотря на то, что календарный план является динамически развивающейся системой, два его события определяются как инварианты этой системы, – это общее начало базового плана и его общее окончание. Обычно при календарном планировании общее начало базового плана задается директивно, а общее окончание базисного плана определяется суммированием общего начала и нормативно-директивной продолжительности реконструкции. Как правило, фактическое начало реконструкции совпадает с планируемым началом, а фактическое окончание реконструкции зависит от фактического выполнения всех его работ и в общем случае показывает отклонение от поставленной цели. Следовательно, оптимальное управление должно быть построено так, чтобы минимизировать это отклонение. В системах управления проектами принято, что работы, не имеющие длительности и представляющие собой только результат свершения некоторого события, называются вехами. В соответствии с этим на рис. 2 базовое начало и окончание строительства отображены соответствующими вехами, обозначенные треугольниками.

Между началом и окончанием реконструкции запланировано выполнение следующих работ (табл. 1).

Согласно представленному примеру, все перечисленные работы выполняются последовательно. При отображении линейного календарного графика «Реконструкция квартала исторической застройки Одессы» (рис. 2) используются следующие графические средства представления работ по шкале времени: для отображения работы по базовому (эталонному) календарному плану используется нижний заштрихованный прямоугольник; для отображения текущего состояния работы используется верхний не заштрихованный прямоугольник; для отображения выполненных частей работ используется черная затушевка части текущего состояния работы.

Рассмотрим фактическое состояние реконструкции на текущую дату – 15 ноября 2016 г. Из эталонного календарного плана следует, что на эту дату должна быть полностью выполнена 1-я работа (получение разрешений и составление задания на проектирование) и на 50% должна быть выполнена 2-я работа (разработка ПТД). Фактически же, на эту дату выполнено 100% 1-й работы (получение разрешений и составление задания на проектирование) и только 40% объема работы по разработке проектно-технологической документации реконструкции квартала исторической застройки Одессы. Так как израсходовано 50% времени на выполнение 40% объема работы, то следует ожидать, что запланированная длительность работы в 90 дней увеличится до 113 дней. Это приведет к соответствующему смещению всех сроков последующих работ и задержке общего окончания строительства на 23 дня. Таким образом, реализация функции контроля позволяет не только фиксировать фактическое состояние выполнения любой работы, но и формировать прогноз по ее дальнейшему выполнению.

Естественно, что задержка окончаний всех последующих работ приведет к задержке общего окончания реконструкции, она должна рассматриваться как отрицательное явление. Поэтому управленец, принимающий решение, должен сформировать такое регулирующее воздействие на систему,

Таблица 1

Перечень и продолжительность видов работ к календарному плану

№ п/п	Наименование работ	Продолжительность, дни
1	Общее начало базового плана	01.08.2016
2	Получение разрешений и составление задания на проектирование	60
3	Разработка проектно-технологической документации (ПТД)	90
4	Общая организационно-технологическая подготовка	30
5	Подготовка к реконструкции объектов	30
6	Реконструкция (выполнение строительно-монтажных работ)	235
7	Принятие в эксплуатацию реконструированных объектов	5
8	Общее окончание базового плана	30.10.2017

которое бы минимизировало негативные последствия, связанные с несвоевременным выполнением проектных работ. Представляем одно из возможных решений, заключающееся в следующем: увеличиваем разработку проектно-технологической документации до 113 дней; вводим в связь с последующей работой (общая организационно-технологическая подготовка) с отрицательным лагом времени -23 дня, что даст возможность параллельного выполнения обеих работ в течение 23 дней; пересчитываем календарный план и получаем расписание работ, показанное на рис. 2,Б.

Для реализации предлагаемого регулирующего воздействия необходимо применить административный метод управления, суть которого сводится к тому, что срок начала общей организационно-технологической подготовки остается прежним. Введенное корректирующее воздей-

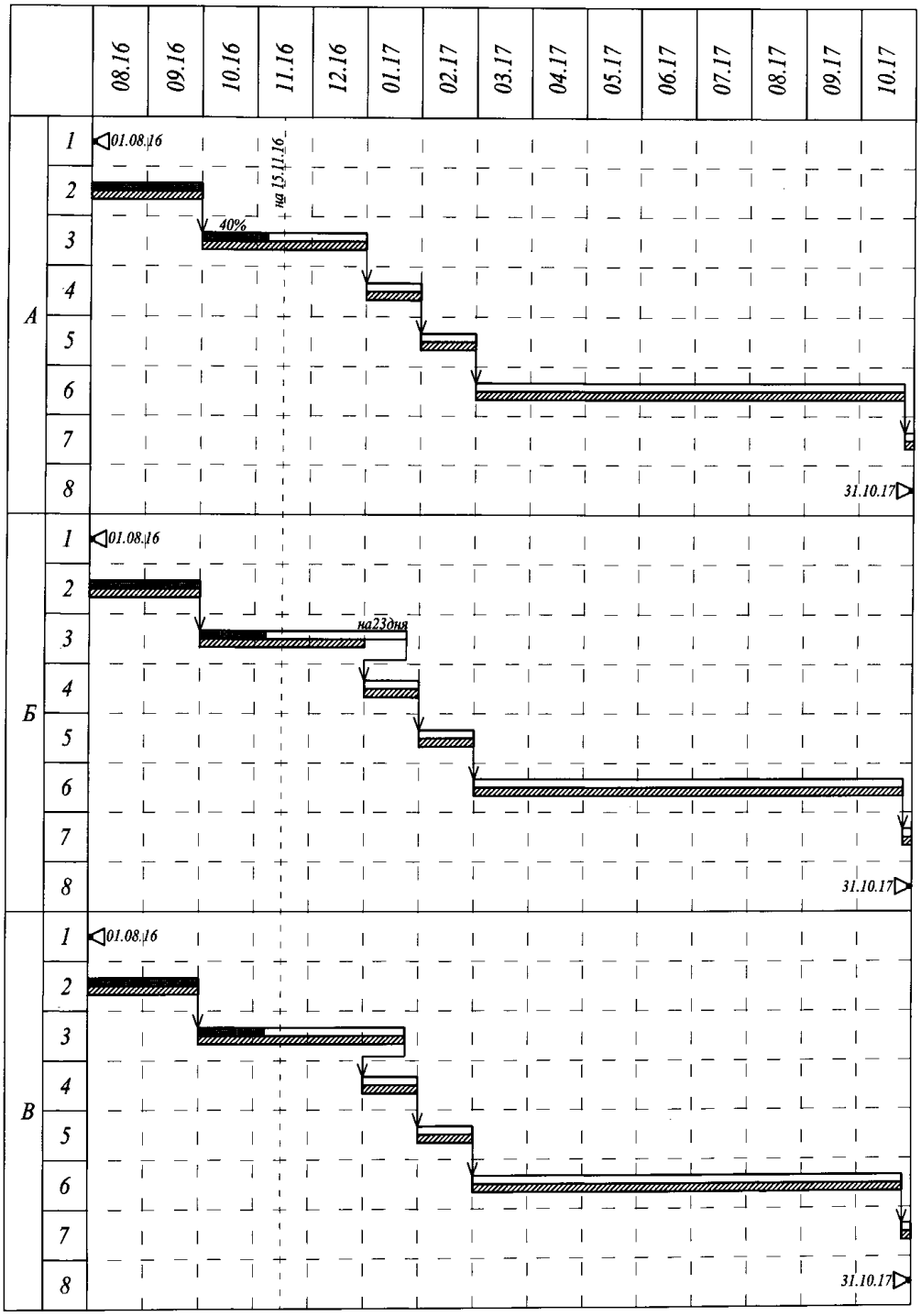


Рис. 2. Линейный календарный график «Реконструкция квартала исторической застройки Одессы»: А – базовый; Б – с учетом регулирующей корректировки; В – новый базовый после 1-й итерации

ствие позволило по-новому организовать достижение основной цели, и характеризуется тем, что новый календарный план отличается от первоначального плана (рис. 2, В).

Рассмотрим, как это отличие оценить в ранее введенных экономических категориях. Определим норму дисконта. Норма дисконта на вложенный в будущую полезность капитал определена величиной *E*=30%. Откорректированный календарный план отличается от исходного плана тем, что итоговый платеж за выполненные работ по разработке проектно-технологической документации будет проведен в 6-м месяце (на 24 день), а в исходном – в конце 5-го месяца. Если сумма платежа равна 200 тыс. грн., то его задержка уменьшит дисконтированные к началу инвестиции на 1007 грн. Рассчитанный по формулам (1)…(3) индекс качества управления *IQM* = 0,99.

После завершения корректировки текущего плана его можно представить как новый базовый план (рис. 2,В), определить следующую дату, на которую назначена проверка, и повторить всю процедуру, как описано выше.

Следует отметить, что описанная процедура измерения качества управления позволяет динамически рассчитывать индекс качества управления от итерации к итерации. Более того, по данному индексу можно определить и степень ответственности исполнителей конкретных работ.

Представленная модель оценки качества управления является адекватной, так как базируется на современной концепции оценки эффективности инвестиционных проектов. Данная модель в основном обладает свойством адаптивности. Однако, для ее настройки на более полный оценивающий эффект необходимо учесть зависимость нормы дисконта от времени. И, наконец, модель эффективна, так как позволяет динамически оценивать результат управленческой деятельности и по этой динамике формировать достаточно детальные прогнозы развития управляемого процесса.

Выводы. 1. Предлагается создать в городе Одессе «Корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энергореконструкции «КНТК ГЭРек», как инновационную организационную структуру, использующую на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820 – 1920гг. по стандартам энергоэффективности. 2. Выполнена оценка качества управляемых процессов, как моделирование функции календарного планирования и управления, включающее расчет индекса качества управления. Представленная модель адекватна (базируется на современной концепции оценки эффективности инвестиционных проектов) и эффективна, так как позволяет динамически оценивать результат управленческой деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Пруцын О.И. Архитектурно-историческая среда / О.И. Пруцын, Б. Рымашевский; пер. с польск. М. Предтеченского.–М.:Стройиздат,1990–408с.
2. Gabriel I. Vom Altbau zum Niedrigenergie und Passivhaus /I. Gabriel, H. Ladener. // – Staufen bei Freiburg, 2010 – 480 p.
3. Постернак С.О. Інженерна архітектоніка житлових будівель історичної забудови міста Одеси / С.О. Постернак, О.М. Коцюрубенко// Реставрація, реконструкція, урбоекологія № 7-8: зб. наук. праць.– Одеса, 2010. – С. 87 – 96.
4. Постернак И.М. Реконструкция зданий фоновой застройки центральной части города Одессы по стандартам энергоэффективности /И.М. Постернак// Матеріали IV міжн. наук.-техн. конференції «Будівництво, реконструкція і відновлення будівель міського господарства».– Х.: ХНУМГ, 2014. – С. 10–13.
5. Постернак И.М. Организационные мероприятия повышения энергоэффективности реконструкции зданий исторической застройки Одессы. / И.М. Постернак, С.А. Постернак// Материалы II международной научно-технической интернет-конференции «Ресурсосбережение и энергоэффективность инженерной инфраструктуры урбанизированных территорий и промышленных предприятий» – Х.: ХНУМГ, 2016.–С. 85 – 87.
6. Постернак И.М. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы по стандартам энергоэффективности. /И.М. Постернак, С.А. Постернак// Тези доповідей XIII міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства». м. Київ 13-14 травня 2016 р. – К.:КНУБА, 2016 – С.201 – 203.
7. Постернак И.М. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы с позиции комплексности. /И.М. Постернак, С.А. Постернак// Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку будівельного комплексу м. Одеси» 22…24.09.2016р. – Одеса: ОДАБА, 2016. – С. 52.
8. Постернак І.М. Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції КНТК МЕРек: витоки» /І.М. Постернак, С.О. Постернак // Materials of the XII international scientific and practical conference «Scientific horizons – 2016» (30.09 – 07.10.2016) Volume 1. Economic science: Sheffield. Science and education LTD. – 2016. – С. 26 – 29.
9. Постернак И.М. Инновационно-инвестиционный потенциал организационной структуры «КНТК ГЭРЕК»: [Електронний ресурс] /И.М. Постернак, С.А. Постернак// Матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції «Економічні перспективи підприємництва в Україні» Т. 1. – Ірпінь: УДФСУ, 2016. – С.173-176. – режим доступу http://econp.esy.es/conference-2016/
10. Постернак І.М. Энергоменеджмент при реконструкции зданий исторической застройки Одессы / І.М. Постернак, С.О. Постернак // матеріали V міжн. наук.-техн. конференції «Проблеми сучасної енергетики і автоматики в системі природокористування»– Київ.:НУБіП,2016.–С. 152–154.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

PECULIARITIES OF ECONOMIC ESTIMATION OF INTELLECTUAL CAPITAL OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

УДК 658:005.3:621(477.8)+631.16:330.142

Прокопенко І.В.
аспірант кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва
Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті розглянуто особливості економічного оцінювання інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств. Описано процедуру оцінювання людського, споживчого і структурного капіталу. Виділено проблеми методології економічного оцінювання інтелектуального капіталу. Проаналізовано методи оцінювання інтелектуального капіталу у практиці машинобудівних підприємств. Сформовано типологію факторів впливу на процес економічного оцінювання інтелектуального капіталу.

Ключові слова: *інтелектуальний капітал, людський капітал, споживчий капітал, структурний капітал, машинобудівні підприємства, економічне оцінювання, показники оцінювання.*

В статье рассмотрены особенности экономической оценки интеллектуального капитала машиностроительных предприятий. Описана процедура оценки человеческого, потребительского и структурного капитала. Выделены проблемы методологии экономической оценки интеллектуального капитала. Проанализированы методы оценки интеллектуального капитала в практике машиностроительных предприятий. Сформирована типология факторов влияния на процесс экономической оценки интеллектуального капитала.

Ключевые слова: *интеллектуальный капитал, человеческий капитал, потребительский капитал, структурный капитал, машиностроительные предприятия, экономическая оценка, показатели оценки.*

Peculiarities of the economic estimation of the intellectual capital of the machine-building enterprises are considered in this article. The procedure of the estimation of the human, consumer and structural capital is described here. The problems of methodology of the economic estimation of the intellectual capital are underlined here. The methods of estimation of the intellectual capital in the practice of machine-building enterprises are analyzed in the article. Typology of the factors of influence on the process of economic estimation of the intellectual capital are formed in the given article.

Key words: *intellectual capital, human capital, consumer capital, structural capital, engineering enterprises, economic evaluation, performance evaluation.*

Постановка проблеми. Економічне оцінювання інтелектуального капіталу (ІК) є проблематичним через нематеріальний характер його складових, а у випадку машинобудівних підприємств ситуація ускладнюється через тривалий життєвий цикл продукції, що випускається та значні витрати часу і матеріальних ресурсів на створення, впровадження і виробництво наукомістких товарів. У світі швидко змінюються технології, і щоб бути конкурентоспроможними, машинобудівним підприємствам доводиться змінювати свої технологічні операції, оновлювати обладнання, дбати за скорочення енергоспоживання, витрат матеріалів, розвиток інфраструктури тощо. Все це висуває специфічні вимоги до підготовки інженерно-технічного персоналу та менеджерів, їх компетенції повинні постійно оновлюватися, а інтелектуальна активність – зростати. Актуальним є дослідження особливостей економічного оцінювання ІК машинобудівних підприємств та розроблення процедур і методів його здійснення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток інтелектуального капіталу знайшов відображення у численних працях іноземних і вітчизняних вчених, які визнають існування проблеми економічного оцінювання ІК та його складових. Сучасні дослідження Е. Брукінг, О.Б. Бутнік-Сіверського, Л. Едвінсона, С.М. Ілляшенка, М.В. Кадничанського, А.Н. Козирєва, М. Мелоуна, О.В. Полуяктової, П. Салівана, К.-Е. Свейбі, Т. Стюарта, Ю.О. Тараруєва доводять, що оцінювання ІК може проводитися у грошовій формі або за допомогою якісних показників. При цьому автори по-різному підходять до формування методології економічного оцінювання окремих складових ЛК. Найбільш розробленою є процедура оцінювання людського капіталу, чимало праць присвячено показникам оцінювання споживчого підприємств невиробничої сфери. Найменш дослідженою є система показників оцінювання структурного (організаційного) капіталу, а специфіка оцінювання ІК підприємств машинобудування представлена дуже обмежено.

Постановка завдання. Метою дослідження є ідентифікація і типологія особливостей економічного оцінювання ІК машинобудівних підприємств у розрізі його складових (людський, споживчий та структурний капітал) і з урахуванням напрямків впливу (позитивні і негативні особливості).

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічне оцінювання ІК підприємства та його окремих складових пов'язане з серйозними методологічними проблемами, оскільки доводиться оперувати одночасно кількісними і якісними показниками. Були спроби відомих науковців звести ці показники до якогось спільного вимірника, однак таким чином можна визначити лише умовний рівень розвитку ІК, який насправді мало що дає для подальшого розвитку бізнесу. Простіша ситуація з вимірюванням рівня розвитку та параметрів окремих складових ІК – людського, структурного та

споживчого капіталу, однак ці дані не відображають реального рівня капіталізації нематеріальних активів та мало що говорять про ефективність капіталовкладень у розвиток ІК. Оцінювати всі елементи ІК на рівні великого машинобудівного підприємства нереально і непотрібно, ключовим завданням є виділення груп таких показників, які відображають ефективність заходів розвитку ІК та його окремих складових в контексті цілей підприємства.

Слід бути готовим до того, що раз вибраний набір показників оцінювання потребуватиме модифікації не тільки при зміні цілей розвитку бізнесу, а й внаслідок зміни факторів зовнішнього середовища. Якщо ключовою ціллю є впровадження нового виробу у серійне виробництво, то цікавими будуть показники споживчого капіталу і ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ). У випадку загострення конкуренції і виникнення потреби знижувати ціни найважливішими стануть показники, які характеризують структурний капітал. Якщо ж на горизонті злиття чи продаж бізнесу – потрібно знати вартість ІК як єдиного цілого, а при продажу окремої товарної марки чи бренду – яку частку вони складають у комерціалізованій вартості нематеріальних активів підприємства.

Щоб оцінити ІК машинобудівного підприємства чи його окремі складові потрібно визначитись з цілями розвитку бізнесу на даний момент і в найближчій перспективі (довгі часові горизонти враховувати нема сенсу, оскільки швидкість зміни параметрів ІК набагато вища ніж зміни виробничих технологій), після чого встановити об'єкти і критерії оцінювання, а вже потім – вибрати метод і показники оцінювання. Т. Стюарт пропонує три принципи для правильного вибору об'єкта і критеріїв оцінювання ІК: 1) уникати зайвого ускладнення (достатньо по три параметри оцінювання людського, структурного і споживчого капіталу та одного інтегрального показника); 2) вимірювати тільки те, що має справді стратегічне значення, а не накопичувати різнорідну інформацію «про запас»; 3) вимірювати ті види діяльності, які створюють ІК [1, с. 337-338].

Кількість параметрів оцінювання суб'єктивна, але вибирати їх треба швидко і бажано кількома методами одночасно. Точність оцінювання якісних показників ІК є відносно невисокою, а кількісні спирають на суб'єктивні дані, зібрані для неоднорідних об'єктів. Мова йде про те, що, наприклад, людська праця не може бути цілком гомогенною (однакові характеристики часу, продуктивності, кваліфікації, структури робочого часу, оплати, творчої складової тощо), а отже навіть її кількісні оцінки не є цілком однорідними. Застосування кількох принципово різних методів оцінювання ІК дає можливість згладити цю неоднорідність і отримати точніший результат.

Якщо говорити про загальні методичні засади оцінювання ІК як цілісної підсистеми, то науковці здебільшого схиляються до того, що слід використовувати спочатку ту методичну платформу, для якої легше отримати релевантні дані, а потім, за потреби і можливості, оцінювати загальний рівень розвитку ІК іншими методами і порівнювати результати. О.Б. Бутнік-Сіверський виділяє витратний і експертний (ринковий) методи оцінювання вартості ІК, які розглядає з точки зору купівлі ОІВ. Якщо покупець володіє релевантною інформацією щодо витрат, пов'язаних зі створенням та використанням конкретного ОІВ, то він зможе порівнювати ці дані з альтернативними об'єктами з подібним рівнем корисності. Якщо ж такої інформації немає, то залишається використовувати ринковий метод, тобто на основі суджень експертів порівнювати пропонований ОІВ з аналогічними, які були продані раніше і вже підтвердили свою корисність [2, с. 23].

Витратний метод на перший погляд є точнішим, однак тільки в тому випадку, коли життєвий цикл ОІВ і продукції підприємства є відносно короткими (до року). Інакше розподіл витрат між фінансовим роками, амортизація нематеріальних активів (НМА) та зміна ефективності придбаного ОІВ можуть внести в оцінки рівня розвитку ІК суттєві похибки. А машинобудівні підприємства якраз і мають тривалі життєві цикли продукції. Однак отримання експертної інформації щодо використання подібних ОІВ на інших підприємствах машинобудування якщо й можливе, то здатність експертів оцінити ситуацію об'єктивно треба неодноразово перевіряти, а це теж займе певний час, не говорячи вже про витрати на проведення такого масштабного дослідження.

Провідні економісти, крім витратного та ринкового, використовують дохідний метод оцінювання ІК. Найчастіше його застосовують до елементів споживчого капіталу (торгові марки, бренди, постійні клієнти) та тих ОІВ (патенти, ліцензії, авторські права), які приносять вимірюваний і прогнозований дохід у вигляді надходжень від продажу продукції, ліцензійних платежів, роялті тощо. Ринковий підхід до оцінювання вартості ІК у найпростішому вигляді базується на порівнянні їх ринкової та облікової вартості. Великі західні машинобудівні корпорації мають співвідношення ринкової вартості, розрахованої за обсягом купівлі-продажу їх акцій і/або пропозиціями до купівлі бізнесу чи злиття та балансовими активами в діапазоні 1,5/1÷2,5/1. І це ще вважається невисоким коефіцієнтом, бо для гігантів харчової промисловості (Coca-cola, Nestle) його значення сягає 3/1 і більше, а ринкова вартість Microsoft у її кращі часи (середина 1990-х рр.) перевищувала балансову у 12 разів [3, с. 12-13].

Кожен з названих методів мають модифікації залежно від об'єкту прикладення ІК та способу

набуття у власність ОІВ. М.В. Кадничанський, Ю.О. Тараруєв описують три модифікації витратного методу оцінювання інтелектуальних активів (ІА): метод вартості створення (розрахунок загальної величини витрат, пов'язаних зі створенням НМА всередині організації для власного використання); метод вартості заміщення (розрахунок витрат на придбання НМА в їх власників чи розробників та витрат на володіння, використання і обслуговування придбаних активів); метод вартості відновлення (розрахунок витрат, пов'язаних з повторним введенням в експлуатацію НМА, які якийсь час не використовувалися, а тепер потребують модифікації і, можливо, ліцензування чи додаткових адміністративних і юридичних процедур). Щодо методів доходного підходу, то автори справедливо відзначають, що вартість ІА визначається грошовими потоками, які плануються від їх використання і пропонують виділяти методи дисконтування грошових потоків та методи капіталізації економічного ефекту від використання ІА. У першому випадку вартість ІА визначається як сума дисконтованих грошових потоків за період їх використання, а в другому – як трансформований за допомогою ставки капіталізації економічний ефект. Метод капіталізації надлишкових прибутків базується на порівнянні прибутковості активів машинобудівного підприємства, що використовує ІА, з усередненими показниками подібних підприємств, які активно не експлуатують ІА. Дискусійним є твердження авторів щодо того, що метод дисконтованих грошових потоків краще використовувати для підприємств, які вже активно використовують ІА, а метод капіталізації економічного ефекту – у випадку, коли використання ІА тільки планується [4, с. 25].

Починати оцінювання ІК зі SWOT-аналізу або матричних методів аналізу пропонує С.М. Ілляшенко, обґрунтовуючи це тим, що методична база цих інструментів є добре розроблена і перевірена на практиці. Автор пропонує досліджувати потенціальну та здатнісну складові окремих елементів ІК. Потенціальна складова характеризує можливість подальшого розвитку, а здатнісна – характеристику здатності до реалізації того чи іншого елемента ІК [5, с. 92-93]. Такий підхід відображає той факт, що деякі елементи ІК навіть при великому потенціалі розвитку важко реалізувати (наприклад, наявність наукових ступенів у багатьох спеціалістів при слабкій дослідницькій базі підприємства). І, навпаки, може скластися ситуація, коли слабкий потенціал не дозволяє реалізувати актуальний ринковий запит.

Існує підхід, згідно з яким всі методи оцінювання ІК підприємств ділять на 4 групи: 1) методи прямого вимірювання; 2) методи оцінювання ринкової капіталізації; 3) методи оцінювання віддачі активів; 4) методи бального оцінювання [6, с. 138-139; 7, с. 19-20; 8÷12]. С.М. Ілляшенко вважає, що групи методів 2 і 3 більш придатні для оцінювання ІК підприємства загалом, бо вони оцінюють ІК від загального до часткового. Натомість методи груп 1 і 4 краще застосовувати для оцінювання окремих складових ІК та їх елементів [6, с. 139; 7, с. 20;]. Кожна група методів має свої переваги і недоліки при використанні у практиці машинобудівних підприємств, крім того, слід враховувати рівень агрегування оцінок ІК (людина, підприємство, регіон, держава). Особливо це стосується тих регіонів, де сконцентровані великі підприємства машинобудування, які забезпечують переважну зайнятість працюючих.

Найкраще було б користуватися таким методом оцінювання ІК, який дозволяв би визначати й загальний рівень його розвитку і давав можливість розрахунку показників, що характеризували б окремі складові. На жаль, універсального методу не існує, тому доведеться створити певний механізм вибору методу оцінювання ІК для потреб конкретного машинобудівного підприємства, а потім модифікувати його до отримання належного результату. Для цього потрібно дослідити фактори зовнішнього середовища та вибрати базові показники оцінювання людського, структурного та споживчого капіталу підприємства, які потрібно розраховувати у будь-якому випадку, поза залежністю від вибраного методу оцінювання ІК.

Для оцінювання людського капіталу можна використовувати такі показники, як склад людських ресурсів за різними ознаками, рівень освіти працівників, плинність кадрів, обсяг продажів або доданої вартості у розрахунку на одного працюючого, витрати на підвищення кваліфікації (грошові і часові), прирости продуктивності праці, рівень інтелектуальної активності тощо. Людський капітал конкретних працівників можна оцінювати через капіталізацію їх заробітної плати, яку сприймають як відсоток, сплачений за користування. Наприклад, якщо облікова ставка НБУ складає 15,5%, то при середній заробітній платі машинобудівних підприємств 4,3 тис. грн., людський капітал одного працівника можна в середньому вважати рівним 4,3*12/15,5*100=332,9 тис. грн. за рік. Виходячи з такого розрахунку, можна оцінити втрату людського капіталу підприємства і держави за рахунок відтоку кваліфікованих спеціалістів.

Обов'язкового слід враховувати показники якості освіти. За кількістю людей з вищою освітою Україна має гарні показники, однак витрати на освіту та якість цієї освіти є дуже низькими. Подібним чином, за кількістю вчених та інженерно-технічних працівників, зайнятих в науково-дослідних і дослідно-конструкторських роботах (НДДКР) (у розрахунку на 1 млн. населення) Україна має порівняно високі показники, однак за інвестиціями в дослідження та інновації й за еко-

номічними результатами від цих капіталовкладень ми дуже відстаємо.

Що стосується споживчого капіталу машинобудівних підприємств, то його можна оцінити через склад і структуру споживачів, динаміку та прогнози обсягів купівлі в розрізі видів продукції та супровідних послуг. Як мінімум, розраховуються прибуток та прибутковість у розрахунку на одного клієнта чи на одиницю стандартизованої продукції. Часто продукція машинобудування є дрібносерійною, а споживач створює імідж машин і устаткування чи торгової марки на території цілих регіонів. У таких випадках доведеться розробляти спеціальні методи оцінювання «вартості відносин» з такими споживачами. Важливими є обсяги та структура повторних замовлень, а також номенклатура сервісних і ремонтних послуг, які супроводжують купівлю машин і устаткування. Зовсім різні способи розрахунку споживчого капіталу, якщо: а) клієнт самотужки здійснює технічне обслуговування придбаної техніки; б) клієнт звертається по обслуговування до продавця в індивідуальному порядку; в) продавець утримує мережу сервісних центрів, які займаються гарантійним і післяпродажним обслуговуванням.

Машинобудування є стратегічною галуззю, яка має велику частку в загальному обсягу промислового виробництва та значний експортний потенціал. Це означає, що на рівень споживчого капіталу машинобудівних підприємств впливають не тільки внутрішні чинники, а й імідж країни на міжнародній арені та загальний інвестиційний клімат. Отже, слід враховувати інвестиційні рейтинги України, а на рівні окремого підприємства дбати про відкритість до зовнішніх контактів, мотивувати працівників до вивчення іноземних мов, ініціювати позавиробничі комунікації з представниками іноземного бізнесу і робити все можливе для покращення іміджу свого підприємства і держави загалом.

У випадку оцінювання організаційного капіталу машинобудівного підприємства потрібно вияснити, наскільки ефективною є система менеджменту як така і та її підсистема, яка відповідає за управління ІК. В межах такого дослідження оцінюють організаційну структуру управління, штатний розпис, посадові інструкції і внутрішні положення підприємства та їх відповідність стратегії інноваційного розвитку. Після цього оцінюють вік організації, плинність управлінського персоналу, стабільність управлінських і виробничо-технологічних процесів. Окремим напрямком оцінювання організаційного капіталу є інформаційна інфраструктура: рівень і функції інформаційних систем управління, система комунікацій та її інформаційно-технічне забезпечення, програмні продукти, засоби зв'язку тощо. Крім того, слід оцінити динаміку і ефективність інвестицій у розвиток організаційної системи, НДДКР, корпоративну культуру, соціальні взаємодії між працівниками, менеджерами та власниками. Кожен з цих напрямків має характерні особливості, які можна оцінити специфічними показниками, а найбільшою проблемою є формування загальної оцінки організаційного капіталу, бо кожне підприємство машинобудування має свої особливості.

Для оцінювання ІК машинобудівних підприємств часто використовують такий показник, як витрати на НДДКР у відсотках до загального обсягу виробництва. Діапазон розкиду цього показника дуже широкий, а для визначення якогось нормованого значення потрібно порівняти його з даними інших підприємств, в тому числі й іноземних. У розвинутих країнах цей показник для високотехнологічних галузей коливається в околі 5-7%, а в середньому по промисловості складає 3-4%.

До організаційного капіталу відносимо і соціальний капітал, який охоплює доволі велике коло явищ та процесів. У широкому розумінні – це суспільні інституції, взаємини між ними та людьми, система цінностей та ставлення до неї тощо. Власне з цього погляду і виділяють дві форми соціального капіталу: структурний (мережі, інституції, асоціації, правила і регламенти їх роботи) та когнітивний (довіра, стосунки, норми, поведінка). Ці дві форми соціального капіталу відносно самостійні і, на жаль, дуже часто характеризуються подвійними стандартами. Соціальний капітал формується на всіх рівнях агрегування: макрорівень (держава чи група держав), мезорівень (галузь, регіон), мікрорівень (підприємство, домашні господарства, невеликі населені пункти). Соціальний капітал створює потік цінностей, які впливають на економіку, і в його розвиток теж потрібно інвестувати. А це означає, що повинні бути розроблені методи оцінювання його поточного рівня та ефективності інвестицій у розвиток соціальних взаємодій та довіри з боку суспільства на різних рівнях агрегування. На відміну від фізичного капіталу вартість соціального не зменшується в процесі використання. Більше того, ця вартість зменшується, якщо соціальний капітал не використовується, або використовується недостатньо активно.

Відносно самостійними показниками оцінювання організаційного (структурного) капіталу (ОК) є показники, пов'язані з ОІВ та ефективністю інвестування у відповідні НДДКР. Важить кількість патентів, обсяг витрат на їх створення та використання та обсяг грошових коштів, отриманих від володіння ними чи за рахунок продажу ліцензій на використання результатів НДДКР в абсолютному та відносному вимірі. Машинобудівні підприємства можуть комерціалізувати результати своєї інтелектуальної діяльності і в суміжних галузях – програмування, матеріалознавство, фізика твердих тіл тощо.

Особливості оцінювання ІК машинобудівних підприємств загалом, окремих складових ІК та їх

елементів визначається кількома групами факторів, а саме: загальноекономічними чинниками, рівнем розвитку інформаційних технологій, методичним забезпеченням та суб'єктивними факторами (ставлення керівництва до роботи з ІК, іміджеві чинники, соціальні взаємодії тощо). Специфіка підприємств машинобудування накладає свій відбиток на можливості, засоби і результати оцінювання ІК, причому цей вплив є різнобічним: в чомусь такі підприємства мають свої переваги, але в дечому і відчувають додаткові труднощі (табл. 1).

Описані особливості економічного оцінювання ІК машинобудівних підприємств мають переважно негативний відтінок, що пояснюється тим, що на практиці мало керівників та власників приділяють належну увагу питанням розвитку ІК та його складових. Тому й немає перевірених на практиці універсальних методів оцінювання ІК на вітчизняних підприємствах, а іноземні корпорації приносять власні методики економічного оцінювання ІК зі собою і не розкривають їх змісту. На жаль, сучасний стан розвитку машинобудівних підприємств України є недостатній для того, щоб активно розробляти та впроваджувати методи економічного оцінювання ІК та його складових, хоча власне вони й могли б бути сильним стимулом до виходу з кризи в умовах обмежених матеріальних ресурсів.

Діагностика ІК підприємств машинобудування дасть можливість оцінити окремі складові та елементи ІК і потенціал їх розвитку, однак навіть після

Таблиця 1

Особливості економічного оцінювання ІК підприємств машинобудування

Людський капітал (ЛК)	Організаційний капітал (ОК)	Споживчий капітал (СК)	ІК загалом
Негативні особливості			
Періодичні атестації проводяться на низькому методологічному рівні і не дають реальної інформації про розвиток ЛК	Системи менеджменту переважно застарілі, наукові методи управління застосовуються мало, їх оцінювання не проводиться	Значна частина клієнтів орієнтується переважно на ціну продукції і мало хто зважає на подальші стосунки з постачальником	Більшість підприємств у звітності не відображають нематеріальні активи взагалі або відображають тільки їх окремі складові
Рівень підготовки інженерно-технічного персоналу часто недостатній, оцінювання професійної кваліфікації поверхневе	Організаційні структури управління надто жорсткі і централізовані, оцінити їх вплив на рівень розвитку ІК практично неможливо	Марочний капітал у вітчизняних машинобудівників розвинутий доволі слабо	Бухгалтерський облік нематеріальних активів ведеться тільки за кількома позиціями і навіть за ними часто не відображає реального стану справ
Недооцінюється вплив наукових підходів до організації праці та розрахунку ефективності капіталовкладень у ЛК	Транспортне забезпечення і складське господарство фінансуються незалежно від ефективності їх роботи, цю роботу не оцінюють	Технології маркетингу переважно застарілі, для залучення клієнтів більше застосовуються старі контакти	В управлінському обліку слабо представлена складова роботи з ІК
Ефективність витрат на підвищення кваліфікації та перепідготовку спеціалістів не розраховується або оцінюється поверхнево	Системи комунікацій і документообігу не розвиваються належним чином, їх вплив на розвиток ІК не оцінюється	Оцінити інфраструктурний капітал машинобудівних підприємств об'єктивно дуже важко	У процесі підготовки до зміни власників складова ІК майже не враховується
Не оцінюється зв'язок окремих лементів матеріального стимулювання і рівня розвиту ЛК	НДДКР проводяться за цільовим принципом, але оцінити їх вплив на розвиток ІК нереально	Системі комунікацій зі споживачами застарілі, методики їх оцінювання як такої не існує	Планам розвитку ІК приділяється недостатньо уваги, загальної стратегії у цьому напрямку немає
Позитивні особливості			
Персонал загалом адаптивний і лояльно ставиться до процедур оцінювання та стимулювання інтелектуальної активності	Склад ОІВ впорядкований і тому добре піддається обліку та аналізу	Соціальний капітал загалом добре піддається оцінюванню через традиційно лояльне ставлення соціуму до машинобудування	ІК стає аргументом при проведенні переговорів з іноземними контрагентами
Є великий потенціал розвитку ЛК як в частині професійної кваліфікації, так і в частині соціальних взаємодій та інтелектуального розвитку	Значна частина патентів та авторських свідоцтв використовуються поза межами підприємств	Екологічні аспекти роботи машинобудівних підприємств потребують уваги, але загалом методика їх оцінювання є розроблена	Залучення іноземних інвестицій потребує окремого і незалежного оцінювання поточного рівня ІК та потенціалу його подальшого розвитку

Примітка: сформовано автором

побіжного огляду можна стверджувати, що кількість підприємств, які активізують роботу з управління ІК зростає. Особливо це відчувається, коли підприємство реалізовує свій експортний потенціал, залучає іноземні інвестиції чи виходить на міжнародний фінансовий ринок шляхом котирування своїх акцій на світових фондових біржах або випуску облігацій.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Оцінювання ІК вітчизняних машинобудівних підприємств повинно враховувати загальну економічну ситуацію в країні і той факт, що частина інвестицій у розвиток людського та споживчого капіталу буде витрачена не за призначенням. Методики оцінювання людського і споживчого капіталу є розробленими, а з оцінюванням організаційного капіталу виникають проблеми. Більшість керівників машинобудівних підприємств не усвідомлює важливості оцінювання і розвитку системи управління ІК, вважаючи, що основним для нарощування виробництва і продажів є ресурсне забезпечення та лобіювання державних замовлень чи участь у крупних проектах. Існують проблеми у внутрішніх комунікаціях, інформаційному забезпеченні, документообігу, соціальній відповідальності бізнесу. В подальшому слід розробити конкретні набори показників оцінювання ІК та його складових з урахуванням специфіки роботи машинобудівних підприємств різних розмірів, інтелектуального потенціалу, типу та етапу життєвого циклу продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т.А. Стюарт. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

2. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект: [Електронний ресурс] / О.Б. Бутнік-Сіверський. – Режим доступу: http://www.ndiiv.org.ua

3. Полуяктова О.В. Інтелектуальний капітал в економіці України: автореф. дис. к.е.н: 08.00.01 / О.В. Полуяктова; ЛНУ ім. І.Франка. – Л., 2008.

4. Кадничанський М.В. Інтелектуальні активи як ключовий фактор реалізації комбінаторних переваг холдингових компаній // М.В. Кадничанський, Ю.О. Тараруев // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 4 (12). – С. 22-31.

5. Ілляшенко С.М. Актуальні проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства / С.М. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 91-101.

6. Ілляшенко С.М. Методичний підхід до вартісної оцінки інтелектуального капіталу регіону / С.М. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 138-141.

7. Ілляшенко С.М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу / С.М. Ілляшенко // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 16-26.

8. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал [Текст]: [монография] / Э. Брукинг. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.

9. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал: [Електронний ресурс] / А.Н. Козырев // Доклад на семинаре Центрального экономико-математического института. – 28.08.2001. – Режим доступу: http://www.cemi.rssi.ru/aist/arxdoc/2001/010827docl2.html.

10. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. Malone. – Harper Collins, New York, NY. 1997.

11. Sullivan P. Value-driven Intellectual Capital; How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value: [Електронний ресурс] // Wiley, 2000, pp. 238-244. – Режим доступу: http://www.sveiby.com/articles/icmmovement.htm

12. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangibles Assets / K.E. Sveiby // available at: http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm.

РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF LOGISTIC ENSURING INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

УДК 338.33

Стеблюк Н.Ф.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій та адміністрування,
Дніпровський державний технічний університет
Клочко К.С.
магістр
Дніпровський державний технічний університет
Волосова Є.Р.
магістр
Дніпровський державний технічний університет

У статті розглянуто основні положення логістичного забезпечення інноваційної діяльності підприємства. За допомогою стратегії проміжного розташування визначено місця розташування оптимальної локалізації єдиного складу. Від правильно обраної географічної позиції об'єкта залежить його подальша функціональна здатність, відповідність загальноприйнятій класифікації і рентабельність. Використовуючи метод визначення центра ваги визначено, що економічно доцільно розташувати регіональний склад у місті Вінниця.
Ключові слова: *інновації, логістика, єдиний розподільний центр, інноваційна діяльність, логістичний підхід*

В статье рассмотрены основные положения логистического обеспечения инновационной деятельности предприятия. С помощью стратегии промежуточного расположения определенно места расположения оптимальной локализации единственного склада. От правильно избранной географической позиции объекта зависит его последующая функциональная способность, соответствие общепринятой классификации и рентабельность. Используя метод определения центра веса определенно, что экономически целесообразно расположить региональный состав в городе Винница.
Ключевые слова: *инновации, логистика, единственный распределительный центр, инновационная деятельность, логистический подход.*

The article talks about basic regulations of the logistic support innovation of an enterprise. It is proved that on the correct geographic position of the object depends on its ability to further functional, compliance with the standard classification and the use of best practices cost effectiveness. Were offered practical recommendations of use of strategy of an intermediate arrangement. The practical recommendations of use of strategy of an intermediate arrangement was offered. The optimal location of a single location was determined.
Key words: *innovation, logistics, united distribution center, innovation, logistics software.*

Постановка проблеми. Сучасний рівень розвитку економіки акцентує увагу на логістичних аспектах, бо саме в цій сфері управління сконцентровані пріоритети підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства. Найбільш ефективного вдосконалення організаційних структур можна досягти шляхом оптимізації та інтеграції зовнішніх і внутрішніх, відносно суб'єкта, матеріальних та інформаційних потоків на принципах логістичної концепції. Остання базується на зниженні вартості товарів і доставки більш широкого асортименту товарів до того місця, де споживач хотів би їх купити чи використовувати.

Значення логістичного забезпечення інноваційної діяльності полягає у: забезпеченні логістичної придатності інновації; забезпеченні логістичної ефективності інноваційної діяльності шляхом мінімізації витрат і часу; налагодженні функціональної співпраці між підрозділами підприємства; формуванні партнерських стосунків з контрагентами. Таким чином, використання логістики буде сприяти інтенсифікації інноваційної діяльності та забезпеченню її ефективності в умовах постійних внутрішніх і зовнішніх змін, які стосуються не тільки кількісних характеристик інноваційних потоків, але й умов і узгоджених правил руху нововведення по стадіях життєвого циклу інновації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності функціонування логістичних систем, їх побудови та застосування логістичного підходу досліджували зарубіжні і вітчизняні вчені, такі, як: Е.М. Гувер [4], А. Вебер, Є.В. Крикавський [1], В.С. Лукинский [2], С.А. Уваров, Н.В. Чухрай [3] та інші. Однак, питання розробки організаційної структури логістичного забезпечення інноваційної діяльності підприємства потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення логістики підприємства засобами оптимізації витрат на перевезення та зберігання сировини за допомогою вибору альтернативних постачальників сировини з урахуванням їх географічного розташування, якості та обсягів продукції.

З огляду на доволі широку географію існуючих підприємств-постачальників сировини та продажів, великі обсяги збуту продукції доцільно б було створити єдиний розподільний центр-склад.

Виклад основного матеріалу дослідження. Товариство з обмеженою відповідальністю «АНР ГРУП» здійснює виробництво і продаж кисломолочних напоїв під торгівельною маркою «Ekofood» і є переможцем у номінації «100 кращих товарів України 2015» у категорії освіжаючих кисломолочних напоїв. На даний момент асортимент компанії складається з наступних товарних одиниць (табл. 1).

Компанія розташована у селі Червоний Яр Криничанського району Дніпропетровської області. Постачальники забезпечують виробничі підрозділи сировиною, напівфабрикатами, комплектуючими виробами, паливом і енергією, матеріалами, робочою силою, послугами, необхідними для організації

виробництва та дистрибуції продукції. Дистрибуція продукції здійснюється через ТОВ «АТБ-маркет», «НОВУС Україна», «ФОЗЗІ-ФУД», «ОМЕГА», ПАТ «Галичина», які надають транспортні, торгові послуги, складські приміщення (рис. 1).

Таблиця 1

Асортимент продукції ТОВ «АНР ГРУП»

Найменування	Об'єм, л	Ціна з ПДВ, грн
Напій кисломолочний слабогазований ТМ «Ekofood»Тан 1% п/бут	0,5	10,26
Напій кисломолочний слабогазований Тан з базилікомТМ»Ekofood» 1% п/бут	0,5	10,32
Напій кисломолочний слабогазований Тан з кропом ТМ «Ekofood» 1% п/бут	0,5	10,32
Напій кисломолочний Айран ТМ «Ekofood» 0,8% стакан	0,200	7,14
Напій кисломолочний термостатний Мацун ТМ «Ekofood» 0,1% стакан	0,350	13,56
Фермерське молоко козине 3-6% ТМ «Ekofood», бут	0,3	23,04

У ході аналізу встановлено, що для виробництва продукції сировина для компанії постачається з чотирьох підприємств, які знаходяться у місті Радехів Львівської області, у селі Балівка Дніпропетровської області, у місті Дніпро, у місті Київ. Збут продукції відбувається через мережі чотирьох супермаркетів (АТБ, «Сільпо», «NOVUS», «VARUS») та торгівельну мережу Молочної компанії ПАТ «Галичина».

За традиційною класифікацією, розроблено Едгаром Гувером, існує три принципові стратегії розташування розподільчих складів: поблизу від ринків збуту, поблизу від виробництва або проміжне розташування. Е. Гувер, аналізуючи місця розміщення складів, ураховував як витрати, так і попит, та пропонував розміщати склади у кінцевих точках дистрибуції.

Розташування складів поблизу ринків збуту полегшує поповнення запасів клієнтів. Географічні розміри ринку, який обслуговується таким складом, залежать від бажаної швидкості постачань, від середнього розміру замовлення й від величини питомих витрат на місцеве транспортування. Головними критеріями роботи таких складів є забезпечення належної якості обслуговування або мінімізація логістичних витрат. Такі склади часто зустрічаються в торгівлі харчовими продуктами або промисловими товарами масового користування. Однак, розміщення поблизу ринків збуту характерно для багатьох галузей. Така стратегія економічно виправдана, оскільки це найдешевший спосіб швидкого поповнення запасів. Від правильно обраної географічної позиції об'єкта залежить його подальша функціональна здатність, відповідність загальноприйнятій класифікації і рентабельність. Вихідні дані для визначення місця розташування єдиного складу наведено у табл. 2, табл. 3.

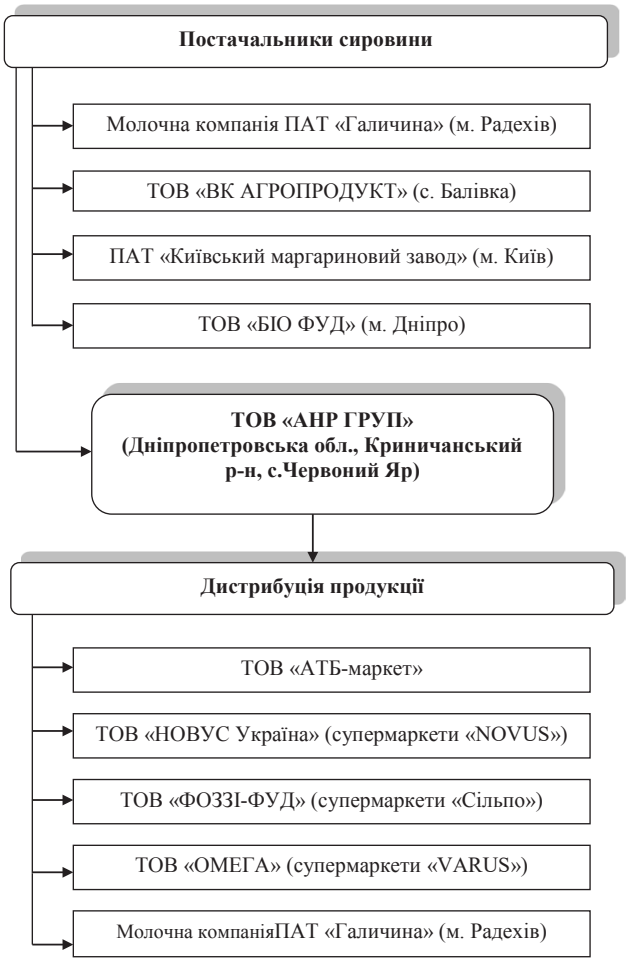


Рис. 1. Конфігурація логістичної мережі ТОВ «АНР ГРУП»

Таблиця 2

Мережа координат та відстані до місць знаходження постачальників сировини та клієнтів

№	Місце розташування	Координати		Відстань від с. Червоний Яр, відстань/ автодорогою (км)
		x	y	
1.	с. Червоний Яр, Криничанський р-н, Дніпропетровська обл.	48,2	34,3	-
2.	м. Львів	48,8	23,9	996/909
3.	м. Київ	50,5	30,5	503/457
4.	м. Дніпро	48,3	35	54,7/65,7
5.	м. Олешки (Херсонська обл.)	46,4	32,4	427/299
6.	с. Балівка (Дніпропетровська обл.)	48,4	34,5	55,1/66,3
7.	м. Радехів (Львівська обл.)	50,2	24,5	862/809

Ґрунтуючись на наведених даних, представимо географічне розташування логістичної мережі ТОВ «АНР ГРУП» (рис. 2).

Отримані результати дослідження та пропозиції:

1. З метою оптимізації витрат на перевезення та зберігання сировини, необхідної для виробництва продукції ТОВ «АНР ГРУП», в якості постачальників сировини, враховуючи потужності виробників варто розглянути:

– ТОВ «Молочний Дім» – виробник молочної продукції, що випускає продукцію під торговою маркою «Фанні»;

– Публічне акціонерне товариство «Комбінат «Придніпровський», що випускає свою продукцію під ТМ «Злагода» та «Любимчик».

2. Істотно впливає на витрати, які виникають у процесі постачання товарів до споживачів, а отже і на кінцеву вартість реалізованого продукту, побудова єдиного розподільного складу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підвищення вимог споживачів до виробників (до якості товарів, строків виконання замовлень, графіків постачань, асортименту, собівартості тощо) обумовлює необхідність застосування логістичного підходу. Останній забезпечує координацію обсягів закупівель матеріальних ресурсів та виробництва готової продукції з прогнозуючим маркетингом обсягів продажу, зменшує протиріччя між маркетингом, виробництвом, фінансами, сприяє оптимізації функціональних внутрішніх фірмових рішень.

Для визначення місця знаходження розподільного центру, враховуючи місце розташування ТОВ «АНР ГРУП» та розташування постачальників сировини і місця дистрибуції продукції, обсяги закупівель та збуту продукції була застосована стратегія проміжного розташування Едгара Гувера. Використовуючи метод визначення центра ваги та враховуючи наявність автомобільних доріг, визначено, що економічно доцільно розташувати регіональний склад у місті Вінниця або в одному з районних центрів Вінничини (м. Гайсин, м. Немирів), в яких оренда складських приміщень нижча.

Рис. 2. Географічне представлення логістичної мережі ТОВ «АНР ГРУП»

Таблиця 3

Розрахункова таблиця для визначення місця розташування єдиного складу

№	Назва постачальника/покупця	Обсяг закупівель/збуту, грн	
	Постачальники сировини	2015	01-09.2016
1.	Молочна компанія ПАТ «Галичина» (м. Радехів, Львівська обл.)	676564	802965
2.	ТОВ «ВК АГРОПРОДУКТ» (с. Балівка, Дніпропетровська обл.)	6865	10000
3.	ПАТ «Київський маргариновий завод» (м. Київ)	7000	9000
4.	ТОВ «БІО ФУД» (м. Дніпро)	30000	45000
	Дистрибуція продукції		
1.	ТОВ «АТБ-маркет»	88103	105232
2.	ТОВ «НОВУС Україна» (супермаркети «NOVUS»)	8159	29931
3.	ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД» (супермаркети «Сільпо»)	424676	828474
4.	ТОВ «ОМЕГА» (супермаркети «VARUS»)	23026	42417
5.	Молочна компанія ПАТ «Галичина» (м. Радехів, Львівська обл.)	75571	121704

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії // Є. В. Крикавський – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», Інтелект-захід, 2004. – 416 с.
2. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики: учеб.пос. : 2-е изд. // В.С. Лукинський. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
3. Чухрай Н.В. «Логістичне обслуговування»: підручник для вузів / Н.В. Чухрай: Львівська політехніка, 2006. – 350 с.
4. EdgarM. Hoover. The Location of Economic Activity.NewYork: McGraw-Hill, 1948. p. 11.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

BY IMPROVING TRADE AND BROKERING IN UKRAINE

УДК 339.17(477)

Трішкіна Н.І.
к.е.н., доцент, директор
Хмельницький торговельно-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті охарактеризовані основні й додаткові функції торговельно-посередницького підприємства. Досліджено одну із головний функцій – організація руху товару – як збутовий вид діяльності. Встановлено, що збутова діяльність є однією з найважливіших складових загальної стратегії розвитку торговельно-посередницького підприємства. Запропоновані шляхи удосконалення торговельно-посередницької діяльності, управління каналами розподіл за конкретними сферами діяльності.

Ключові слова: *торгівля, оптова торгівля, роздрібна торгівля, маркетинг, логістика, посередницька діяльність*

В статье охарактеризованы основные и дополнительные функции торгово-посреднического предприятия. Исследована одна из главный функций – организация товародвижения – как сбытовой вид деятельности. Установлено, что сбытовая деятельность является одной из важнейших составляющих общей стратегии развития торгово-посреднического предприятия. Предложены пути совершенствования торгово-посреднической деятельности, управление каналами распределение по конкретным сферам деятельности.

Ключевые слова: *торговля, оптовая торговля, розничная торговля, маркетинг, логистика, посредническая деятельность.*

The article described the basic and advanced features of trade and mediation company. Investigated one of the main functions – the organization of commodity – as a sale activity. Found that. Sales activity is one of the most important components of the overall strategy of trade and mediation company. The ways of improving trade brokering, managing distribution channels in specific areas of activity.

Key words: *trading, wholesale, retail, marketing, logistics, mediation.*

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в економіці України передбачає впровадження принципів і методології маркетингу та логістики в практичну діяльність підприємств, в тому числі і в торговельно-посередницьку сферу.

Сучасна організація усієї діяльності торгівельного посередництва повинна бути націлена на активізацію комерційних функцій. Такий підхід може базуватися тільки на використанні маркетингової та логістичної концепції управління виробництвом і збутом товарів та послуг, орієнтованої на споживача, яка забезпечує задоволення попиту населення, прискорення товаропросування та підвищення дохідності виробництва і торгівлі.

У процесі масштабних динамічних ринкових перетворень в Україні сформувався особливий феномен, а саме: безліч посередників-дилетантів, які пропонують до продажу все – від житла, земельних ділянок, до руди, металу, вугілля, літаків тощо. Це створило благодатне підґрунтя для так званої джоберської (перекупницької) діяльності, яка за своєю суттю є спекуляцією з метою одержання максимального прибутку за рахунок виробника і покупця товарів. Цю форму посередницького бізнесу досить часто супроводжує корупція і кримінал.

Крім того, всі негативні сторони нашого сьогоднішнього життя є наслідком тотального розвалу системи управління економікою в роки становлення ринкових відносин і вторгнення на всі рівні управління малограмотних й нечесних працівників. В цей період була втрачена державна регулююча роль в економіці й в країні створилась ситуація, коли не добросовісне підприємництво, а грабіжницьке привласнення державного майна стало причиною легкого і швидкого збагачення небагатьох, підірвало довіру населення до чесного бізнесу.

Усе це свідчить про необхідність дослідження різних аспектів розвитку торговельно-посередницької діяльності в економіці України, визначення шляхів удосконалення торговельного посередництва з метою повернення довіри до посередницької діяльності, ролі та місця посередництва у формуванні ринкових відносин, засад формування комплексного механізму управління комерційним посередництвом, виходячи з методичних та прикладних завдань реальної економіки і з врахуванням історичного аспекту та зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління підприємством на основі застосування концепцій маркетингу та логістики з використанням посередників знайшли своє вирішення в роботах зарубіжних і вітчизняних маркетологів – Ф. Котлера, Г. Армстронга, П. Дойля, Т. Левітта, С. Леві, М. Портера, П. Діксона, П. Андерсона, Ф. Вебстера, Г. Болта, В. Даненбурга, Р. Монкрифа, В. Тейлора, І.О. Бланка, А.В. Войчака, А.Ф. Павленка, В.Г. Герасимчука та інших, а також спеціалістів в галузі логістики К.М. Танькова, О.М. Тридід, Т.О. Колодизєвої, Р.Л. Биктимирова, В.А. Гречишникова, С.П. Диріна, А. Ф. Гумерова, Д.Є. Жаріна, А.Г. Схіртладзе, С.Ю. Юрасова та ін. Проте наукові праці про торговельне посередництво як форму підприємництва, його специфічні особливості практично відсутні.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка шляхів удосконалення торгово-посередницької діяльності на внутрішньому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговельно-посередницька мережа з метою підвищення результативності своєї діяльності повинна бути конкурентоспроможною в системі всіх ланок сфери товарного обігу. Вона повинна широко використовувати сучасні принципи менеджменту, маркетингу і логістики, постійно впроваджувати новітні форми й методи торгівлі, використовуючи найкращий світовий досвід у цій галузі, активно розвивати сервісні послуги на новітніх принципах ринкової взаємодії.

При розробці організаційних форм управління торговельно-посередницької системою слід враховувати множинність умов і факторів ефективного її функціонування в господарському механізмі. Це, в свою чергу, вимагає багатоваріантності й різнотипності організаційно-структурних рішень в галузі управління даною системою, повнішої типізації організаційних форм управління.

Однак, типізація доцільна лише тоді, коли спираєшся не на минулі, застарілі форми управління, а на прогресивні організаційні форми, які мають високу перспективу в майбутньому, що вимагає не тільки грамотного аналізу сформованих структур, що випливають з їх показників діяльності комерційних ланок сфери збагачення, а й прогнозного моделювання.

Використання торговельних посередників пояснюється в основному їх неперевершеною ефективністю в забезпеченні широкої доступності товару і доведення його до цільових ринків. Завдяки своїм контактам, досвіду, спеціалізації й розмаху діяльності посередники пропонують більше того, що вона звичайно може зробити поодинці.

В процесі торговельно-посередницької діяльності виконують функції:

– дослідницька робота – збір інформації, необхідної для планування і полегшення обміну;

– стимулювання збуту створення і поширення інформаційних комунікацій про товар;

– встановлення контактів – налагодження і підтримка зв'язку з потенційними покупцями;

– пристосування товару під вимоги покупців. Це стосується таких видів діяльності, як виробництво, сортування, монтаж та упаковка;

– проведення переговорів – спроби узгодження цін та інших умов для подальшого здійснення акту передачі власності або володіння;

– організація руху товару – транспортування і складування товару;

– фінансування – пошук і використання коштів для покриття витрат щодо функціонування каналу;

– прийняття ризику – прийняття на себе відповідальності за функціонування каналу.

Виконання перших п'яти функцій сприяє укладенню угод, а інших трьох – завершенню вже укладених угод. Торговельно-посередницькі підприємства бувають двох видів: з повним циклом обслуговування і з обмеженим циклом обслуговування. Торговельно-посередницькі підприємства з повним циклом обслуговування надають такі послуги, як зберігання товарних запасів, надання продавців, кредитування, забезпечення доставки товару і надання сприяння в галузі управління. За своїм характером це або торговці оптом, або дистриб'ютори товарів промислового призначення.

Торговці оптом торгують в основному з підприємствами роздрібного продажі, надаючи їм повний набір послуг, один від одного вони відрізняються головним чином широтою асортиментного набору товарів. Оптовики змішаного асортименту займаються декількома асортиментними групами товарів, щоб задовольняти як потреби роздрібних торговців з широким змішаним асортиментом, так і роздрібних підприємств з вузькоспеціалізованим товарним асортиментом. Оптовики вузького насиченого асортименту займаються однією або двома асортиментними групами товарів при значно більшій глибині цього асортименту. В якості основних прикладів можна привести підприємства, що займаються поставками ліків. Вузькоспеціалізовані оптовики займаються лише частиною тієї чи іншої асортиментної групи товарів, охоплюючи її на велику глибину. Всі вони надають своїм клієнтам більш повну можливість вибору і мають більш глибокими знаннями про товар.

Дистриб'ютори товарів промислового призначення продають переважно виробникам, а не роздрібним торговцям. Вони надають своїм покупцям ряд послуг таких, як зберігання товарних запасів, кредитування і доставка товарів. Вони можуть займатися або широкою товарною номенклатурою (в цьому випадку їх часто називають постачальними будинками), або змішаним, або спеціалізованим асортиментом. Дистриб'ютори товарів промислового призначення можуть займатися виключно матеріалами для технічного обслуговування, ремонту і експлуатації, деталями основного обладнання (такими, як підшипники, двигуни тощо) або самим устаткуванням (ручний і електроінструмент, вилочні навантажувачі тощо).

Оптовик з обмеженим циклом обслуговування надає своїм постачальникам і клієнтам набагато менше послуг.

Крім того, у світовій практиці склалася модель розвитку електронної комерції між бізнес-партнерами («бізнес-бізнес»). В Україні вже сьогодні є деякі передумови для реалізації цієї моделі електронної торгівлі.

Аналіз наукової літератури свідчить, що існує кілька підходів до управління збутом. Концепція вдосконалення виробництва стверджує, що споживачі будуть доброзичливі до товарів, які широко поширені і доступні за ціною, а, отже, керівництво має зосередити свої зусилля на вдосконаленні виробництва та підвищенні ефективності системи розподілу.

Концепція вдосконалення товару стверджує, що споживачі будуть прихильні до товарів, які пропонують найвищу якість, кращі експлуатаційні властивості й характеристики, а, отже, організація повинна зосередити свою енергію на постійному вдосконаленні товару і послуги.

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль стверджує, що споживачі не будуть купувати товари організації в достатніх кількостях, якщо вона не зробить значних зусиль у сфері збуту і стимулювання. Саме така концепція найбільш поширена в даний час, в нашій країні.

Концепція маркетингу стверджує, що запорукою високих продажів є визначення потреб цільових ринків і забезпечення бажаної задоволеності більш ефективними і більш продуктивними, ніж у конкурентів, способами. Суть концепції маркетингу може бути сформульована таким чином: «виробляєте те, що можете продати, замість того, щоб намагатися продати те, що можете зробити».

Комерційні зусилля щодо збуту – це зосередженість на потребах продавця, а маркетинг – це зосередженість на потребах покупця. Комерційні зусилля щодо збуту – це турбота про потреби продавця з перетворення його товару в готівку, а маркетинг – турбота про задоволення потреб клієнта у вигляді товару і цілого ряду чинників, пов'язаних зі створенням, постачанням і, нарешті, споживанням цього товару.

Завдання системи збуту товарів і послуг можуть бути стратегічними й тактичними. Стратегічні завдання пов'язані в основному з організаційно-комерційної функцією збуту, з формуванням та організацією збутових каналів. До них відносяться такі: прогнозування і планування перспективних потенційних каналів і шляхів збуту; обґрунтування і вибір прямого або непрямого типу збуту товарів, без або з включенням проміжних ланок (суб'єктів) на шляху товару від виробника до споживача (пряма поставка самою фірмою виробником; оптової або роздрібної організацією).

Стратегічні завдання також мають місце при організації фізичного переміщення товару до споживача. До них відносяться завдання маркетинг-логістики, які пов'язані з вибором оптимальних каналів і шляхів збуту, розміщення складів (їх функції, кількість і ємність), а також з розробкою маркетингових заходів щодо ефективного супроводу товарних потоків від виробника до споживача.

Тактичні завдання збуту стосуються роботи з вже існуючими клієнтами; реалізації програм щодо залучення нових покупців; пошуку й відбору комерційних пропозицій на поставку товару або надання послуг; організації стимулювання оплати замовлень; встановлення шляхів прямування комівояжерів, їх чисельності, мотивації й контролю; перевірки діяльності зовнішньої служби фірми-виробника, зокрема, наявності та достатності торгових запасів, необхідності презентації товару, заходів щодо підтримки збуту; встановлення структури і величини як загальних витрат, так і витрат за кожною складовою витрат, пов'язаних з фізичним розподілом товару, а також порівняння цих витрат з рівнем сервісу поставки; аналізу і розвитку комп'ютерного забезпечення в системі розподілу для оперативного відстеження попиту і пропозиції, а також розвитку самообслуговування, системи обліку і контролю над обсягами продажів і цінами реалізованих товарів для прийняття оперативних маркетингових заходів.

Управління каналами розподіл щодо торговельно-посередницької діяльності має на увазі прийняття рішень щодо наступних сфер:

– ефективні типи каналів розподілу;

– збір інформації з потенційними учасникам каналу (дистриб'юторам, дилерам тощо);

– потреби, вимоги, канали (де купують), цінова категорія, умови, на яких хотіли б працювати;

– планування продажів по каналах і між учасниками одного каналу;

– пакет умов для кожного каналу;

– управління комунікацією: постійний збір та обмін інформацією з учасниками каналу;

– контроль над учасниками каналу: оплата; контроль за цінами та якістю обслуговування;

– моніторинг учасників каналу / коригування (умов, клієнтської бази). Для оцінки та управління каналами розподілу може бути використана так звана CRM система (система контрольних показників). Ефективність її впровадження визначається, наприклад, такими показниками:

– витрати на залучення нового клієнта в середньому в 5 разів більше, ніж на утримання існуючого,

– більша частина компаній зі списку Fortune 500 втрачає 50% своїх клієнтів кожні 5 років,

– задоволений клієнт розповість про вдалу покупку в середньому 5 своїм знайомим. Незадоволений – мінімум 10;

– більша частина клієнтів окупається лише через рік роботи з ними (відповідно, якщо клієнт «пішов» до цього терміну, то він приніс збитки);

– збільшення частки утриманих клієнтів на 5% збільшує прибуток компанії на 50-100%.

Для більш оперативного реагування на мінливу ринкову ситуацію необхідний контроль не тільки за кінцевою фазою – надходженням грошових коштів, але і за всіма етапами процесу продажів. Важливими показниками роботи комерційної служби стають не тільки результати продажів (штуки, гроші), але і, так звані, «непродажні» показники – число активних звернень до потенційних клієнтів і від них, стан переговорів, що ведуться, причини відмови від співпраці, число «нових» або навпаки, «втрачених» клієнтів і багато іншого. А це – саме ті дані, які може дати керівництву підприємства використання в комерційній службі CRM-системи.

Стимулювання збуту – це система спонукальних заходів і прийомів, спрямованих на заохочення покупки і збільшення обсягів продажів. Основні цілі стимулювання можна розбити на три групи: стратегічні, специфічні і ситуаційні.

Ефективне управління збутом має на увазі й побудову оптимальної збутової служби на самому торговому підприємств. В рамках цього напрямку повинні бути вирішені наступні питання:

– структура, штат відділу продажів;

– принцип розподілу функцій у відділі (по територіях, по групах клієнтів, за товарними лінійок тощо);

– технічна підтримка відділу продажів.

– регулярні планування і контроль роботи відділу та його співробітників;

– найм, відбір та адаптація співробітників;

– мотивація співробітників;

– навчання, обмін досвідом, спільне підведення підсумків;

– оцінка роботи відділу, розрахунок вартості продажів, регулювання витрат на продажу;

– оцінка особистої ефективності співробітників.

Нарешті, важливим елементом системи збуту є аналіз і контроль, який в зарубіжній практиці називається «аудитом збуту». Аудит системи збуту переслідує три мети:

1) оцінка ефективності систем управління продажами;

2) виявлення «вузьких місць» (різного роду ризиків або недоліків, що можуть призвести негативними наслідками для організації) в системах управління і визначення (розробка) запобігають або мінімізують їх механізмів внутрішнього контролю;

3) внесення рекомендацій, які стосуються вдосконалення систем управління продажами.

Аудит системи управління продажами може проводитись за наступними напрямками:

– контроль (аудит) ємності реальних (освоєних) і потенційних (нових) ринків збуту продукції, що випускається і нової (планованої до випуску) продукції організації,

– контроль критеріїв сегментування ринків,

– контроль основних кон'юнктуро-утворюючих факторів реальних і потенційних ринків збуту, в тому числі: комерційно-економічних, що включають загальну економічну ситуацію в регіонах збуту, фінансовий стан й інші особливості покупців, реальний платоспроможний попит на конкретні види продукції, що випускається і його динаміку, співвідношення попиту та пропозиції, еластичність попиту на певні види продукції, а також середній рівень цін, обсяги поставок, технічний рівень (технології виробництва) і якість (споживчі властивості) конкуруючої продукції (товарів замінників); конкурентне середовище; законодавство в сфері економіки, політичну й соціальну стабільність в регіонах збуту; соціально-демографічні чинники; переваги певних груп покупців (сегментів ринку),

– оцінка можливостей підприємства для завоювання і утримання певних часткою ринків (включаючи в результаті продажу нових і модифікованих виробів),

– контроль інформації про задоволеність споживачів якістю (споживчими властивостями й характеристиками) і ціною виробленої організацією продукції,

– контроль інформованості потенційних покупців про продукцію організації; вивчення їх вимог і переваг, а також спонукальних мотивів покупок,

– контроль можливих технологічних змін в галузях, де можуть з'явитися товари-аналоги,

– контроль за діяльністю основних конкурентів і складання висновків про їх можливу політику на ринку,

– облік тенденцій зміни обсягів продажів продукції за її видами, групам покупців (ринкових сегментах) і регіонах збуту з урахуванням сезонного фактора,

– визначення найбільш рентабельних сегментів бізнесу, які потребують зосередження основних ресурсів і концентрації бізнес-проектів організації,

– контроль конкурентоспроможності продукції: оцінка адекватності продукції, що випускається і знаходиться в стадії проектування продукції вимогам цільових ринків (з урахуванням прогнозів зміни ринків і потреб); зіставлення її споживчих властивостей (функціональних, експлуатаційних, ергономічних), ціни і витрат виробництва з аналогічними показниками конкуруючої продукції (аналогічної продукції, що випускається конкурентами), а також товарів-замінників,

– контроль еластичності попиту на конкретні види продукції конкурентів і цінової політики основних конкурентів,

– оцінка різних варіантів (стратегій) ціноутворення, в тому числі на нову продукцію на основі комплексного аналізу наступних факторів: прийнятих маркетингових стратегій по кожній асортиментній групі (позиції) відповідно до цілей підприємства в певній конкурентному середовищі, еластичності попиту на конкретні види продукції, цін основних конкурентів, а також прогнозування змін різних складових витрат виробництва.

– контроль стадій життєвого циклу товарної продукції по кожній асортиментній групі з метою інформаційного забезпечення прийняття рішень, спрямованих на впровадження більш досконалих видів продукції та вилучення з виробничих програм застарілих виробів, випуск яких економічно не вигідний,

– оцінка рішень щодо широти товарного асортименту (нарощування, насичення) і товарної номенклатури (широта, насиченість, глибина, гармонійність),

– оцінка ефективності реклами (її впливу на збут продукції організації), визначення цільових сегментів ринку (об'єктів реклами), на яких повинні бути спрямовані рекламні впливу,

– облік рекламної практики інших організацій, в тому числі конкурентів, з метою визначення шляхів вдосконалення рекламної діяльності організації.

Виходячи з усього вищесказаного, управління збутом можна визначити як аналіз, планування, втілення в життя і контроль за рухом товарів від виробника до споживачів заради досягнення певних завдань організації, таких, як отримання прибутку, зростання обсягу збуту, збільшення частки ринку тощо.

Таким чином, збут є найважливішою комерційної функцією торговельно-посередницького підприємства. Всі інші функції стосовно нього мають підлегле значення. Виходячи з викладеного, управління збутом можна звести до виконання наступних основних операцій: знаходження покупців товарів (встановлення ринку збуту), встановлення господарських зв'язків з покупцями товарів, вибір форм і методів продажу, каналів розподілу товарів, рекламно-інформаційна діяльність, стимулювання збуту і його аудит.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що збутова діяльність є однією з найважливіших складових загальної стратегії розвитку торговельно-посередницького підприємства. На її формування впливає багатьох чинників. У той же час рішення, пов'язані зі змінами в збутовій політиці вимагають ряду заходів, як в кадровій сфері, так і у фінансовій, маркетинговій, логістичній галузях. Основним показником ефективності зміни збутової діяльності є збільшення прибутку і рентабельності продажів.

Основними цілями торговельно-посередницької діяльності є: отримання підприємницького прибутку в поточному періоді, а також гарантії його отримання в майбутньому, максимальне задоволення платоспроможного попиту споживачів, довгострокова ринкова стійкість, позитивна репутація на ринку і визнання з боку громадськості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бушуева Л.И. Методы прогнозирования объема продаж // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – С. 15-29.

2. Головкіна Н.В. Стимулювання збуту: теорія, практика і перспективи // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 2. – С. 47.

3. Должанський І.З., Загорна Т.О. та інші. Управління потенціалом підприємства. Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури. – 2006. – 362 с.

4. Козін С.В. Організація схеми збутової мережі торговельного підприємства // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 3. – С. 26 – 29.

5. Крикавський Є.В. Логістичне управління: [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.

6. Кузьменко А.А. Дослідження маркетинг-логістичної системи в діяльності підприємства залізничного транспорту / А.А. Кузьменко // Вісник економіки транспорту і промисловості № 45, 2014. – С. 168 – 174.

7. Млинко І.Б. Впровадження контролінгу маркетингу на підприємствах ВПГ України: необхідність, основні переваги та проблеми / І.Б. Млинко // Економіка № 1 (6), 2013. – С. 89 – 94.

ЗАКОНОМІРНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

LAWS MANAGEMENT LABOR POTENTIAL ENTERPRISES

УДК 331.101

Харун О.А.
к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний університет

У статті досліджено категорії «управління», «закон» та «закономірність». Розглянуто найважливіші закономірності управління персоналом підприємств. Виокремлено загальні та специфічні закономірності управління трудовим потенціалом підприємств.

Ключові слова: *управління, закономірність, персонал, трудовий потенціал, підприємство.*

В статье исследованы категории «управление», «закон» и «закономерность». Рассмотрены важнейшие закономерности управления персоналом предприятий. Выделены общие и специфические закономерности управления трудовым потенциалом предприятий.

Ключевые слова: *управление, закономерность, персонал, трудовой потенциал, предприятие.*

In the article the investigational of «management», «law» and «conformity to law». Considered the most important laws of human resource management enterprises. Distinguish the general and specific patterns of labor potential enterprises.

Key words: *management, law, personnel, labor potential of the enterprise.*

Постановка проблеми. Сучасні ринкові умови господарювання, які характеризуються невизначеністю, динамічністю, ризикованістю, підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби обумовлюють зміщення акцентів уваги на персонал підприємства, що стає основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Персонал є стратегічним ресурсом підприємства, який вимагає пошуку нових механізмів управління ним для забезпечення результативності його роботи в довгостроковій перспективі.

Оптимальна структура персоналу підприємства дозволяє працівникам найбільш ефективно реалізовувати свій трудовий потенціал. Трудовим потенціалом працівника є сукупність фізичних і культурних якостей, які визначають його можливість і межі участі у трудовій діяльності, досягнення в певних умовах заданих результатів і самовдосконалення в процесі трудової діяльності [1].

Виходячи з цього, особливої актуальності набуває вивчення можливостей ефективного управління трудовим потенціалом підприємства, що зумовлює необхідність визначення закономірностей управління ним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням трудового потенціалу присвячені праці таких відомих вітчизняних вчених, як: О. Амоша, С. Бандур, Д. Богиня, О. Грішнова, М. Долішній, С. Злупко, Е. Лібанова, І. Лукінов, Н. Лук'янченко, В. Мікловда, М. Новікова, В. Онікієнко, І. Петрова, С. Писаренко, М. Пітюлич, В. Пономаренко, У. Садова, Л. Семів, В. Стешенко, Л. Шевчук та інших. Однак, дослідження трудового потенціалу в ринкових умовах розвитку вимагає застосування широкого арсеналу методичного інструментарію, який дозволяє виявити тенденційні закономірності та проблемні напрями в явищах та процесах, що детермінують його формування і реалізацію.

Постановка завдання. Метою статті є визначення закономірностей управління трудовим потенціалом підприємств, які б забезпечувала конкурентоспроможність та життєздатність конкретного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління – це складне і багатофункціональне завдання, пов'язане із взаємодією багатьох інтеграційних основ: плануванням, організацією, координацією, мотивацією і контролем, що забезпечують нормальні умови продуктивної й ефективної трудової діяльності персоналу і одержання результатів, які відповідають цілям підприємства [2].

Управління є специфічним видом трудової діяльності персоналу, яке підпорядковується своїм специфічним законам і закономірностям.

Категорії «закон» та «закономірність» відносяться до однієї групи. Як і закони, закономірності встановлюють загальні, суттєві та необхідні зв'язки між явищами, що вивчаються. В теорії управління закономірність розглядають як первісне формування закону на початку його теоретичного осмислення та дослідження [3, с. 65].

Зауважимо, що управління трудовим потенціалом персоналу підприємства опирається на закони і закономірності, що вивчаються різними науками, пов'язаними з управлінням. Проте, управління трудовим потенціалом підприємств підпорядковується і закономірностям, властивим тільки цьому процесу. Закономірність управління трудовим потенціалом персоналу – об'єктивно існуючий необхідний зв'язок явищ, внутрішній істотний взаємозв'язок між причиною і наслідком, стійке співвідношення між явищами, пов'язаними з управлінням персоналом, взаємовідносинами між персоналом, які накладають значний відбиток на їх характер.

На думку Л.Д. Хазанова, до найважливіших закономірностей управління персоналом підприємств відносяться закономірності: синергії, інформованості й впорядкованості, розвитку, композиції [4].

Так, закономірність синергії виявляється в прирості енергії підприємства, що перевищує силу індивідуальних зусиль персоналу даного підприємства. Цей феномен і визначив перехід людства до організаційних форм трудової та громадської діяльності. Синергія виділяє підприємство з ряду інших систем матеріального світу, так як для всіх природних систем характерний закон збереження і перетворення енергії, відповідно до якого в будь-якій замкнутій системі кількість енергії залишається постійною. Однак, відповідно до закономірності синергії в соціальних системах управління можлива зміна внутрішньої енергії як в сторону збільшення, так і зменшення. Найбільш важливою особливістю дії закону синергії в рамках соціальної системи управління визнається можливість управління приростом енергії.

Закономірність інформованості й впорядкованості полягає в тому, що будь-яка соціальна система управління може існувати тільки за умови інформаційного забезпечення. Інформація всередині системи повинна бути структурована і впорядкована у вигляді прямих і зворотних зв'язків, адже управління можливе тільки при наявності комунікацій. У сучасному суспільстві рівень розвитку підприємств визначається не тільки економічними та природними ресурсами, але і станом інформаційного забезпечення (або інформаційного середовища). Інформаційне середовище містить сукупність всіх знань, якими володіє персонал підприємства. Частина цих знань втілена в матеріальних цінностях і засобах виробництва. У той же час значна частина інформаційного середовища існує у вигляді норм загальної та політичної культури, моралі та ін.

Закономірність розвитку зводиться до в того, що соціальна система управління здатна до розвитку, тобто підприємство змінюється в часі (створюється, розвивається і перестає існувати). Іншими словами, підприємство має своє минуле, сьогодення і майбутнє. При цьому розвиток підприємства має здійснюватися цілеспрямовано. Мета управління – це бажаний стан системи управління. Правильне визначення цілей розвитку – запорука успішного розвитку підприємства. Після формування мети вибирається стратегія розвитку, а потім реалізується обрана стратегія.

До числа найважливіших закономірностей управління відноситься і закономірність композиції, яка відображає прагнення підприємства до об'єднання. Закономірність композиції особливо актуальна для сучасних підприємств в умовах економічної нестабільності й різких коливань ринкової кон'юнктури, економічного тиску з боку конкурентів. В таких умовах об'єднання підприємств забезпечує їх більш ефективне просування до загальної мети. Відповідно, для всіх учасників об'єднання повинна існувати єдина мета, в рамках досягнення якої розробляється стратегія спільних дій та її реалізація.

Використовуючи результати дослідження, проведеного провідними економістами, а також досвід побудови системи управління трудовим потенціалом підприємств, можна виокремити загальні та специфічні закономірності управління трудовим потенціалом (рис. 1) [3-6].

Об'єктивною основою пред'явлення вимог до системи і технології управління трудовим потенціалом підприємства є основні закономірності: цілісності; предметності; спрямованості на результат; стадійності; послідовності, зміни стадій, станів.

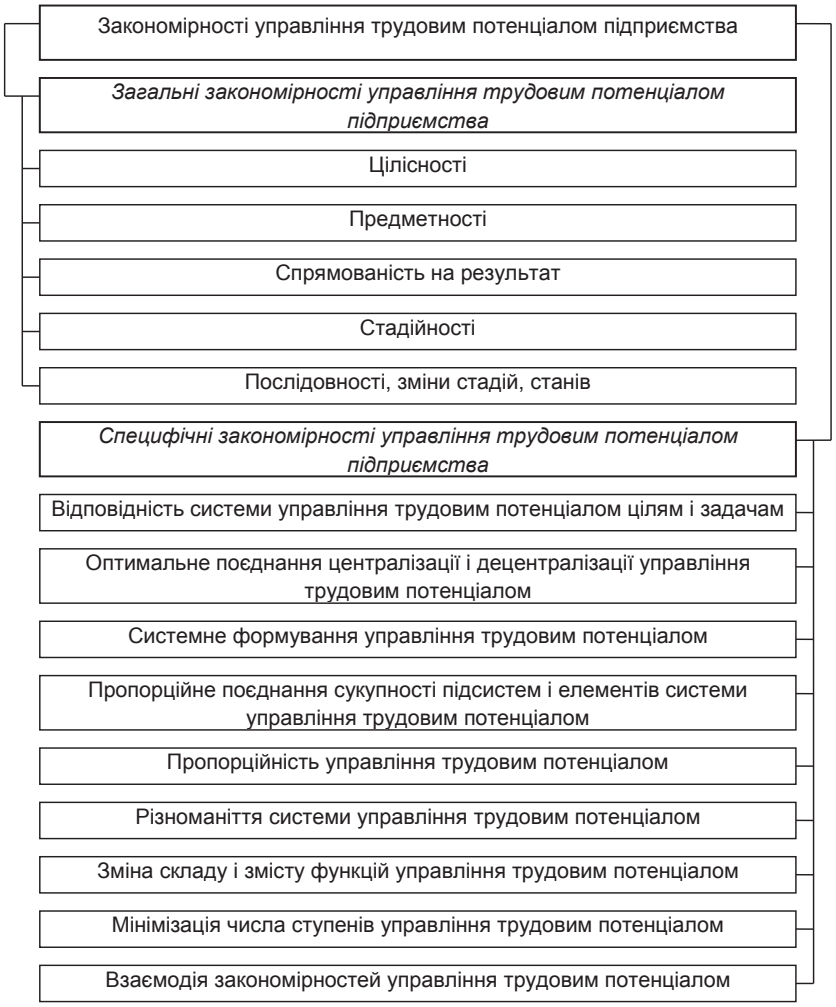


Рис. 1. Загальні та специфічні закономірності управління трудовим потенціалом підприємств

Цілісність – сукупність безпосередньо взаємопов'язаних і взаємообумовлених, доцільних, повторюваних, що змінюють чітку структуру елементів управління трудовим потенціалом.

Предметність – конкретний підхід до розуміння і здійснення зміни етапів, стадій, фаз управління трудовим потенціалом.

Спрямованість на результат – очікуваний підсумок – це фактор, що обумовлює зміст, організацію і методику процесу управління трудовим потенціалом.

Стадійність – наявність стадій, етапів і їх завершеність – одна з визначальних закономірностей процесу управління трудовим потенціалом.

Послідовність, зміна стадій, станів – за прогнозуванням слідує проектування, а за ним – планування, безпосередній вплив на об'єкт управління, перевірка виконання.

Серед специфічних закономірностей управління трудовим потенціалом підприємств можна виокремити [6, с. 103-105]:

– відповідність системи управління трудовим потенціалом персоналу цілям, особливостям, станам і тенденціям розвитку виробничої системи. Суть полягає у відповідності системи управління персоналом вимогам виробництва;

– оптимальне поєднання централізації й децентралізації управління трудовим потенціалом персоналу. Це означає визначення ступеня централізації функцій управління персоналом в поєднанні з децентралізацією частини функцій. Рівень централізації управління трудовим потенціалом персоналу змінюється з розвитком виробництва і зміною його форм. Важливо встановити, на якому рівні ієрархії приймається рішення. Чим вище рівень, на якому приймається рішення, і нижчий ступінь, для якої воно призначене, тим вище рівень централізації управління трудовим потенціалом персоналу, і навпаки;

– системне формування управління трудовим потенціалом персоналу. Суть полягає в необхідності врахування всіх можливих взаємозв'язків всередині системи управління персоналом, між її підсистемами і елементами, між системою управління трудовим потенціалом персоналу й системою управління підприємства в цілому, а також виробничою системою і зовнішнім середовищем;

– пропорційне поєднання сукупності підсистем і елементів системи управління трудовим потенціалом персоналу. Удосконалення однієї підсистеми або елемента системи управління трудовим потенціалом персоналу може привести до диспропорцій в цілісній системі управління. Тому необхідно пропорційно удосконалювати всі підсистеми і елементи системи управління трудовим потенціалом персоналу;

– пропорційність виробництва і управління. Пропорційність у всіх частинах і на всіх щаблях системи управління, в тому числі системи управління трудовим потенціалом персоналу, є необхідною умовою високоефективної діяльності підприємства. Вона визначає також оптимальність співвідношення чисельності працівників системи управління трудовим потенціалом персоналу і виробничої системи;

– необхідність різноманіття системи управління трудовим потенціалом персоналу означає, що система управління трудовим потенціалом персоналу повинна мати деяку ідентичність по відношенню до виробничої системи і володіти не меншою складністю, ніж остання. Просту систему управління трудовим потенціалом персоналу неможливо створити для складної системи управління;

– зміна складу і змісту функцій управління трудовим потенціалом персоналу означає, що з розвитком підприємства зростає роль одних функцій управління персоналом і знижується – інших на різних щаблях управління і змінюється їх зміст;

– мінімізація числа ступенів управління трудовим потенціалом персоналу. Суть полягає в тому, що чим менше рівнів управління має система управління трудовим потенціалом персоналу, тим вона ефективніше працює;

– взаємодія закономірностей управління трудовим потенціалом персоналу. Перебіг процесів управління трудовим потенціалом персоналу є результатом дії результуючих сил, кожна з яких підпорядковується тій чи іншій закономірності управління. Закономірності безпосередньо взаємодіють, впливаючи одна на одну своїми властивостями, утворюючи інтегровану, результуючу силу.

Отже, закономірності управління трудовим потенціалом відображають об'єктивно існуючі, систематично повторювані, істотні взаємозв'язки між різними елементами і явищами в процесі управління.

Відзначимо, що ще не всі закономірності управління трудовим потенціалом ґрунтовно вивчені та відкриті. Закономірності (як і закони) можуть припиняти свою дію в силу зміни умов виробництва і управління, а також в силу припинення або початку дії економічних законів розвитку. У міру переходу до ринку такі зміни відбуваються особливо інтенсивно.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в сучасних умовах економіка України вступає в якісно новий період свого розвитку, і сьогодні, як ніколи раніше, важливим є вивчення такого економічного ресурсу, як трудовий потенціал. Формування та використання трудового потенціалу багато в чому визначається ефективним управлінням ним. Управління трудовим потенціалам має реалізовуватись на основі закономірностей управління, які пронизують всю управлінську діяльність, впливають на стан всіх підсистем і елементів сис-

теми управління підприємством, вони не залежать від волі й бажання персоналу. Закономірності потрібно вивчати і знати напрямки їх дії й взаємодії. Нехтування ними може призвести до дій з боку персоналу, які викличуть небажані наслідки і проблеми, вирішення яких потребує додаткових витрат праці та ресурсів, тому їх необхідно свідомо використовувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карасёв М.А. Персонал организации: понятие, структура и методы управления: [Электронный ресурс] / М.А. Карасёв // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. – № 5, Т. 7. – Режим доступа: http://naukovedenie.ru/PDF/57EVN515.pdf

2. Турило А.М. Економічні проблеми управління трудовим потенціалом гірничо-збагачувальних комбінатів / А.М. Турило, Р.В. Короленко // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 1. – С. 69-76.

3. Скібіцька Л.І. Менеджмент / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.

4. Хазанова Д.Л. Управление персоналом коммерческой организации: учебное пособие / Д.Л. Хазанова, М.А. Блюм, Д.Н. Малышев. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 112 с.

5. Базарова Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 560 с.

6. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.

ЯКІСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ
QUALITY OF MARKETING MANAGEMENT BUILD ORGANIZATIONS

УДК 338.58:65.014

Ширяєва Н.Ю.
к.т.н., доцент кафедри менеджменту та управління проектами
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Аналізується важливість сприйняття маркетингової філософії всім персоналом. Розкриваються чинники, що впливають на реальність позитивного зв'язку маркетингового менеджменту та конгруентної філософії ІСО в будівельних бізнес-організаціях.
Ключові слова: *маркетинг, менеджмент, якість, система управління якістю.*

Анализируется важность восприятия маркетинговой философии всем персоналом. Раскрываются факторы, влияющие на реальность позитивной связи маркетингового менеджменту и конгруэнтной философии ИСО в строительных бизнес-организациях.
Ключевые слова: *маркетинг, менеджмент, качество, система управления качеством.*

Analyzes the importance of perception of the marketing philosophy of all personnel. Revealed the factors that affect the reality of a positive relationship marketing of management and congruent ISO philosophy in building the business organizations.
Key words: *marketing, management, quality, quality management system.*

Постановка проблеми. В досліджуваних будівельних організаціях є певні проблеми управління маркетингом, а саме: мають місце сигнали недосягнення маркетингових цілей, існує ймовірність досягнення цілей, проте керівнику необхідно вибрати такий курс дій, котрий дозволяє на сто відсотків скористатися всіма сприятливими обставинами. Так, наприклад, недостатньо задіяний комунікативний потенціал (від 9 до 32%), аналітичний потенціал (від 15 до 25%), виробничий потенціал (в межах 30%). Поведінка будівельних організацій не завжди має клієнторієнтованість.

Згідно вимогам стандартів з якості серії ІСО 9000-2009 в будівельних організаціях повинна активно діяти система менеджменту якості, тобто сукупність раціональної організаційної структури, методик управлінських процесів та ресурсів, які необхідні для здійснення управління якістю, зокрема маркетингового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З точки зору конгруентної діяльності будівельних організацій маркетинговий менеджмент має особливе значення. Увагу цьому питанню присвячено у наукових дослідженнях напряму «Менеджмент-освіта і управління якістю в будівельному комплексі України» як складової програми «Проблеми розвитку менеджменту і маркетингу будівельного сектора Півдня України» (держ. реєстр. № 0106U000951). Проміжні висновки наукових досліджень відображені в працях вчених Сахацького М.П., Селезньової О.В., Ажаман І.А., Педько І.А, Ширяєвої Н.Ю. тощо [1, с. 278; 2, с. 11].

Відомо, що ефективна система координат бізнес-менеджменту вимагає клієнторієнтованості, ресурсозбереження, системного мислення і соціальної відповідальності перед споживачем (замовником, суспільством, конкурентами та іншими зацікавленими учасниками); орієнтація на партнерство з науковим персоналом; розвиток управління знаннями та компетенціями. Приємно відзначити позитивну динаміку розвитку вітчизняних будівельних бізнес-компаній в сфері житлового будівництва, зокрема, будівельних компаній в місті Одеса «Будова», «Кадорр груп», «Мікромегас» та інші. Результат високих темпів виробництва та обсягів продажів вказаних компаній підтверджується як держстатистикою України, так і позитивними відгуками від споживачів.

Постановка завдання. Для будівельних бізнес-організацій існує важлива обставина, яка посилює роль маркетингу та неминучість прийняття філософії ІСО, – це посилення *компетенції* споживача. Споживач стає все більш вимогливим до якості та надійності будівельної продукції/послуг, створюються споживацькі мережі та спілки. Якщо додати до цього те, що зміна переваг, потреб та смаків покупців активізуються, то зростає цінність *якісного* маркетингового менеджменту в будівельних організаціях.

Методи маркетингу не стандартизовані, проте маркетинг дає вихідні дані для положень системи якості менеджменту, яка повинна активно функціонувати в будівельних організаціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдання, які реалізуються під час активізації процесу маркетингового менеджменту та при розробленні системи управління якістю в будівельних організаціях, вимагають активного функціонування *клієнторієнтованої* моделі, яка передбачає:

– ідентифікацію споживачів, диференціацію їх на групи з вибором стратегії й тактики, орієнтовані на кожну цільову групу;

– ідентифікацію споживацьких властивостей будівельної продукції/послуг, які несуть цінність для покупця;

– ефективне функціонування комунікаційної діяльності зі споживачем, а також засоби моніторингу споживацьких настроїв та обробки інформації;

– зв'язок результатів з практичними діями;

– наявність системи відпрацювання змін за результатами маркетингових досліджень;

– структурування функцій якості та гнучкість бізнес-процесів;

– здатність системи управління до реінжинірингу виробничих бізнес-процесів на основі структурованої функції якості.

Розроблення якісних управлінських рішень потребують «науково-прикладних методичних підходів та інструментарію щодо управління процесом формування та реалізації стратегії розвитку будівельних організацій» [3, с. 12].

Виходячи з цілей управління якістю маркетингової діяльності, керівництво будівельних організацій «формулює сукупність завдань та заходів з якості: чітке визначення потреб споживача – цінності продукту/проекту; попереджувальні та корегуючи заходи з метою незадоволення споживача; оптимізація витрат на забезпечення необхідного рівня наданих послуг з точки зору якості; постійний аналіз вимог до послуг та досягнутого рівня з метою виявлення резервів зростання якості маркетингової діяльності»; використовуючи при цьому CRM-системи [4, с. 29]. Термін «клієнт-орієнтованість» частіше можна зустріти в потоках Інтернет-інформації про ефективні технології продажів.

Основний бізнес-ефект від клієнт-орієнтованості полягає в створенні та підтримці умов для отримання гарантованого, прогнозованого прибутку, за рахунок ефективного втримання постійних клієнтів й керованого розвитку відношень з новими клієнтами. Принципи клієнт-орієнтованості: а) уважне відношення до клієнта та його потребам; б) максимальна проява поваги до клієнта; в) постійне вивчання особливостей поведінки клієнта, збір та обробка інформації про клієнта та його бізнес-оточення; г) постійне покращення та вдосконалення якості товарів та послуг; д) відкрите, своєчасне, об'єктивне та справедливе вирішення спорів та конфліктів, які виникли у процесі співпраці; е) надання клієнту об'єктивної, достовірної та повної інформації щодо здійснюваної угоди; ж) своєчасне виконання своїх обов'язків та обіцянок перед клієнтом.

Питання якості при вивченні та аналізі ринку. Завданням маркетингового менеджменту як складової системи управління якістю є визначення та стимулювання потреби в послузі та попиту на неї, для цього використовують засоби опитування та співбесіди. Керівництво вводить методики планування та проведення заходів щодо вивчення ринку, що пов'язані із забезпеченням якості маркетингу.

Короткий опис послуг будівельних організацій на підставі результатів вивчення тенденцій ринку, включаючи дані про галузь та кінцевих користувачів; потреб споживача; контрактних вимог; аналіз діяльності конкурентів з використанням концепції бенчмаркінгу.

Управління виконанням якісних послуг будівельними організаціями. Перед проведенням розробки послуг керівництво згідно зі стратегічними планами організації вводить методики планування, організації, підготовки й реалізації процесу маркетингового менеджменту, при цьому до обов'язків керівництва входить забезпечення усіма необхідними ресурсами (людськими, фінансовими, інформаційними, матеріально-технічними), засобами та інструментами відповідно до затвердженого графіку виконання кожного процесу; створення середовища, яке сприяє професійному росту.

Керівництво також встановлює методи вимірювання показників маркетингового менеджменту, щоб визначити, чи було досягнуто запланованих цілей.

Якість рекламної діяльності. Будь-яка реклама послуг будівельної організації повинна відображати її технічні умови і будуватися з урахуванням того, як буде сприйнята якість послуги, що надається. Функція маркетингу при цьому повинна враховувати ризик відповідальності за незадовільну якість та фінансові наслідки занадто збільшеної або необґрунтованої рекламної ціни послуги.

Одним з чинників, який впливає на позитивну результативність маркетингового менеджменту, є *швидкість* реагування будівельного бізнесу на зовнішні обставини. Цінність часу як ресурсу підлягає все більшій обізнаності у комерційній діяльності, тому у сучасному менеджменті отримала розвиток управлінська технологія *time-management*, її впровадження забезпечує конкурентоздатність та лідерство бізнес-організації, а також підвищує лояльність споживача як постійного клієнта до цієї компанії. Тому в умовах, коли ділова обстановка швидко змінюється, а споживач має безліч альтернативних пропозицій, маркетинговий менеджмент стає функціонально складним бізнес-процесом, що потребує професіоналізму маркетологів, ретельного системного аналізу інформації та адекватних маркетингових досліджень, а серед стратегічних завдань в системи управління якістю в будівельних організаціях повинні бути передбачені: питання якості при вивченні та аналізі ринку; управління виконанням якісних послуг будівельною бізнес-організацією; якість рекламної діяльності та інші.

До описаного вище матеріалу треба додати важливий принцип філософії ІСО про те, що успіх будівельних організацій визначається не тільки якісною роботою служби маркетингу, але й обізнаністю та залученням *усіх працівників* щодо маркетингового менеджменту.

Висновки з проведеного дослідження. Для частини організації будівельного комплексу України характерною рисою є формальний підхід до постійного вдосконалення/розвитку здібностей бізнесу і самої організації, іншими словами дотримання вимог національних та міжнародних стандартів якості обмежується лише розробкою формально чинного Положення про систему

управління якістю продукції/послуг; а «проривні» проекти, орієнтовані на постійне зростання якості виробничо-господарської діяльності, реалізуються в недостатній мірі.

По-перше, маркетинговий менеджмент в будівельних бізнес-організаціях необхідно вживати як ключовий бізнес-процес в системі управління якістю, який не зводиться тільки до підтримки служби продажів. Саме маркетологи повинні узяти на себе функцію координатора процесу розробки стратегії компанії, у разі відсутності в ній підрозділу стратегічного розвитку; розробки структури бази даних управління знаннями у взаємовідносинах зі споживачем; діловими партнерами та іншими учасниками ринку; планування політик асортиментної, ціноутворення та товароруху; аналізу ефективності усього комплексу здійснених маркетингових комунікацій. Безумовно, маркетологу необхідно стати власником і таких бізнес-процесів, як аналіз кон'юнктури ринку будівельної продукції/послуг, здійснення рекламних, директ-маркетингових и PR-акцій, враховуючи створення та просування бренду.

По-друге, з точки зору інтеграції різних сфер виробничо-господарської діяльності будівельних бізнес-організацій маркетинговий менеджмент має особливе значення. Проте, методичний інструментарій маркетингового менеджменту для вітчизняних будівельних організацій не стандартизований, тому основним завданням науковців є подальше проведення наукових досліджень у цьому напрямку та відображення їх результатів у навчально-методичних матеріалах (методичних вказівках щодо виконання курсових досліджень, практичних завдань та інших) для студентів галузі знань «Менеджмент».

По-третє, напрямами щодо забезпечення вирішення поставлених завдань маркетингового менеджменту у системі якості будівельних організацій повинні бути: а) визначені і встановлені потреби й вимоги споживача (інвестора), інші вимоги до будівельної продукції; б) обґрунтовані (з використанням допоміжних даних) обсяги випуску будівельної продукції певного рівня якості за встановленими технічними вимогами та за оптимальних витрат; в) проаналізовано можливості ринку будівельних матеріалів, деталей, обладнання, їх якість та можливості забезпечення постачання у необхідні строки.

Четверте, у документі будівельних організацій «Стандарт якості» з функцій маркетингових досліджень рекомендується визначати порядок встановлення показника рівня якості й заходів щодо їх забезпечення з максимальною ефективністю за оптимальних витрат. Документ «Стандарт якості» у рамках маркетингу передбачає такі підрозділи: 1. Організація маркетингу (загальні положення). 2. Порядок визначення ринків збуту та вимог до якості. 3. Реклама будівельної продукції.

Таким чином, резерви застосування сучасного маркетингового інструментарію можуть бути виявлені при консультуванні й пошуку найбільш оптимального використання сучасних економічних підходів у плануванні й організації маркетингової діяльності.

Резерви застосування сучасного маркетингового інструментарію можуть бути виявлені при консультуванні й пошуці найбільш оптимального використання сучасних економічних підходів у плануванні й організації маркетингової діяльності.

Активізація потенціалу маркетингового менеджменту дозволить чисельно оцінювати повноту використання маркетингових ресурсів будівельними організаціями та буде стимулювати більш обґрунтоване прийняття управлінських рішень у сфері маркетингового менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ширяева Н.Ю. Гармонизация отношений в системе «высшее образование – наука – бизнес» / Сборник научных статей «Инновационное развитие экономики: предпринимательство, образование, наука», Минск, ГИУСТ БГУ, 2015. – С. 278-280.

2. Ширяєва Н.Ю., Тріколіч А.М. Інноваційно-інвестиційний менеджмент будівельних підприємств в Україні / Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології: Матеріали XII щорічної міжвузівської студ. наук.-мет. конф. ОРІДУ НАДУ при президентові України. Одеса, 2011. – С. 11-12.

3. Ширяєва Н.Ю. Управління розвитком виробничо-господарської діяльності будівельної організації / Технологічний аудит та резерви виробництва. «Наукова періодика слов'янських країн в умовах глобалізації». Частина 1, том. Економіка. Охорона праці та екологія.: Матер. міжн. наук. конф., Київ, 2012. – С.11-12.

4. Карнаушенко А.Ю., Ширяєва Н.Ю. Цінність CRM-системи в менеджменті будівельного підприємства / Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології: Матеріали XVII всеукр. студ. наук.-практ. конф. за міжн. участю 27 квітня 2016 р. – С. 28 – 29.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ПРОБЛЕМА СУПУТНЬОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНОГО ТА ЕНЕРГЕТИЧНОГО РЕСУРСІВ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ

THE PROBLEM OF WATER AND ENERGY RESOURCES NEXUS IN POWER UKRAINE

УДК 330.4:504.06

Гальчинський Л.Ю.
к.т.н., доцент кафедри математичного моделювання економічних систем
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Вишневська А.О.
студентка
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто стан водної системи на даний час, що вимагає швидкого втручання держави щодо штучного встановлення обсягу водозабору та скиду на підприємствах, що надасть поштовх до впровадження нових технологій, які за висновками вчених надають такі переваги: збереження водного ресурсу, створення більш сприятливих екологічних умов, можливість відновлення рибного господарства, яке страждало від шкідливих викидів у водні об'єкти, підвищення рівня функціонування інфраструктури, скорочення споживання електроенергії. Якщо не змінити існуючий підхід до водозабезпечення в електроенергетиці України, то ми матимемо підвищення до 2050 року водозабору і, як наслідок, стрімке погіршення якості води. Задля зміни існуючої системи водозабезпечення електростанцій необхідно буде запровадити дієві економічні інструменти скорочення водозабору, що стимулюватимуть технологічну модернізацію.

Ключові слова: *електроенергетика, водний ресурс, супутнє використання водного ресурсу, дефіцит води, водний слід, стратегія, модернізація*

В статье рассмотрено состояние водной системы в настоящее время, что требует быстрого вмешательства государства, по искусственному установлению объема водозабора и сброса на предприятиях, что даст толчок к внедрению новых технологий, которые по результатам исследований позволяют следующее: сохранение водного ресурса, создание более благоприятных экологических условий, возможность восстановления рыбного хозяйства, пострадавшего от вредных выбросов в водные объекты, повышение уровня функционирования инфраструктуры, сокращение потребления электроэнергии. Если не изменить существующий подход водоснабжения в электроэнергетике Украины, то мы будем иметь повышение к 2050 году водозабора и, как следствие, резкое ухудшение качества воды. Для изменения существующей системы водоснабжения электростанций необходимо применить действенные экономические инструменты сокращения водозабора, стимулировать технологическую модернизацию.

Ключевые слова: *электроэнергетика, водный ресурс, сопутствующее использование водного ресурса, дефицит воды, водный след, стратегия, модернизация.*

The article reviewed the status of the water system at the moment, which requires rapid intervention of the state, on the artificial establishment of the volume of water intake and discharge of the enterprises that will give impetus to the implementation of new technologies, which are based on the results of research allow the following: water conservation, the creation of more favorable environmental conditions, the ability to restore fisheries affected by harmful emissions into water bodies, improvement of infrastructure operation, reducing power consumption. If do not change the current approach in the electricity supply in Ukraine, we will be improving by 2050, water intake, and as a consequence of a sharp deterioration in water quality. To change an existing power supply system it is necessary to apply effective economic instruments to reduce water intake, promote technological upgrading.

Key words: *electricity, water, concomitant use of water resources, water scarcity, water footprint, strategy, modernization.*

Постановка проблеми. Вода і енергія – це два фундаментальні ресурси для існування будь-якого цивілізованого суспільства, які нероздільно пов'язані між собою. Вода необхідна для забезпечення виробництва електроенергії та палива в енергетичному секторі, а енергія використовується для очищення, опріснення та транспортування води. Таким чином, жодна економіка не може функціонувати без енергетичного ресурсу, який потребує використання води, як вирішального фактору виробництва, а водозабезпечення неможливе без використання електроенергії. Однак, довгий час панувала думка про те, що електроенергію необхідно добувати, тобто виробляти, а вода, як і повітря, – це один з необхідних ресурсів, які можна просто взяти з навколишнього середовища, начебто цей ресурс є необмеженим. Проте негативні наслідки індустріалізації у світі, і в Україні зокрема, поставили під сумнів такий вульгарно спрощений підхід, бо якість життя вимірюється не тільки доходами населення, а також і якістю оточуючого середовища. Слід сказати, що розвинуті країни, зокрема Європейського союзу, не тільки усвідомили ці постулати, але давно виробили і втілюють стратегію системного вирішення енергетичних та екологічних проблем.

Структура електроенергетики України мало змінилася після розпаду Радянського Союзу і через застарілі технології виробництва електроенергії на електростанціях, в першу чергу теплових,

стали причиною погіршення екологічної ситуації в Україні, причому це торкнулося всіх сфер: повітря, землі та води.

Україна, як сторона Договору про Енергетичне Співтовариство взяла на себе зобов'язання імплементувати в національне законодавство протягом 2018-2027 років ряд директив ЄС, зокрема Директиву про великі спалювальні установки та Директиву про промислові викиди.

Через високі показники забрудненості повітря, зокрема токсичні викиди, які виробляють українські вугільні електростанції, що в середньому перевищують норми, встановлені Директивою ЄС, про великі спалювальні установки у 10 разів, а викиди твердих часток сьогодні в середньому до 45 разів перевищують ці обмеження, це питання не може бути малозначним.

Протягом XX ст., і особливо в останні 50 років, вплив людини на водний цикл планети досяг глобального масштабу. Дані про обсяг скидних вод, що наводяться в різних джерелах, значно розходяться (як і норми розведення забруднених вод). Це дуже ускладнює оцінку обсягу антропогенно-забруднених вод в самих природних об'єктах. Проте наближені оцінки за різними даними призводить до висновку, що щорічно в світі забруднюється від 12 до 17 тис. км^3 поверхневих вод, тобто близько половини доступної прісної води. Саме забруднення водних об'єктів в даний час є основною причиною нестачі води, нестійкості водокористування [1, с. 1526].

Все це повністю стосується і України. Обсяг водних ресурсів України досить обмежений і складає 52 км^3/рік, з них на поверхневі води припадає до 39км^3/рік, а на підземні – до 13 км^3/рік. Величина водоспоживання в країні наблизилась до межі ресурсів і досягає 30-36 км^3/рік. 88% основних рік мають екологічний стан басейнів, що оцінюються як «поганий», «дуже поганий» і «катастрофічний». У 61% основних рік України оцінка якості води є «сильно забруднена», і тільки 3% рік мають воду задовільної чистоти і за експертними даними має стійку тенденцію до погіршення. При цьому електроенергетика України, зокрема теплова, вносить суттєвий вклад в цей сумний стан водного ресурсу. Тому постає питання про більш релевантне ставлення до проблеми використання води в енергетиці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За даними організації ФАО Україна займає 106 місце у світі за рівнем водозабезпеченості, і з кожним днем рівень якості прісної води невпинно погіршується. Одним із основних важелів впливу на водний ресурс в Україні є забруднення саме електростанціями, тому що з установленням технологій прямоточного водозабезпечення ще за радянських часів практично нічого не було змінено.

Питання ефективного використання водного ресурсу при виробництві електроенергії на електростанціях в літературі досить добре розроблені в технологічному аспекті і вкрай недостатньо в економічному [3, с. 15; 4, с. 9]. Головне питання маловитратного використання води для електростанцій лежить в площині організації забору і відведення води для використання в турбінах електростанцій. Для забезпечення нормального функціонування електростанцій потрібний певний обсяг питної та технічної води на інші потреби, проте цей обсяг значно менший технологічного і його витратами можна знехтувати. Проблеми сукупного використання енергетичного та водного ресусів у електроенергетиці України полягають у застарілій схемі прямоточного забору і відведення води. Ця схема, незважаючи на різні варіанти схем водовідведення, зрештою зводиться до одного: вода для виробітку електроенергії відбирається з природнього джерела (як правило, річки), а відпрацьована скидається нижче за течією. Така схема водоподачі й водовідведення довгі роки вважалась найкращою. Проте досить давно така схема була визнана застарілою та екологічно шкідливою.

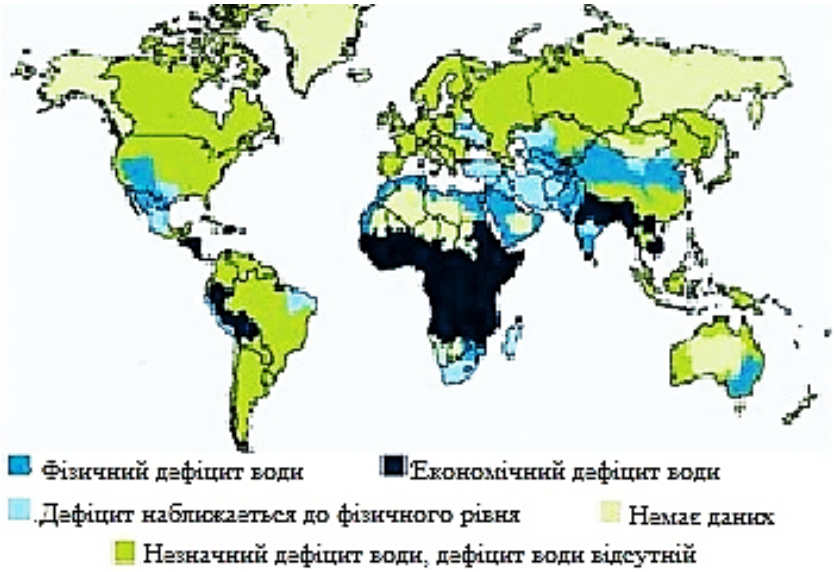


Рис. 1. Карта розподілу країн світу за водозабезпеченістю

Джерело: United Nations World Water Development Report 4' (2012) [2]

Організації та експлуатації різних схем водопостачання та водовідведення на електростанціях присвячена низка робіт. Зокрема, в монографіях російських авторів Рижкина В.Я. [5, с. 121], Трухній А.Д., Макарова А.А., Клименко В.В. [6, с. 54] досить докладно виписані всі аспекти функціонування теплових електростанцій, в тому числі і різні

схеми технічного водозабезпечення. А економічні аспекти супутнього використання енергетичного та водного ресурсів фактично не розроблені. Цікаво зазначити, що в цих монографіях, написаних порівняно давно і для умов Російської Федерації, все ж зазначається необхідність будувати водопостачання з замкненим циклом, хоча, як відзначають автори, тільки у районах, де водний ресурс вичерпний.

Сучасним теоретико-методологічним підходам в економіці водокористування з урахуванням обрахунку комплексного (наразі негативного) впливу на навколишнє природне середовище в Україні присвячена робота Скрипчука П.М., Судука О.Ю. [7, с. 248].

Значно більшою мірою проблема водокористування, зокрема і в енергетичному секторі розроблена в працях західних дослідників. Треба відзначити, що такі організації, як ООН, ЮНЕСКО, ФАО невпинно ставлять питання дефіциту водного ресурсу в світі.

Експерти Французького Гірничого інституту вивчали проблеми, пов'язані з дефіцитом водного ресурсу на Близькому Сході. Досліджуючи дане питання, вони визначили альтернативні технології до традиційних у водних системах, які б змогли певним чином зекономити водний ресурс, додали модуль води в модель енергетичної системи TIAM-FR. Сценарії, які вони розробили за допомогою даної моделі показали: якщо не впровадити альтернативні технології в існуючу водну систему до 2050 року, світ матиме не лише гострий дефіцит водного ресурсу, а й збільшення енергоспоживання втричі [8, с. 268]. Експерти з електроенергетики, зокрема Міністерства енергетики США, розглядають не тільки технологічний аспект альтернативних технологій, а й можливі варіанти коригування системи за рахунок державного управління [9, с. 34], [10, с. 23], [11, с. 52].

На наш погляд, найбільш фундаментальну основу для наукового підходу щодо водокористування взагалі і для електроенергетики зокрема закладено в працях дослідників університету Твене (Нідерланди) на чолі з професором Аріеном Хейкстра, в основі якого лежить поняття водного сліду [12, с. 13].

Водний слід (water footprint) є показником використання прісної води, з урахуванням як прямих, так і непрямих витрат води для споживача або виробника. Водний слід для окремої спільноти або для бізнесу визначається як загальний обсяг прісної води, що використовується для виробництва товарів і послуг, спожитих індивідом чи спільнотою або виробленою бізнесом. Використання води вимірюється з точки зору обсягів споживаної води (випаровується або включена в продукт) і/або забруднюють за одиницю часу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проект Енергетичної стратегії до 2035 року на замовлення Міністерства енергетики та вугільної промисловості [13, с. 127] має на меті інтегрувати до національного законодавства України Директиви ЄС та виконати вимоги, які взяла на себе Україна у рамках приєднання до Енергетичного Співтовариства та підписання Угоди про Асоціацію. Згідно з цим документом, Україна планує нарощувати споживання енергії та будувати нові вугільні та атомні станції. Даний проект несе за собою реформування структури електроенергетики, причому екологічні аспекти знайшли своє відображення, зокрема про поліпшення стану повітря, проте аспект супутнього використання водного та енергетичного ресурсів в даному документі взагалі не розглядається.

Відтак, стан водного ресурсу в Україні невпинно погіршується, а дієвих заходів щодо боротьби з цією загрозою з боку держави поки що не вироблено. Це означає, що проблема супутнього використання водного та енергетичного ресурсів в принципі не вважається важливою, більше того – вся проблема раціонального використання водного ресурсу України, у якій супутнє використання водного та енергетичного ресурсів є однією з складових, теж не є в системі урядових пріоритетів.

Однак, цей стан речей суперечить як реальній ситуації зі станом водного ресурсу України, так і світовим тенденціям, які стосуються політики щодо цього питання у світі.

За даними ООН [1, с. 12], вже зараз понад 1,2 млрд людей живуть в умовах постійного дефіциту прісної води, близько 2 млрд страждають від нього регулярно (в сухий сезон тощо). За прогнозами ФАО, до середини третього десятиліття XXI ст. чисельність людей, що живуть при перманентній нестачі води перевищить 4 млрд осіб. Не треба думати, що це не стосується України та її громадян. У 2008 році агентство Геллапа провело опитування на тему задоволення якістю води. 1000 жителям з 145 країн поставили просте запитання: «В місті або районі, де ви живете, ви задоволені або не задоволені якістю води?» [1, с. 270]. У першу десятку незадоволених попали в основному громадяни країн аридної зони, а також, як не дивно, Росія та Україна. Причому Україна за рівнем незадоволеності якістю води пропустила вперед тільки країну Чад.

Для раціонального використання водного ресурсу у Європі, на рівні ЄС застосовуються різноманітні підходи. Зокрема законодавчі, ринкові інструменти, моніторинг, дослідження та підвищення рівня інформованості громадян – все, що може внести свій вклад.

У 2000 році ЄС ввів наймасштабнішу і всеосяжну частину законодавства ЄС, будь-коли затвердженої для політики водокористування. Використовуючи справді європейський підхід, воно унормовує систему управління, що базується на природних річ-

кових басейнах, а не регіональних і національних кордонах. Мета полягає в тому, щоб об'єднати всіх менеджерів води – від урядів до місцевих громад та громадськості. У 2007 році ЄС висунув системне вирішення проблеми дефіциту води. Були визначені сім ініціатив політики, які повинні були вирішені, щоб Європа рухалася до економіки з ефективним і економним використанням води. Щороку готується доповідь про прогрес у справі реалізації поставлених завдань. Політика ЄС, пов'язана з нестачею води і посухи, ґрунтується на принципі «Ієрархії води». Це означає, що додаткові інфраструктури водопостачання, такі як переміщення мас води або застосування опріснювальних установок, слід розглядати тільки тоді, коли всі інші заходи, такі як водозберігаючі технології, підвищення ефективності використання води та її ціноутворення, будуть вичерпані. Треба відзначити, що вказані зусилля дали позитивний результат.

Безумовно, держава Україна має направити подібні цілеспрямовані зусилля. І на наш погляд одним з перших питань має бути питання використання водного ресурсу в енергетиці, як одного з ключових.

Формулювання цілей статті. Мета даної статті якраз полягає в аналізі стану справ використання водного ресурсу в енергетиці, як критичного ресурсу всієї економіки України взагалі, та запропонувати науково обґрунтовані підходи до вирішення цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дотепер питання використання водного ресурсу

Таблиця 1

Структура енергогенеруючих потужностей електричних станцій України

Рік	Сумарна встановлена потужність, млн.кВт	АЕС		ТЕС і великі ТЕЦ		ГЕС і ГАЕС		Блок-станції та інші джерела	
		млн. кВт	%	млн. кВт	%	млн. кВт	%	млн. кВт	%
2005	52,0	13,8	26,5	30,2	58,1	4,7	9,1	3,3	6,3
2010	51,5	13,8	26,8	29,0	56,3	5,4	10,5	3,3	6,4
2011	53,2	13,8	26,0	28,9	54,3	5,5	10,3	5,0	9,4
2012	53,8	13,8	25,6	29,3	54,5	5,5	10,2	5,2*	9,7

Джерело: Перспективи впровадження чистих вугільних технологій в енергетику України [13]

Таблиця 2

Структура і обсяги виробництва електроенергії по АЕС України

	роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
АЕС млн. кВт·год. %	89 841,2 46,9	82 923,5 48,0	89 151,3 47,4	90 247,7 46,5	90 137,4 45,5
ТЕС і ТЕЦ млн. кВт·год. %	82 347,3 43,0	71 068,1 41,1	77 976,7 41,5	84 775,2 43,7	88 557,5 44,7
ГЕС і ГАЕС млн. кВт·год. %	11 332,6 5,9	11 776,9 6,8	12 965,1 6,9	10 773,0 5,6	10 832,6 5,5
Блок-станції і комунальні ТЕЦ млн. кВт·год. %	8 150,7 4,2	7 137,1 4,1	7 811,8 4,2	8 094,7 4,2	7 953,3 4,0
Альтернативні джерела (ВЕС, СЕС, біомаса) млн. кВт·год. %			6,3 10^{-3}	8,9 10^{-2}	638,6 0,3
ВСЬОГО, млн. кВт·год.	191 676,1	172 907,4	187 910,1	193 899,1	198 119,4

Джерело: Перспективи впровадження чистих вугільних технологій в енергетику України [13]

в енергетиці, як критичного ресурсу, українськими дослідниками системно не вивчалося. Сьогоднішні проблеми сукупного використання енергетичного та водного ресурсів у електроенергетиці України виникли в результаті рішень, які були прийняті в попередні десятиліття ще за часів перебування України в складі СССР, які визначили інфраструктуру електроенергетики ще з 70-х років XX-го століття і яка по-суті ніяк не змінилась, крім того, що вона морально і фізично застаріла, оскільки за останні 30 років не було зроблено якихось суттєвих модернізацій. В таблицях 1 та 2 відображені дані про структуру енергетичних потужностей та обсягів виробництва відповідно. Простий аналіз таблиць показує структуру функціонування електроенергетичної системи України: незважаючи на те, що потенціал теплоенергетичних потужностей перевищує потужність атомних електростанцій більш, ніж у два рази, реально атомні електростанції генерують практично однакову частку виробництва електроенергії в Україні. Це обумовлено рядом факторів, зокрема тим, що атомні електростанції в силу своїх технологічних особливостей не можуть маневрувати своєю потужністі в штатному режимі. Натомість через технологічний регламент вони зобов'язані час від часу ставати на плановий ремонт. Трапляються і позапланові ремонти. Тому теплові електростанції беруть на себе роль регулюючого чинника у цих випадках, також, звичайно, для відповідного забезпечення сезонного та добового попиту у Об'єднаній енергетичній системі України. ГЕС України вносять незначний вклад в енергетичний баланс України і не грають роль самостійного джерела енергозабезпечення країни в цілому, проте відіграють роль додаткового регулятора при стрибках попиту в Об'єднаній енергетичній системі України, а також запезпечують локальний попит на електроенергію в деяких районах України. Щодо джерел енергозабезпечення за рахунок альтернативних джерел, то з 2012 року їх вклад в енергетичний баланс вийшов за межі статистичної похибки, але наразі можна лише говорити, що в Україні відзначається певна позитивна тенденція, що відповідає світовим трендам, але не більше.

Як вже зазначалось, проект Енергетичної стратегії до 2035 року передбачає розвиток енергетики України на засадах традиційних джерел енергії, але з урахуванням зниження тиску на повітряне середовище. Передбачається також несуттєве збільшення ваги нетрадиційних відновлювальних джерел електроенергії. Однак, дефіцит водного ресурсу в даному проекті не розглядається. Нам видається, що це неприйнятна перспектива. Справа в тому, що економічне процвітання розвинених країн в значній мірі обумовлено дією ефекту масштабу, коли віддача кожної наступної одиниці витрат збільшується з ростом обсягів виробництва. Причини, що формують можливість ефекту масштабу, діють в обробній промисловості, особливо в масовому виробництві і високотехнологічних галузях. Натомість у водокористуванні

Рис. 2. Водно-енергетичний зв'язок

Джерело: Розроблено авторами на основі [8]

та експлуатації інших природних ресурсів діють інші фактори, в результаті чого спостерігаємо дію закону спадної ефективності.

Теплоелектростанція потужністю 1 млн кВт споживає понад 1 км^3 води в рік, АЕС тієї ж потужності – не менше 1,5 км^3 води в рік. Імпорт 1 т зерна еквівалентний імпорту 1000 м^3 води. Вирішальною обставиною для формування потоків сільськогосподарської продукції або збільшення виробництва електроенергії на світовому ринку стає дефіцит води. За водомісткістю виробництва експорт продуктів харчування в Північну Африку і на Близький Схід еквівалентний річному стоку річки Ніл. [14, с. 47]. Ці приклади свідчать про те, що умовах дефіциту водного ресурсу він може виступати як лімітуючий фактор для розвитку різних галузей економіки, зокрема і електроенергетики. Відтак, і енергетичну стратегію треба вибудовувати як на засадах енергозбереження, так і на засадах водозбереження. На Рис. 2 схематично показано взаємозв'язок водних та енергетичних потоків.

Відповідно, розглядати перспективу розвитку електроенергетики без врахування енергозбереження і водозбереження на наш погляд неправомірно.

Звичайно, формулювання довготривалої стратегії розвитку електроенергетики України – задача надзвичайно складна і апріорно стверджувати про один оптимальний план розвитку неможливо. Очевидно, гарний план можна виробити тільки на основі багатоваріантного аналізу з урахуванням всіх значимих факторів.

Основне джерело, що породжує дефіцит прісної води в енергетиці, полягає у застарілій схемі прямоточного забору і відведення води. Ця схема, незважаючи на різні варіанти схем водовідведення, зрештою зводиться до одного: вода для вироблення електроенергії відбирається з природнього джерела (як правило, річки), а відпрацьована скидається нижче за течією. Така схема водоподачі і водовідведення довгі роки вважалась найкращою, бо є дешевою і діє на більшості електростанцій України.

На противагу цьому, найбільш розповсюдженою технологією охолодження турбін електростанцій в Євросоюзі є технологія оборотного водопостачання. Оборотне водопостачання – це багаторазове використання води в промисловості з метою запобігання нераціональному споживанню природних вод і їх забрудненню. Така технологія дозволить скоротити споживання води та створить умови для збереження водного ресурсу і підтримки екологічного фактора. Менш вживаною є технологія із сухим циклом, яка не використовує водний ресурс взагалі. За зарубіжним досвідом встановлення технологій, альтернативним технологіям прямого контуру водозабезпечення було оцінено вартість витрат на встановлення технологій оборотного водозабезпечення та технології з сухим циклом. Встановлено, що технологія з сухим контуром є дорожчою за прямоточну на 860%, а технологія оборотного водозабезпечення (із замкненим контуром) буде дорожчою лише на 47%. Таким чином можна було б розглядати сценарій модернізації української електроенергетики шляхом заміни застарілих енергоблоків на нові, при цьому передбачаючи очисні технології для води і повітря, причому для теплових електростанцій віддати перевагу економному використанню води. Однак, цього може виявитись недостатньо як для енергозабезпечення, так і для водозбереження.

З урахуванням сучасних європейських тенденцій, що передбачають як жорсткі екологічні вимоги, так і зниження використання викопних вуглеводнів, стратегію модернізації електроенергетики треба розглянути у більш широкому контексті, з урахуванням альтернативних технологій генерації електроенергії (сонячна, теплова, геотермальна та інші), в якому попередній сценарій є тільки однією з можливих траєкторій.

Зрозуміло, що така масштабна модернізація потребує значних витрат і часу. До того ж, виходячи з умов забезпечення енергетичного балансу, її неможливо здійснити на всіх електростанціях України одночасно, без урахування географічного та часового аспектів.

Важливою також, є оцінка витрат на модернізацію за обраним сценарієм, а також оцінка цін на ринку електроенергії в результаті проведеної модернізації.

Ще один важливий аспект вибору правильного сценарію є знаходження чинників, які б стимулювали власників енергокомпаній до водозбереження. Одним з таки чинників є встановлення релевантних тарифів на воду для енергетичних потреб з врахуванням водного сліду тих чи інших варіантів генерації енергоресурсів.

Очевидним фактом є значна множина варіантів необхідної модернізації електроенергетики України і оцінка різних сценаріїв з точки зору величини бюджету та екологічних показників, зокрема витрат водних ресурсів на отримання визначених енергетичних потужностей. Саме тому постає актуальність задачі моделювання та оптимізації супутнього використання водних і енергетичних ресурсів в Україні.

Висновки. Дефіцит водних ресурсів України породжує питання дослідження сукупного використання водного та енергетичного ресурсів в електроенергетиці України. Нагальна потреба модернізації української електроенергетики в сучасних умовах потребує врахування цього питання при розробці Енергетичної стратегії України поряд іншими екологічними обмеженнями. В свою чергу це викликає необхідність в оцінці різноманітних сценаріїв модернізації електроенергетики, в тому числі і альтернативних технологій енергогенерації.

Необхідно також враховувати різні чинники, які мають сприяти заохоченню інвестицій у водозбереження та оцінювати соціально-економічні наслідки різних сценаріїв модернізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gleick, P. H.Global freshwater resources: soft-path solutions for the 21th century // Science. – 2003. –302, № 5650. – P. 1524–152.
2. Water for people, water for life. The World Water Development Report of the UN. Review (A program of the assessment of water resources of the world) [Електронний ресурс] /– Режим доступу до ресурсу: http://www.un.org/esa/sustdev/publications/WWDR_english_129556e.pdf.
3. Енергетика України: стан і тенденції розвитку (Доп. Центру Разумкова) //Національна безпека і оборона. – 2012. – № 6 (135). – С. 2-41.
4. Стогний Б. С. Проблемы развития и модернизации тепловой энергетики Украины / Б. С. Стогний, Ю. М. Мацевитый, А. Ю. Майстренко // Проблеми розвитку енергетики. Погляд громадськості. – К.: – 2010. – № 7. – С. 90–95.
5. Рыжкин В. Я. Тепловые электрические станции. М.: Энергоатомиздат, 1987. 328 с.
6. Трухний А. Д., Макаров А. А., Клименко В. В. Основы современной энергетики. Часть 1. Современная теплоэнергетика. М.: Изд-во МЭИ, 2002. 368 с.
7. Скрипчук П.М., Судук О.Ю., Водний слід: баланс, збитки, екологічна сертифікація // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. (м. Суми, 24 -26 квітня 2013 р.): у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми: Сумський державний університет, 2013. – Т. 1. – С. 248-249
8. Aurelie Dubreuil, Edi Assoumou, Stephanie Bouckaert, Sandrine Selosse, Nadia Maı¨zi / [Електронний ресурс] /– Режим доступу до ресурсу: Applied Energy.,journalhomepage:http://www.elsevier.com/locate/apenergy
9. Department of Energy, NETL; Estimated Freshwater Needed to Meet 2025 Electricity Demand Projections; Draft Internal Report; March 2004. [Електронний ресурс] /– Режим доступу до ресурсу: http:// www.energy.gov U.S.
10. United States General Accounting Office. Freshwater Supply, States'Views of How Federal Agencies Could Help Them Meet the Challenges of Expected Shortages; GAO Report No. GAO-03-514; July 2003.
11. Electric Power Research Institute. A Survey of Water Use and Sustainability in the United States With a Focus on Power Generation; EPRI Report No. 1005474; November 2003.
12. Hoekstra, A.Y. and Hung, P.Q. (2002) Virtual water trade: A quantification of virtual water flows between nations in relation to international crop trade, Value of Water Research Report Series No.11, UNESCOIHE, Delft, The Netherlands, [Електронний ресурс] /– Режим доступу до ресурсу: http://www.waterfootprint.org/Reports/Report11.pdf
13. Перспективи впровадження чистих вугільних технологій в енергетику України/ [Вольчин І. А., Дунаєвська Н. І., Гапонич Л. С., Чернявський М. В., Топал О. І., Засядько Я. І.].– К.: ГНОЗІС, 2013. – 308 с.
14. Данилов-Данильян В. И. Глобальная проблема дефицита пресной воды // Век глобализации. – Выпуск № 1/2008, С. – 45-57.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВНІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

FORMATION OF THE MECHANISMS OF THE STATE ENVIRONMENTAL POLICY AT THE LEVEL OF LOCAL SELF-GOVERNMENT UNDER POWER DECENTRALIZATION IN UKRAINE ALLOWING FOR THE EUROINTIGRATION PROCESSES

УДК 330.15:332.1

Патока І.В.
к.е.н., с.н.с.,
провідний науковий співробітник
відділу економічних проблем
екологічної політики
та сталого розвитку
Інститут економіки
природокористування та сталого
розвитку Національної академії
наук України

В статті розглянуто питання методичних підходів до формування механізмів екологічної політики на рівні місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні. Зазначено, що європейська міжнародна практика згідно з прийнятими законами в більшості країн надає органам місцевої влади широкі повноваження у вирішенні екологічних проблем. Визначені базові принципи екологічної політики Європейського союзу та розкриті повноваження місцевих органів управління європейських країн у цих питаннях. Обґрунтовані завдання місцевої влади щодо прийняття і реалізації екологічної політики. Підкреслено, що надзвичайно важливим є завдання інформаційного забезпечення місцевої екологічної політики та запуск нових енергоефективних програм. Визначені напрямки покращення бюджетної децентралізації з огляду на завдання місцевої екологічної політики.

Ключові слова: *екологічна політика, місцеве самоврядування, децентралізація, євроінтеграційні процеси.*

В статье рассматриваются вопросы методических подходов к формированию механизмов экологической политики на уровне местного самоуправления в условиях децентрализации власти в Украине. Отмечено, что европейская международная практика в соответствии с принятыми законами в большинстве стран наделяет органы местной власти широкими полномочиями при решении экологических проблем. Определены базовые принципы экологической политики Европейского союза и расскрыты полномочия местных органов управления в этих вопросах. Обоснованы задачи местной власти в отношении разработки и реализации экологической политики. Подчеркнуто, что черезвычайно важными являются задачи информационного обеспечения местной экологической политики и запуск новых энергоэффективных программ. Очерчены направления оптимизации бюджетной децентрализации с точки зрения задач местной экологической политики.

Ключевые слова: *экологическая политика, местное самоуправление, децентрализация, евроинтеграционные процессы.*

A study is made of the methodical approaches to formation of the environmental policy mechanisms at the local self-government level under power decentralization in Ukraine. It is noted that according to the laws adopted in majority of the countries the European international practice grands local authorities with broad power in solving environmental issues. The basic principles of the EU environmental policy are defined and powers of the local authorities in European countries concerning these issues are elucidated. The tasks of the local authorities are argumented as to adoption and implementation of the environmental policy. It is emphasized that especially important is information support of the local environmental policy and launching of the up-to-date energy-effective programmes. Ways of the budget decentralization improvement in terms of the local environmental policy tasks are specified.

Key words: *environmental policy, local self-government, decentralization, Euro integration processes.*

Постановка проблеми. Питання формування та реалізації державної екологічної політики на рівні місцевого самоврядування є надзвичайно актуальними в умовах економічної кризи та проведення реформи з децентралізації управління. Існуюча в Україні система організації влади на місцевому рівні не відповідає загальноприйнятим європейським принципам, закладеним в Європейській хартії місцевого самоврядування [1]. Невиконання положень цього документа і, як наслідок, узятих на себе зобов'язань, є суттєвою перешкодою на шляху до інтеграції в Європейське співтовариство. Постає питання формування сучасних дієвих механізмів екологічної політики на рівні місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні. Таким чином, важливим завданням в напрямку реалізації національної екологічної політики є вдосконалення її механізмів на місцевому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Змістовні дослідження питань розробки державної екологічної політики здійснені провідними вітчизняними вченими, такими, як: Бистряков І.К., Буркинський Б.В., Веклич О.О., Галушкіна Т.П., Галушко О.С., Гринів Л.С., Герасимчук З.В., Данилишин Б.М., Зіновчук Н.В., Кравців В.С., Мельник Л.Г., Скрипук П.М., Сотник І.М., Степаненко А.В., Теліженко О.М., Харічков С.К., Хвесик М.А., Хлобистов Є.В. та ін. Незважаючи на цінність проведених досліджень, необхідно відмітити, що проблеми реалізації екологічної політики на рівні місцевого самоврядування на сьогодні є найменш вивченими і потребують подальшої ґрунтовної розробки з огляду на завдання децентралізації влади в Україні.

Постановка завдання. Головною метою статті є дослідження такої важливої складової державної екологічної політики, як завдання формування

механізмів екологічної політики на рівні місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні з урахуванням євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна приєдналась до процесу «Довкілля для Європи», провідною ідеєю якого є інтеграція екологічної політики з політикою державного управління. Наша держава має будувати свою економічну систему природокористування адекватно до цілей, вимог, правил, принципів, стандартів екологічної політики ЄС. Головна відмінність української системи екологічної політики від європейської полягає в тому, що механізми її реалізації є неефективними, оскільки не створюють в економічних агентів реальних стимулів для природоохоронних дій. В екологічних програмах ЄС використовуються специфічна форма універсального методу екологічно орієнтованого управління. Загалом, сучасна європейська екологічна політика реалізується через такі пріоритетні напрямки:

– сталий розвиток, що передбачає рівну увагу до економічної, соціальної та екологічної складових;

– пріоритетність для суспільства збереження функції біосфери замість прямого використання її ресурсів;

– запобігання негативним екологічним наслідкам, зумовленим господарською діяльністю, облік майбутніх екологічних наслідків;

– відмова від економічних та інших проектів, пов'язаних з впливом на природні системи, якщо їх наслідки непередбачувані для навколишнього середовища;

– природокористування на платній основі й відшкодування населенню та довкіллю збитків, що завдаються внаслідок порушення законодавства про охорону навколишнього середовища.

На сучасному етапі в Євросоюзі проводиться активне вдосконалення правового регулювання охорони навколишнього середовища. Зокрема, оновлюються акти, закладається правова база системи збору та обробки екологічної інформації, моніторингу навколишнього середовища, екологічної сертифікації, проведення оцінки впливу на навколишнє середовище, механізму фінансування екологічних заходів. Здійснюються спроби кодифікації численних норм у галузі екологічної стандартизації та сертифікації.

Необхідно відмітити, що екологічна політика Європейського союзу ґрунтується на таких базових принципах:

– комплексному міжсередовищному підході;

– басейновому принципі управління;

– прозорості й універсальності критеріїв відбору й оцінки інструментів екологічної політики на всіх ієрархічних рівнях управління;

– передачі повноважень охорони навколишнього природного середовища на регіональний і місцевий рівні.

Як свідчить досвід держав – членів Європейського Союзу та інших промислово розвинутих країн, в останні два десятиліття найбільші успіхи в підвищенні ефективності природоохоронної діяльності були досягнуті за рахунок удосконалення організаційно-правового механізму охорони навколишнього середовища, а саме шляхом децентралізації управління екологічною сферою. Європейська міжнародна практика згідно з прийнятими законами в більшості країн надає органам місцевої влади широкі повноваження у вирішенні екологічних проблем. Найчастіше місцеві органи управління європейських країн відповідають за такі питання екологічної політики [2]:

– управління твердими відходами;

– контроль за переробкою та утилізацією небезпечних речовин на власній території;

– кількісне та якісне забезпечення водопостачання;

– управління стічними водами.

Крім того, у країнах Європейського Союзу можна виділити наступні тенденції щодо забезпечення сталого розвитку на рівні місцевих громад:

– диверсифікація економіки;

– замикання зв’язків у ланцюжку виробництво-споживання в межах населеного пункту;

– зонування території за функціональним призначенням;

– розвиток партнерських зв'язків з сусідніми населеними пунктами щодо спільно виробництва продуктів харчування, сировини і переробки відходів;

– забезпечення нульового природного приросту населення;

– автономізація громад та їх кооперація.

Реалізація екологічної політики в зазначених напрямах супроводжується виробленням місцевих стандартів, при цьому дотримання національних або наднаціональних гігієнічних, соціальних та екологічних нормативів є невід’ємним елементом управління. В цілому, згідно з більшістю варіантів розвитку ЄС роль місцевих територій у політичному житті Союзу буде зростати. Уже в даний час ряд регіонів у європейських державах домігся значних повноважень у екологічній сфері. Зросла роль Комітету регіонів у формуванні політики ЄС у питаннях навколишнього середовища.

У широкому розумінні екологічне законодавство України переважно відповідає визнаним у країнах ЄС і міжнародних відносинах правовим підходам і рішенням. Серед міжнародних угод, до яких приєдналася Україна і які суттєво впливають на національне законодавство, слід назвати: Конвенцію про доступ до інформації; участь громадськості у процесі прийняття рішень; доступ до правосуддя з питань, що стосуються довкілля (Орхуська конвенція); Конвенцію про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті;

Протокол щодо стратегічної екологічної оцінки. Але процес інтеграції України у Європейський Союз диктує введення нових форм державного управління, властивих країнам ЄС. Насамперед, це стосується відмови від політики жорстокого унітаризму і широкого використання у внутрідержавному управлінні механізму деволюції, який отримав широке визнання у світовому співтоваристві. Деволюція екологічного законодавства повинна суттєво підвищити ефективність природоохоронної діяльності у всіх регіонах незалежно від їх промислового потенціалу і стану навколишнього середовища. При цьому деволюція має супроводжуватися фінансовим забезпеченням переданих на місця повноважень. Саме такий підхід визначає Європейська хартія про місцеве самоврядування.

Певні кроки в напрямку вдосконалення механізмів екологічної політики на місцевому рівні вже зроблені. Необхідно відмітити, що розпорядженням Кабінету Міністрів України щодо реалізації «Основних напрямів державної політики України в галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» визначено наступні дії щодо впровадження екологічної політики:

– введення механізмів реалізації регіональної та місцевої екологічної політики;

– взаємодія з місцевою владою та іншими зацікавленими сторонами;

– реалізація місцевих програм з охорони навколишнього середовища;

– інтеграція екологічної політики в стратегію регіональних та місцевих програм соціально-економічного розвитку.

Ці важливі пріоритетні завдання та заходи ще потребують наповнення конкретними програмами і проектами для їх наступного впровадження.

Крім того, чинне українське законодавство наділяє місцеві та регіональні органи державної виконавчої влади, а також органи місцевого самоврядування вкрай важливими функціями та повноваженнями у природоохоронній галузі (ст.13 Конституції України) [3]. Таке широке коло повноважень в сфері екологічної політики покладено на місцеві органи влади в зв'язку з тим, що тільки вони найбільше можуть врахувати екологічні інтереси населення відповідної території. Через систему місцевих рад здійснюється політика охорони навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки, підтримки екологічного балансу. На місцевому рівні найповніше поєднуються духовні й екологічні інтереси населення, культурні й екологічні традиції. Ось, чому місцевим органам влади як управлінському механізму взаємодії суспільства й природи віддається пріоритет. Місцевий рівень організації влади представлений радами (сільські, селищні, міські, районні та обласні), а також місцевими державними адміністраціями. Але найбільші можливості для функціонування системи місцевої екологічної політики, згідно з чинним законодавством [4], мають місцеві ради, які за законодавством України є представниками територіальної громади і здійснюють від її імені та в її інтересах функції і повноваження місцевого самоврядування. Їх головним завданням є реалізація державної політики в галузі охорони навколишнього природного середовища з метою формування екологічно безпечного середовища та збереження здоров'я населення та визначення пріоритетних напрямків екологічної політики відповідної території.

Взагалі, для місцевої влади прийняття і реалізація екологічної політики означає:

– зобов'язання щодо постійного покращання стану навколишнього середовища і запобігання його забрудненню на території громади;

– зобов'язання відповідно до природоохоронного законодавства, нормативно-правових актів і міжнародних зобов'язань, за які місцева влада несе відповідальність;

– інтегрування цілей сталого розвитку в політику і діяльність місцевої влади;

– підвищення обізнаності та освіченості жителів громади в екологічній сфері;

– консультації з населенням і залучення його до процесу місцевого планування;

– партнерство з громадськістю;

– оцінку, моніторинг та інформування населення громади про прогрес у напрямку сталості громади.

Місцева влада повинна впроваджувати політику захисту інтересів більшості населення громади на науково обґрунтованій основі. Вдосконалення умов життя місцевих жителів (враховуючи економічні, соціальні та екологічні аспекти) повинно бути метою управління територією. Основними показниками виконання міжнародних екологічних стандартів на місцевому рівні повинні стати екологічні індикатори сталого розвитку, як-то [5]: задоволення населення станом довкілля, щорічний відсоток фінансування природоохоронних заходів, якість атмосферного повітря, поверхневих вод та питної води, обсяг споживання природних ресурсів, а головне – здоров'я населення. За допомогою отриманих даних місцева влада може здійснювати контроль та щорічну оцінку ефективності вжитих заходів та механізмів екологічної політики для забезпечення сталого розвитку громади. Офіційна оцінка та результати проведеної роботи повинні широко висвітлюватися в засобах масової інформації з метою повного та об'єктивного інформування населення щодо реального стану забезпечення сталого розвитку відповідної території.

Але впровадження сучасних управлінських практик, спрямованих на забезпечення сталого розвитку територіальних громад України, ще

потребує створення відповідного законодавчого та нормативно-правового забезпечення з боку держави. Наприклад, на законодавчому рівні відсутні обов'язкові вимоги щодо впровадження елементів стратегічного планування, в т.ч. з екологічною складовою, органами місцевого самоврядування.

Аналіз практики фінансування заходів відносно охорони та відтворення довкілля свідчить, що реалізація природоохоронних програм та проектів як у центрі, так і на місцях здійснюється за залишковим і частковим принципами фінансування, причому виключно на дотаційній основі. Однією з головних причин, які гальмують розв'язання природоохоронних проблем, є несформованість механізму фінансування бюджетів місцевого рівня по розділу «Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека». Оскільки не встановлені нормативи відрахувань від загальнодержавних податків і зборів на охорону довкілля до місцевих бюджетів, то у місцевих бюджетах відсутні екологічні розділи.

Ефективній діяльності в питаннях охорони навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки, раціонального використання та відтворення природних ресурсів не сприяє існуючий порядок функціонування системи бюджетних Державного та місцевих фондів охорони довкілля. Аналіз їх роботи засвідчує, що наприкінці року невикористані кошти цих фондів на всіх рівнях перераховуються у загальні доходи відповідних бюджетів і значна їх частина використовується не за цільовим призначенням.

Таким чином, важливим напрямком формування сучасних механізмів місцевої екологічної політики є процес оптимізації бюджетної децентралізації. В результаті бюджетної децентралізації центральні органи влади обмежуються лише виконанням загальнодержавних функцій, які не враховують особистих інтересів громадян, а лише інтереси суспільства, в той час як максимально враховувати інтереси громадян, які проживають на певній території і об'єднані у територіальні громади, повинні органи місцевого самоврядування на основі сформованих ними фондів фінансових ресурсів. Проте важливо, щоб бюджетна децентралізація не була виділенням додаткових субвенцій зі збереженням фінансових схем на місцевому рівні, вона має бути принципово новою системою міжбюджетних відносин з більшою фінансовою самостійністю і, відповідно, більшою відповідальністю органів місцевого самоврядування. Бюджетна децентралізація повинна передбачати не лише нові джерела надходжень до місцевих бюджетів, але і нові інструменти впливу місцевих громад на економічне зростання адміністративно-регіональної одиниці та на нарощення бази доходів.

Крім того, надзвичайно важливим є завдання інформаційного забезпечення місцевої екологічної політики – урегульована екологічним законодавством діяльність спеціально уповноважених органів щодо отримання, узагальнення та використання інформації про екологічну обстановку і стан здоров'я населення громади. Для прийняття виважених рішень щодо місцевої екологічної політики органи місцевої влади та самоуправління повинні отримувати:

– інформацію про місцеві природні ресурси (через кадастри природних ресурсів);

– інформацію про діяльність підприємств – природокористувачів (яка включає оцінку впливу на довкілля господарської діяльності на території громади);

– інформацію про стан довкілля громади (збирається за допомогою моніторингу стану довкілля).

Складовим процесу інформаційного забезпечення місцевої екологічної політики є інвентаризація стану довкілля, яка дає змогу одержати значний обсяг інформації про стан довкілля громади, природні ресурси, що знаходяться на території громади, економічну діяльність, що пов'язана з природокористуванням та впливом на довкілля, фізичні умови проживання в громаді (табл. 1). Це інструмент, який допомагає органам місцевої влади кращому розумінню екологічних проблем громади.

Крім того, до процесу формування сучасних механізмів державної екологічної політики на рівні

Таблиця 1

Напрямки інвентаризації стану довкілля громади

Напрямки інвентаризації стану довкілля	Завдання
Екологічні проблеми	Виявлення типів екологічної небезпеки та джерел забруднення Картографічна прив'язка екологічної інформації
Стан природних ресурсів	Створення каталогу природних ресурсів, як тих, що підпадають під охорону, так і тих, що не підпадають, для оцінки наявних природних ресурсів та їх стану (зокрема, парків та природних зон) Картографічна прив'язка відомостей про природні ресурси
Екологічні об'єкти	Створення каталогу окремих об'єктів громади, що впливають на довкілля (промислові підприємства, водоочисні споруди та ін.)

Джерело: Складено автором за A Citizen's Guide to Conduction a Community Environmental Inventory, 2005. D. Harker and E. Ungar Natter

місцевого самоврядування можна віднести запуск нових енергоефективних програм на рівні громад, завданням яких є зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище та покращення стандартів якості життя населення. Прикладом є районні програми з фінансової підтримки населення для проведення енергоефективних заходів в будинках та помешканнях, які реалізуються за допомогою державного Агенства у сфері енегоефективності.

Вагомими інструментами місцевої екологічної політики є заходи щодо утилізації твердих відходів на території громади (таблиця 2).

Перспективною є система цільового резервування на місцевому рівні коштів на утилізацію відходів, яка використовується для створення стимулу на здійснення додаткових витрат. Наприклад, в момент купівлі товару, який потребує в майбутньому утилізації, здійснюється внесок, який повертається з процентами після утилізації виробничих відходів.

Отже, екологічна політика та забезпечення екологічної безпеки на місцевому рівні повинні стати важливою складовою державної екологічної політики, а вироблення узгодженої стратегії в цій галузі відповідає об'єктивним потребам суспільства, виходячи із завдань реформи з децентралізації.

Висновки. 1. Як свідчить досвід держав – членів Європейського Союзу, в останні два десятиліття найбільші успіхи в підвищенні ефективності природоохоронної діяльності були досягнуті за рахунок удосконалення організаційно-правового механізму охорони екологічної політики, а саме шляхом децентралізації управління екологічною сферою. Тому європейська міжнародна практика згідно прийнятим законам в більшості країнах надає органам місцевої влади широкі повноваження у вирішенні екологічних проблем. Реалізація екологічної політики в багатьох напрямках супроводжується виробленням місцевих стандартів, при цьому дотримання національних або наднаціональних гігієнічних, соціальних та екологічних нормативів є невід'ємним елементом управління.

2. Екологічна політика Європейського союзу ґрунтується на наступних базових принципах:

– комплексному міжсередовищному підході;

– басейновому принципі управління;

– прозорості й універсальності критеріїв відбору й оцінки інструментів екологічної політики на всіх ієрархічних рівнях управління;

– передачі повноважень охорони навколишнього природного середовища на регіональний і місцевий рівні.

3. Чинне українське законодавство наділяє місцеві та регіональні органи державної виконавчої влади, а також органи місцевого самоврядування вкрай важливими функціями та повноваженнями у сфері екологічної політики. Таке широке коло повноважень покладено на місцеві органи влади в зв'язку з тим, що тільки вони найбільше можуть врахувати екологічні інтереси населення відповідної території. Але необхідно формувати нові сучасні механізми державної екологічної політики на рівні місцевого самоврядування з врахуванням євроінтеграційних процесів.

4. Вагомим напрямком формування сучасних механізмів місцевої екологічної політики є процес

Таблиця 2

Інструменти місцевої екологічної політики з утилізації відходів

Типи інструментів	Заходи, спрямовані на зменшення кількості видалених твердих відходів на території громади
Економічні важелі	• Запровадження системи оплати за тверді відходи, за якою кошти стягуються з суб'єктів економічної діяльності та приватних осіб пропорційно до кількості вироблених твердих відходів • Запровадження системи безкоштовної утилізації відходів, але викидання зробити високо витратним
Нормативні та законодавчі заходи	• Прийняття місцевими органами влади постанови, яка зобов'язує організації, що займаються транспортуванням відходів, надавати послуги зі збору упакованого мешканцями сміття для подальшої вторинної переробки • Прийняття місцевими органами влади постанови, згідно якої мешканці громади повинні відокремлювати відходи, які можна повторно переробити, від іншого сміття
Програми діяльності громади	Програма вторинної переробки упакованого мешканцями сміття для всіх домовласників громади
Технологічні заходи	• Будівництво підприємства для попередньої переробки відходів • Розміщення контейнерів для відходів, які підлягають вторинній переробці, по всій території проживання громади
Інформація та навчання населення	• Навчання працівників комунальних підприємств методиці розробки та впровадження громадської програми вторинної переробки • Підготовка та розповсюдження серед мешканців громади брошур з описом переваг вторинної переробки

Джерело: Складено автором за Посібник з впровадження місцевих екологічних програм дій у Центральній і Східній Європі. І-т сталих спільнот, РЕЦ, Угорщина, 2002. – 214 с.

оптимізації бюджетної децентралізації. Одними з основних напрямків покращення процесу бюджетної децентралізації можуть бути чіткий вплив місцевого самоврядування на формування податкових надходжень на конкретній території, вихід на національний фінансовий ринок, а також відміна обов'язкового вилучення коштів у разі перевиконання дохідної частини місцевого бюджету. Таким чином, ці заходи будуть сприяти зміцненню фінансової самостійності місцевих громад, а отже нададуть більше можливостей для реалізації місцевої екологічної політики.

5. Важливим є завдання інформаційного забезпечення місцевої екологічної політики, що являє собою урегульовану екологічним законодавством діяльність спеціально уповноважених органів щодо отримання, узагальнення та використання інформації про екологічну обстановку і стан здоров'я населення громади.

6. Крім того, до процесу формування сучасних механізмів державної екологічної політики на рівні місцевого самоврядування можна віднести запуск нових енергоефективних програм на місцевому рівні, завданням яких є зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище та покращення стандартів якості життя населення громади, а також інноваційні заходи щодо утилізації твердих відходів на її території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейська хартія місцевого самоврядування від 06.11.1996 р.: [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036

2. Environmental Action Programme for Central and Eastern Europe, March 1993. Environment for Europe, Lucerne, Switzerland.

3. Конституція України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon.rada.gov.ua/go/254к/96-вр

4. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: [Електронний ресурс].- Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/333-2014-р

5. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні/ [за наук. ред.акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика]. –К.:ДУ ІЕПСР НАН України, 2015.- 72 с.

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТІВ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ, СПРЯМОВАНИХ НА РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМИ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

THE ANALYSIS OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS TOOLS WHICH FOCUS ON SOLVING THE PROBLEM OF POVERTY IN UKRAINE AND IN THE WORLD

УДК 364.22(477)

Бабич Л.М.
к.е.н.,
доцент кафедри економічної теорії
Хмельницький національний університет

В статті проаналізовано механізми, якими провідні країни світу та незалежні міжнародні організації можуть вплинути на подолання бідності в різних регіонах і державах, де велика кількість людей знаходиться за межею бідності. Розглянуто основні критерії і показники оцінки бідності. Обґрунтовано причини низької ефективності шляхів скорочення бідності в світі та в Україні. Показано вплив економічного зростання і глобалізації на скорочення бідності та розподіл доходів, соціальної нерівності на рівень і якість життя. Висвітлено стратегічні напрямки подолання маргіналізації світу в XXI столітті.

Ключові слова: *рівень бідності, межа бідності, нерівність доходів, офіційна допомога розвитку, потенціал зростання, співвідношення ВВП та безробіття.*

В статье проанализированы механизмы, с помощью которых ведущие страны мира и независимые международные организации могут повлиять на преодоление бедности в разных регионах и странах, где большое количество людей находится за чертой нищеты. Рассмотрены основные критерии и показатели оценки бедности. Обоснованы причины низкой эффективности путей сокращения бедности в мире и в Украине. Показано влияние экономического роста и глобализации на сокращение бедности и равномерное распределение доходов, социального неравенства на уровень и качество жизни. Освещены стратегические направления преодоления маргинализации мира в XXI веке.

Ключевые слова: *уровень бедности, черта бедности, неравенство доходов, официальная помощь развитию, потенциал роста, соотношение ВВП и безработицы.*

In the article the mechanisms by which the leading independent countries and international organizations may help to overcome poverty in different regions and countries where a large number of people below the poverty line analyzed. The basic criteria and indicators of assessing poverty considered. The causes of low efficiency of ways to reduce poverty in the world and in Ukraine grounded. The influence of globalization and economic growth on poverty abatement and income distribution, social inequalities in the level and quality of life demonstrated. The strategic direction of overcoming the marginalization of the world in the twenty-first elucidated.

Key words: *poverty, poverty line, income inequality, official development assistance, growth potential, the ratio of GDP and unemployment.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах спостерігається різке зниження макроекономічних показників як на національному, так і на світовому рівні, поляризація доходу, соціальна диференціація, що є причиною поглиблення такого негативного явища, як бідність. Серед наслідків даного соціально-економічного явища є зростання смертності, погіршення здоров'я людей та гальмування соціально-економічного розвитку в Україні та світі. Тому бідність є глобальною проблемою людства, що характеризує низький рівень життя населення. Оскільки більшість країн, що потерпають від високого рівня бідності, неспроможні досягнути зменшення її рівня самостійно, актуалізується роль міжнародної допомоги, спрямованої на подолання економічної маргіналізації світу.

Зауважимо, що у вітчизняній науці та практиці вивченню проблеми бідності на початку 90-х років XX ст. приділялося мало уваги, доказом чого є брак науково обґрунтованих концепцій та бази емпіричних даних для досліджень та порівнянь. Актуальність та важливість вирішення проблеми бідності в національній економіці підтверджується тим, що ця проблема стосується життя мільйонів українців. Масштаби бідності вражають: «чотири з п'ятьох – бідні». Зазначимо також, що 1/3 населення країн, що розвиваються, бідні. Бідність є гальмом прогресу як технічного, так і економічного (маючи на увазі звуження торгівлі, спад виробництва, низькі темпи зростання тощо) та соціального (низький життєвий рівень населення, відсутність соціального благополуччя) тощо.

Численні дослідження, зокрема здійснені фахівцями Світового банку і Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), доводять, що основна з цілей тисячоліття – зменшення вдвічі до 2020 р. кількості людей, які живуть за межею бідності (менше від 1 дол. США на день). Окрім скорочення нерівності в доходах як основної перепони на шляху отримання максимальної віддачі від еконо-

мічного зростання, – важливого інструмента подолання бідності, – умовами реалізації цього оптимістичного сценарію є: 1) високий рівень економічної свободи (від засад формування уряду і до грошово-кредитної та торговельної політики); 2) наявність та ефективне використання капіталу (фінансового і людського); 3) вища продуктивність агропромислового сектору порівняно із «сучасними» секторами (щоб зменшити негативний ефект дуалізму економіки); 4) інституційна відкритість економіки (за умови трансформації глобального торгівельного середовища на користь бідних країн).

Аналіз останніх досліджень. Найвідомішими науковцями, котрі досліджували проблему бідності, зокрема намагалися визначити чинники, які спричиняють бідність у країнах, уточнити суть бідності, проаналізувати вплив економічного зростання і глобалізації на скорочення бідності та розподіл доходів, розглянути вплив соціальної нерівності в розподілі доходів і можливостей на добробут громадян як на міжнародному рівні, так і в межах національного масштабу, є: А. Аткінсон, Н. Бердсолл, О. Білорус, В. Геєць, О. Гелор, Д. Доллан, Я. Жаліло, Д. Зейра, Дж. Коррес, А. Краай, С. Кузнєц, Н. Лустінг, М. Меламед, С. Мочерний, Р. Перотті, Пол А. Самуельсон, А. Сен, Ю. Шишков, Т. Шульц та багато інших.

Постановка завдання. Дослідження теоретичних підходів визначення сутності бідності, причин її виникнення й поширення у країнах з різним типом соціально-економічної системи та основних критеріїв і показників, за якими оцінюється бідність країни в цілому.

Виклад основного матеріалу. Результатами написання статті є розгляд різних форм допомоги країнами-донорами таких, як: фінансова, технічна, двостороння і так звана «зв'язана» допомога. В тому числі є розгляд міжнародних організацій, які мають суттєвий вплив і певні важелі на подолання цього питання.

Найбільш методологічно обґрунтованими та дієвими в контексті подолання бідності є фінансова і технічна допомога, адже саме вони можуть не лише тимчасово розв'язати ті чи інші проблеми бідних країн та їх населення, а й створити умови для підвищення добробуту на довгострокову перспективу. Фінансова допомога надається у вигляді позик, у тому числі й пільгових, фінансових субсидій, дотацій, експортних кредитів, грантів, гарантій, і здебільшого використовується для фінансування проектів розвитку економіки країни-реципієнта, у тому числі й для вирішення проблеми бідності.

Кількість голодуючих людей у світі досягла рекордних показників за останні 40 років та досягла мільярда. Так, лише за рік кількість бідних людей у світі зросла на 100 мільйонів. Причиною такого зростання експерти називають глобальну економічну кризу. На їхню думку, останніми роками кількість голодуючих в світі зростає хоч повільними темпами, але постійно. Щоб зупинити зростання бідності, світ потребує сільськогосподарської революції, вважають експерти ООН. Вони підрахували, що до 2050 року населення світу складатиме 9 мільярдів людей, і щоб їх нагодувати, продуктивність харчових продуктів у світі має зрости на 70% [1].

За визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), основними характеристиками офіційної допомоги розвитку (ОДР) є спрямованість на сприяння економічного розвитку та зростання добробуту країн, що розвиваються, а також пільговий характер цієї допомоги, зокрема, грантовий елемент повинен становити не менше 25% (при розрахунку за фіксованою ставкою 10%). Сьогодні найбільшим світовим колективним донором є ЄС, завдяки об'єднанню внесків західноєвропейських країн-членів (близько 11% від світового обсягу ОДР і п'яте місце після США, Японії, Німеччини та Франції) [2, с. 135]. Не применшуючи вагому роль двосторонньої допомоги, зазначимо, що вона здебільшого зводиться до фінансового, технічного, військового сприяння країнам, що розвиваються. Значно різноманітнішою за формами і більш обґрунтованою теоретично є багатостороння допомога: 1) при її наданні міжнародними організаціями значно менше виражені економічні, політичні мотиви й особисті інтереси донорів; 2) розроблені більш раціональні схеми надання та контролю над використанням ресурсів та достатньо ефективні засоби досягнення цілей; 3) допомога надається з меншим втручанням у внутрішні справи реципієнтів; 4) отримуючи допомогу від міжнародних організацій, країна-реципієнт має право голосу (хоча і менш вагоме порівняно з багатими країнами) щодо її розподілу та використання, тому їй легше погодитися з певними умовами міжнародних інституцій, членами яких вона є, щодо політичних, економічних, соціальних реформ, ніж на вимоги окремих країн-донорів.

Технічна допомога (або «технічне співробітництво») надавалась ще з часів реалізації Плану Маршалла і на даний час набула великого значення. ОДР, у тому числі фінансова і технічна допомога, включає проектну допомогу, яку здебільшого надають міжнародні організації та колективні донори у вигляді гарантій кредитування у визначених обсягах за умов виконання країною-реципієнтом своїх зобов'язань і грантів для прискореного процесу впровадження проекту на практиці, а також позапроектну допомогу, яку надають найчастіше на двосторонній основі у вигляді експортних пільгових кредитів, грантів на підтримку державних реформ країни-реципієнта, некредитних інструментів (консультації, дослідницька робота, обговорення стратегії соціально-економічного розвитку країни-реципієнта тощо).

Провідними міжнародним інституціями у сфері боротьби з глобальною бідністю є Група Світового банку і Міжнародний валютний фонд (МВФ). Особливістю політики цих організацій є те, що допомогу (фінансову і технічну) вони надають переважно не на негайне подолання гострих соціальних проблем, а на створення середовища підвищення добробуту населення у довгостроковій перспективі, причому здебільшого власними силами бідної країни (поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення тендерної рівності, структурне реформування економіки країни-реципієнта, лібералізацію грошового та зовнішнього секторів, зменшення зовнішнього боргу тощо). Допомога (передусім у формі кредитів) надається за умови виконання цілого спектру вимог (так звані «обумовлені кредити»), часто не відповідає критеріям ОДР і дає, як правило, позитивні динамічні, а не статичні ефекти, а тому її донори зазнають чимало критики, про що було описано в попередніх працях. Зокрема, Дж. Стігліц наголошує на тому, що багатостороння допомога з боку міжнародних організацій, які він називає «місіонерськими установами», допомагає багатим державам експлуатувати бідні країни завдяки більшому контролю, владі та праву голосу над останніми і нав'язувати ідеї вільного ринку «відсталим» суспільствам, що посилює периферійний характер окремих країн та регіонів світу.

Використання як критерію вибору реципієнта Індексу ОПІК (оцінки політики й інституцій країни) дало змогу значно скоротити кількість умов кредитів, зокрема МВФ у рамках Механізму зменшення бідності і сприяння економічному зростанню. Що стосується Світового банку, то впродовж останніх років він проводить роботу зі спрощення і модернізації принципів та процедур кредитування, спрямовану на те, щоб полегшити для клієнтів процес запозичення. При цьому Банк істотно розширив обсяги операцій у країнах із середнім рівнем доходів, де проживає близько 70% бідного населення планети, натомість значно скоротивши і навіть припинивши надання допомоги найвідсталішим країнам з низьким індексом ОПІК. З останніми працюють інші донорські організації, спрямовуючи зусилля на збільшення внутрішнього попиту, проведення найпростіших реформ, досліджуючи інноваційні механізми надання соціальних послуг.

Іншим актуальним напрямком реформування підходів до надання багатосторонньої допомоги є відхід від кредитної форми на користь грантів. Відповідно міжнародні банки повинні бути трансформовані у багатосторонні агенції розвитку, покликані не надавати позики, а допомагати бідним країнам долати перешкоди на шляху економічного розвитку, тоді як усі ризики (у тому числі й політичні) та інші кредитні функції повинен взяти на себе світовий ринок приватного капіталу. Результати діяльності таких агентств розвитку мають бути прозорими для оцінки незалежними наглядачами.

Найбільшим після Світового банку і МВФ донором багатосторонньої технічної та так званої «передінвестиційної» допомоги є програма розвитку ООН (ПРООН), яка допомагає країнам, що розвиваються, реалізовувати проекти у сфері інформаційних й комунікаційних технологій, енергозбереження та охорони довкілля, освіти, підвищення безпеки людини, забезпечення прав людини і доброчесного державного управління, боротьби з ВІЛ/СНІД.

Ефективність міжнародної (дво- та багатосторонньої) допомоги як одного із зовнішніх механізмів подолання бідності залежить не лише від ресурсів, мотивів і інструментарію донорів, а й (причому більш значною мірою) від раціональності підходів її використання країною-реципієнтом. Проблема корупції і так званої «клептократії» (розкрадання на урядовому рівні) є основною причиною і водночас проявом неналежного інституційного забезпечення використання міжнародної економічної допомоги (передусім фінансової) у бажаному руслі, й притаманна практично всім країнам, що розвиваються. Особливу загрозу становить спрямування у країни з олігархічною системою державного управління «поза проектної» допомоги, оскільки вона передбачає надходження коштів безпосередньо в бюджет держави, а не спрямування на реалізацію спеціальних проектів з подолання бідності, тобто фінансові потоки фактично позбавлені характеру адресності та цільового призначення.

Так, з-поміж зазначених вище інструментів впливу на бідність, є бажання країни проводити політику по боротьбі з зубожінням. Є приклади, коли впливовим людям в тій чи іншій країні вигідно мати дешеву робочу силу. Численні теоретичні й емпіричні дослідження переконливо доводять, що основною передумовою деескалації проблеми бідності є стійке економічне зростання і відповідно зростання реального ВВП на душу населення.

Потенціал зростання виробників у розвинених країнах створює матеріальну базу інструментів впливу на бідність. На думку експертів, економіка США у 2015-2016 роках зросте на 3,1%, але в цілому це нижчий рівень, ніж до кризи 2008 рокує. Однак, це надійне зростання і США залишатиметься ключовим лідером глобальної економіки.

Приведені в таблиці 1 дані, є досить оптимістичними, особливо для країн Єврозони – якщо в 2014 році спостерігалось зростання на 0,9%, то на 2016 рік зростання становить 1,6%. Отримати максимальну віддачу від економічного зростання як інструменту подолання бідності можливо, якщо буде подолано головну причину – значну соціально-економічну нерівність людей.

Для України МВФ визначав оптимістичні прогнози економічного зростання у 2016 році на рівні

1,5%, при інфляції в 15,1%. Для 2017 року експерти МВФ передбачають зростання ВВП на 2,5% при інфляції 11% [4].

Оцінка потенціалу економічного зростання в світі проводиться також такою міжнародною організацією, як McKinsey. За оцінками цієї організації, якщо середньорічне зростання світової економіки у 1950-2014 роках сягало 3,8%, то у 2014-2016 роках темпи зростання можуть відкотитися до позначки 2,1%.

Компанія PWC опублікувала довгостроковий прогноз для 32 найбільших економік (Табл. 2)

Аналіз таблиці 2 показує, що сучасні світові лідери США, Японія та Західна Європа поступово втрачають свої позиції на користь Мексики, Індонезії, та навіть Нігерії, які готові потужно зайти в десятку світових лідерів. Серед головних причин втрати лідерства розвинутими країнами: загальне зниження продуктивності праці у виробництві, демографічні негативні тенденції, старіння населення.

Одним із показників бідності країни є порівняння рівня доходу людей з різними освітніми рівнями в різних країнах світу. Це, звісно, не показник доходів людей, які живуть за межею бідності, а аналіз так званого «середнього класу». Середній клас – це також чи не найбільший прошарок економічних донорів, що вчасно сплачують податки і є значною споживчою групою. Окрім цього, середній клас активно береже й поширює цінності та традиції своєї країни. Не будемо звертати увагу на прошарок людей в суспільстві, які не мають базової вищої освіти, оскільки в країнах діють різні соціальні програми і суттєво різна сума державної допомоги. Звернемо увагу на осіб, які мають вищу освіту. В Україні повну вищу освіту мають 25,1% жінок і 22,6% чоловіків, у високо розвинутих країнах Європи середній показник дорівнює 32% від населення країни [5]. За даними українського Держстату, за перше півріччя цього року рівень зайнятості серед українських чоловіків становив 61,4%, жінок – 51,5. Кількість економічно неактивних жінок віком 15–70 років – 6,7 млн, чоловіків – 4,2 млн. При цьому в структурі зайнятого населення за статусами зайнятості серед жінок частка найманих працівниць становила 86,6%, самозайнятих – 12,3, роботодавців-жінок – 0,8%. Серед чоловіків структура така: 82,4% – наймані працівники, 15,7 – самозайнятості та 1,6% – роботодавці [6].

Україна – високоінтелектуальна країна, але рівень доходів людей з вищою освітою дорівнює рівню доходів осіб, які взагалі не мають освіти або мають початкову (в сусідніх країнах Європи). У відповідності зі стандартами ООН в світі встановлена межа бідності на рівні 5 доларів на день. В Україні відповідно до законодавства прожитковий мінімум становить 1,8 долара в день, тобто більше, ніж в 3 рази менше встановлених норм. Зокрема, за міжнародними нормами бідність настає за межею, якщо людина має в своєму розпорядженні в місяць суму

Таблиця 1

Розвинені країни: реальний ВВП та безробіття [3]

	Реальний ВВП			Безробіття		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Розвинені країни	1,8	2,4	2,4	7,3	6,9	6,6
США	2,4	3,1	3,1	6,2	5,5	5,1
Єврозона	0,9	1,5	1,6	11,6	11,1	10,6
Японія	-0,1	1,0	1,2	3,6	3,7	3,7
Великобританія	2,6	2,7	2,3	6,2	5,4	5,4
Канада	2,5	2,2	2,0	6,9	7,0	6,9
Інші	2,8	2,8	3,1	4,7	4,7	4,6

Таблиця 2

Прогнозний рейтинг за розміром ВВП, розрахованим за паритетом купівельної спроможності, дол. [3]

2014		2030		2050	
Китай	17 632	Китай	36 112	Китай	61 079
США	17 416	США	25 451	Індія	42 205
Індія	7 277	Індія	17 138	США	41 384
Японія	4 788	Японія	6 006	Індонезія	12 210
Німеччина	3 621	Індонезія	5 486	Бразилія	9 164
Росія	3 559	Бразилія	4 996	Мексика	8 014
Бразилія	3 073	Росія	4 854	Японія	7 914
Франція	2 587	Німеччина	4 590	Росія	7 575
Індонезія	2 554	Мексика	3 985	Нігерія	7 345
Великобританія	2 435	Великобританія	3 586	Німеччина	6 338

менше 150 доларів (враховуючи не тільки харчування, а й витрати на комунальні платежі, проїзд у транспорті тощо). В Україні офіційний прожитковий мінімум на 1.01.2015 року складав 1176 грн., а на 01.11.2016р. складає 1399 грн. Відповідно до офіційного курсу НБУ, – це 54,4 доларів. Якщо в США за основу мінімальної заробітної плати беруть набір товарів і послуг, які задовольняють основні фізіологічні та соціальні потреби звичайної сім'ї, в розрахунку на одну людину: наприклад, 20 видів м'ясопродуктів, оплата найманого житла, мобільного зв'язку, покупка один раз на 5 років автомобіля тощо дає більше $1200 в місяць, то в Україні з початку 2016 року мінімальна зарплата становить всього 1378 грн., що не забезпечує навіть фізіологічний рівень виживання працівника. При цьому фактична мінімальна заробітна плата становила 2676 грн. (рис. 1).

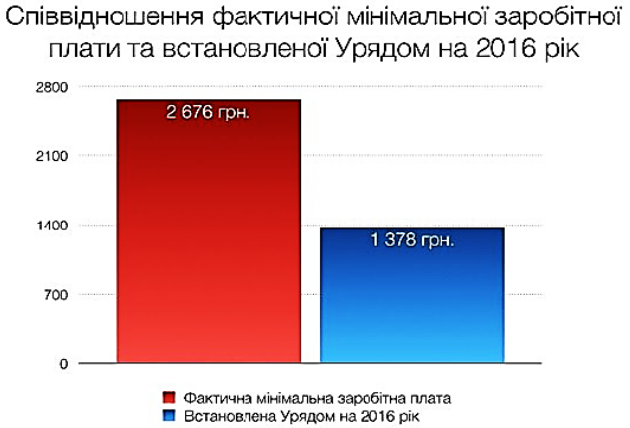


Рис. 1. Співвідношення фактичної мінімальної заробітної плати та встановленої Урядом на 2016 рік [7]

Сьогодні смертність знову перевищує народжуваність. Україна знову вийшла у світові лідери за захворюваностю на туберкульоз, який називають хворобою бідних.

В Україні найвищий рівень експлуатації найманих працівників в Європі. Частка зарплати в собівартості продукції, за даними Національної академії наук, становить 6,5%, проте в європейських країнах – більше 30%.

Бідність в Україні характеризується низкою національних ознак. Зокрема, специфічні особливості бідності в Україні мають прояв у наступному:1) низький рівень життя населення в цілому; 2) надмірне соціальне та майнове розшарування; 3) розповсюдженість бідності серед працюючого населення; 4) висока питома вага людей, що вважають себе бідними. Упродовж останніх років в Україні були розроблені та впроваджені певні заходи щодо подолання та попередження бідності населення. Але політична криза наприкінці 2013 року, а згодом анексія Криму Росією та збройний конфлікт у Донбасі, значно ускладнили економічну ситуацію в Україні. Політико-економічна криза 2014 року, великий потік вимушених переселенців з Донбасу та Криму значно погіршили ситуацію з бідністю. Крім того, відсутність статистичної інформації щодо територій, непідконтрольних українській владі, не дозволяє навести цілком вичерпні та достовірні дані.

Слід зазначити, що кількісні показники моніторингу бідності доводять те, що Україна належить до країн зі стабільно високим рівнем бідності. Бідність як явище соціально-економічного характеру негативно діє і у короткостроковій, і у тривалій перспективі на різні сфери суспільного життя. При цьому можна виділити декілька основних наслідків від збільшення масштабів і глибини бідності, які безпосередньо вплинуть на динаміку економічного розвитку України, рівень її конкурентоспроможності в глобальному економічному середовищі, й таким чином – на ієрархічне положення національної економіки в системі світогосподарських зв'язків.

До демографічних наслідків посилення бідності відносять значне зниження народжуваності й зростання смертності населення, підвищення рівня захворюваності та травматизму, скорочення середньої тривалості життя, що веде фактично до депопуляції і втрати національного генофонду. У економічному контексті дія цих чинників істотно зменшує трудовий потенціал країни і тим самим обмежує відтворювальні можливості її економічної системи.

Соціальними проявами бідності слід вважати збільшення безробіття і нелегальної зайнятості, посилення криміногенної обстановки, появу актів громадянської непокори. Ці проблеми, породжувані бідністю, а часто і відсутністю коштів для існування, перешкоджають соціальній стабільності в суспільстві, знижують якість життя, збільшують витрати бюджету на соціальну допомогу й охорону правопорядку, дестимулюють підприємницьку активність.

Економічні наслідки розповсюдження бідності в Україні пов'язані з перспективами її макроекономічного розвитку, а також інтеграції країни в міжнародну економіку як повноправного суб'єкта зовнішньоекономічних відносин. Найважливішим макроекономічним наслідком посилення бідності стане зниження темпів розвитку економіки з наступних причин: скорочення платоспроможного попиту, яке порушує виробничу активність; погіршення кількісних і якісних характеристик ресурсу праці; втрата можливості формування і акумуляції ресурсу «людського капіталу» як ключового чинника економічного зростання. Закономірним результатом розповсюдження бідності в Україні стане також загострення проблеми її інтеграції до європейських і світових економічних структур, оскільки необхідною умовою вступу в них є досягнення рівня середньо душового доходу (величини

ВВП на душу населення), який в 4-5 разів перевищує нині існуючий в нашій країні.

Проблема бідності турбує світових лідерів, так, про це заявив генсек ООН Пан Гі Мун на зустрічі G20, метою проведення якої було забезпечення миру, процвітання та сталого розвитку. При цьому сталого розвитку можливо досягти лише шляхом забезпечення стійкого миру. Для збалансованої економіки необхідні мир і співробітництво в ім'я розвитку та дотримання прав людини. Як показують дослідження, кількість людей, які вимушено залишили своє місце проживання в результаті збройних конфліктів, досягла найвищого показника з часів Другої світової війни – 65 мільйонів. Одним з найважливіших факторів у справі досягнення стійкого розвитку є боротьба з бідністю. Тому ставиться завдання для усіх країн – подолання бідності у всіх її проявах до 2030 року [8].

Висновок. Вирішення проблеми бідності в світі потребує розробки системи комплексних науково обґрунтованих заходів, які повинні враховувати профіль, специфіку та особливості формування та поширення бідності, причини її виникнення.

Бідність в світі пов’язана з недосконалістю соціально-економічних процесів, що створює умови для формування структурної бідності. Механізми скорочення бідності, які застосовуються в країнах, є недостатньо ефективними, про що свідчить невиконання завдань, зазначених у Цілях розвитку тисячоліття та Стратегії подолання бідності. Згідно з твердженням Світового банку, розв’язання накопичених проблем потребує консолідації зусиль політиків, громадських діячів, власників бізнесу, профспілок, усіх громадян країни, для того щоб ефективно боротися з бідністю. Щоб подолати бідність в Україні, необхідно усунути з влади олігархів, які приймають стратегічні рішення, лобіюючи свої інтереси. Для побудови національного консенсусу щодо розвитку України та переходу до сталого розвитку необхідне чітке розуміння механізмів, які привели та утримують економіку в пастці бідності. В Україні необхідна кардинальна зміна економічного курсу для переходу зі стану бідності та відсталості до високотехнологічної економіки на основі системної економічної стратегії й активної промислової політики. Це забезпечить вихід із пастки бідності, перехід до спіралі самоприскорюваного розвитку та зростання добробуту для всіх. В подальшому необхідно забезпечити приплив іноземних інвестицій в інновації, підвищення продуктивності праці у виробництві, переорієнтацію з сировинного експорту на експорт продукції з високою доданою вартістю та внутрішній високо еластичний попит.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кількість голодуючих людей у світі досягла рекордних показників за останні 40 років та досягла мільярда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.radiosvoboda.org/a/1853073.html
2. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посіб. – К.:КНЕУ,2006.
3. Що чекає світову економіку: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wap.nk.org.ua/obshchestvo/scho-chekae-svitovu-ekonomiku-6000
4. МВФ предсказал, как Украина закончит 2016 год: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finance.obozrevatel.com/analytics-and-forecasts/48079-mvf-predskazal-kak-ukraina-zakonchit-2016-god.htm
5. Українські науковці у світі: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.usw.com.ua
6. Самаева Ю. Девальвація людського капіталу: діагнози і рецепти: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/devalvaciya-lyudskogo-kapitalu-diagnozi-i-recepti-_.html
7. Павловський А. Бідні в багатій країні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blogs.lb.ua/andriy_pavlovskiy/330415_bidni_bagatiy_kraini.html
8. Генсек ООН закликав подолати бідність у світі до 2030 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tsn.ua/svit/gensek-oon-zaklikav-podolati-bidnist-u-sviti-do-2030-roku-740130.html
9. Унковська Т. Як Україні вирватися з пастки бідності: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/yak-ukrayini-virvatisya-z-pastki-bidnosti-_.html

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПАРТИИ
MODEL OF THE FORMATION OF A POLITICAL PARTY'S IMAGE

УДК 336.144

Блага В.В.
к.э.н., доцент
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
Кобзарева А.Ю.
студент
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
Марченко И.Ю.
студент
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В статье рассмотрены тенденции PR-приемов кампаний политических партий, проанализированы резервы повышения их рейтингов и привлечения голосов с помощью социальных сетей. Наблюдается тенденция роста числа избирателей, которые не приходят на выборы, наблюдения показали, что чаще всего – это молодежь. Чтобы PR-кампания стала более успешной, была разработана модель формирования имиджа политической партии, описывающая взаимосвязи существующих компонентов и дополняющая их: анализ ситуации, комплекс исследований текущего имиджа политической партии, разработка элементов символики политической партии, создание инструментов формирования имиджа политической партии, разработка программы продвижения политической партии в интернет-среде, студенческой молодежи, средств массовой информации. Использование данной модели способствует совершенствованию мероприятий по формированию имиджа политической партии.

Ключевые слова: *PR-кампания, PR-приёмы, политическая партия, социальная сеть, имидж, средства массовой информации.*

У статті розглянуті тенденції PR-прийомів кампаній політичних партій, проаналізовано резерви підвищення їх рейтингів і залучення голосів за допомогою соціальних мереж. Спостерігається тенденція зростання числа виборців, які не приходять на вибори, спостереження показали, що найчастіше – це молодь. Щоб PR-кампанія стала більш успішною, була розроблена модель формування іміджу політичної партії, яка описує взаємозв'язок існуючих компонентів і доповнює їх: аналіз ситуації, комплекс досліджень поточного іміджу політичної партії, розробка елементів символіки політичної партії, створення інструментів формування іміджу політичної партії, розробка програми просування політичної партії в інтернет-середовищі, студентської молоді, засобів масової інформації. Використання даної моделі сприяє вдосконаленню заходів щодо формування іміджу політичної партії.

Ключові слова: *PR-кампанія, PR-прийоми, політична партія, соціальна мережа, імідж, засоби масової інформації.*

The article examines trends in PR-campaign practices of political parties, analyzed reserves to increase their ratings and attract votes with the help of social networks. There is a growing number of voters who do not come to the polls, observations have shown that most often young people. To PR-campaign became more successful was the model of image formation of a political party, which describes the relationship of existing components and supplementing them, analysis of the situation, the complex is the current image of political party research, design elements symbols of a political party, the creation of tools of image formation of a political party, the development of programs to promote political party in the Internet environment, students and the media. Using this model contributes to the improvement of activities to build the image of a political party.

Key words: *PR-campaign, PR-tricks, a political party, a social network, image media.*

Постановка проблемы. С каждыми последующими выборами, все чаще наблюдается тенденция увеличения процента людей, которые просто не приходят на выборы и не отдают свои голоса за какую-то политическую партию. Этот процесс уменьшает шансы попадания той или иной партии в парламент. Но так же здесь есть вина и самих партий, вернее их PR-отдела, так как они не делают ставку на молодежь, а ведь именно этот контингент населения меньше всего проявляет желание ходить на выборы. Сегодняшнее общество становится все более индивидуалистичным, прагматичным, апатичным к политике и ее проявлениям в общественной жизни. Именно поэтому взаимодействие политических партий и СМИ, современных технотелемедиумов, выходит на первое место в процессе формирования политического имиджа.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями PR-кампаний и построения имиджа политических партий занимались такие ученые, как: Е.А. Бочкова, Ю.М. Савранская, Р.А. Депелян, Г.М. Самостроенко, Е.И. Мосина.

Формирование целей статьи. Целью работы является выявление особенностей PR-кампании политических партий на примере БПП «Солидарность», анализ различных моделей PR-кампаний партий и сравнение PR-кампаний БПП «Солидарность» с другими политическими партиями, разработка новых методов завоевания целевой аудитории.

Изложение основного материала. PR-технологии, которые были использованы политической партией БПП.

Партия активно использует паблисити, постоянно поддерживая свой образ представителей политики нового поколения, информируя о своей деятельности через социальные сети, Интернет, СМИ, представляя себя, как борцов с коррупцией и сторонников люстрации. Были осуществлены выезды за границу на пресс-конференции в США, Канаду и Германию.

Составление репортажей, пресс-релизов, текстов к буклетам, рекламных лозунгов:

– жить по-новому – это полагаться, прежде всего, на собственные силы. За нас нашу работу никто не сделает!

– мы способны услышать и понять друг друга. Способны объединиться ради достойного будущего Украины, ради общей победы.

– желание и готовность украинцев жить по-новому – основной ресурс национального развития и главный залог успеха.

Символика партии: красные и белые цвета.

Имиджевая реклама – все члены партии зарегистрированы в социальных сетях, что свидетельствует о том, что они мыслят современными категориями и хотят быть более доступными для простых граждан.

Производится постоянная работа по совершенствованию имиджа партии путем освещения её деятельности через СМИ. Для подобной практики используются различные ресурсы, в том числе многочисленные Интернет – сайты и СМИ.

Всеобщий объем пиара можно разделить на несколько подпунктов, выделенных по методу пиара. К их числу стоит отнести рекламу через социальные сети, СМИ, интернет сайты. Помимо средства подачи данные каналы также отличаются уровнем освещаемости событий [1].

Пиар через СМИ в первую очередь направлен на поддержания имиджа партии в целом, а также высшего эшелона её представителей. На данном уровне реклама производиться посредством телеканалов и направлена на максимально широкую аудиторию. Новостная политика выражена в первую очередь освещением событий государственного значения.

Подача новостей через различные сайты также поддерживает имидж партии, однако в основном она направлен на пиар – поддержку местных представителей и, соответственно, местная новостная политика формируется за счет локальных реалий и зачастую может отличаться от общепартийной. В данной ситуации освещение имиджа главы партии отходит на второй план и имеет целью скорее создать устойчивую связь между образом руководства партии и местных представителей перед простыми жителями.

Если бы парламентские выборы в Украине проводились в ближайшее время, большинство голосов было бы отдано за «Батькивщину» (9%), «Оппозиционный блок» (8%), «Самопомощь» (8%) и БПП (7%). Об этом свидетельствует опрос «Динамика общественно-политических взглядов в Украине», который проводился Социологической группой «Рейтинг» по заказу Международного Республиканского Института [2].

Поддержка имиджа в социальных сетях является наиболее сложным методом поддержки и развития пиара, поскольку в данном сегменте преобладает большое число источников информации, не всегда правдивых, чья основная задача подорвать имидж партии и конкретных её представителей. В силу этого пиар в соцсетях проводится менее активно, освещая лишь наиболее привлекательные аспекты действия партии, а также те из них, которые можно подтвердить максимально возможным объёмом фактов. Часто информация имеет местное значение и освещает действие наиболее приближенных к избирателям членов партии [3].

Целью журналистских материалов является формирование объективной картины окружающей нас реальности. Цель PR-текста – достижение определенного, заранее обозначенного эффекта [4].

Важным критерием для рекламных тексов является использование слоганов партии, ключевых фраз и психологических эффектов. Например, давно известно, что простые формы и фразы гораздо легче запоминаются человеком, даже если он этого не хочет, исходя из этого мы понимаем, что главной задачей рекламного текста является привлечение внимания. В свою очередь, задача PR-текста является в передаче определённой информации.

Насколько успешным будет являться PR-текст, в основном зависит от восприятия текста аудиторией в качестве информационного поля. PR-текст отличается от рекламы своей простотой, он похож больше на простой текст, нежели реклама. PR-текст строится так, чтобы слушатель не заподозрил того, что это заранее заготовленные фразы, он должен воспринимать текст как моментальные размышления говорящего.

Основным принципом правил подготовки PR-текстов данная политическая партия выделила следующие:

– краткость и ясность изложения (жить-по новому; жить свободно и т.д.);

– использование простых слов, повседневного языка аудитории (жить, безопасность, честность и т.д.);

– убедительность – активное использование фактов, цифр, статистических данных (факты о коррупции, о ценах и т.д.);

– естественность изложения, т.е. соответствие события его описанию (излагают так, как есть на самом деле, открыто).

Социальные сети могут использоваться не только в качестве канала для распространения сообщений и обратной связи с избирателями, но также как технология сбора данных о пользователях, которые в возможность использования нового подхода под названием микротаргетинг [5]. Мы можем найти людей по возрасту, интересам, месту жительства, можем узнать, в каких сообществах они состоят, и работать над определенной аудиторией. Александр Кейдж, владелец компании Target Point Consulting, специализирующееся и предоставляющей услуги в области микротаргетинга, сообщил, что технология принесла 5000–10000 голосов республиканцам в каждом округе при выборах в палату представителей.

Не малую роль играет финансовая выгода при использовании социальных сетей. При чтении газет

аудиторией хотя бы в несколько тысяч, пришлось бы открывать свое издательство, типографию.

Проанализировав собранные данные о политических партиях и их лидерах в социальных сетях, можно сделать такие выводы.

Лидирующие позиции в социальных сетях занимают партия президента «Блок Петра Порошенка», с общим количеством фоловеров (фоловеры партии и лидера) 1440421. И бывшего премьер-министра «Народный фронт» с общим количеством фоловеров 880396.

Данные исследования показали, что БПП кроме фейсбука не использует другие социальные сети, хотя рейтинг социальных сетей и количество людей значительно, фейсбук не самая популярная платформа (3,2 млн человек), когда даже в одноклассниках – 11 млн, а в контакте это число еще выше. В социальных сетях широкого пользования можно охватить большую часть целевой аудитории и при этом понести минимум затрат. Здесь не нужно создавать платный сервер или сайт, достаточно просто, например, в контакте, создать группу с названием «Где же правда?» и нанять маркетологов, которые смогут правильно донести информацию и выбрать правильные слова, причем кратко, нужен человек, который хорошо владеет фотошопом. Им не нужен отдельный офис, они могут работать на дому, что минимизирует затраты. В день достаточно выкладывать 4-10 постов с промежутком, где-то в час. Как известно, люди больше всего сидят в интернете, большая активность наблюдается с 10 утра, после 14.00 – стабильный уровень. Поэтому посты нужно выкладывать с определенным хронометражем, чтобы захватить большую аудиторию. Эту группу могут администрировать люди, не связанные со сферой политики. Молодежь любит, когда человек может посмеяться над собой, но в политике это должно быть в меру, поэтому стоит делать посты менее политизированными и самоироничными.

Алгоритм работы представлен на рисунке 1.

На прошедшие выборы пришло 52% населения, это значит, что потенциал для работы PR-служб значительный. Поэтому PR-кампания через соцсети может стать эффективной, ее преимущества в том, что можно мониторить настроение молодежи, а так же формировать его с помощью различного рода постов с картинками или лозунгами. Они могут быть как в серьезной форме, так и в форме различных «приколов», что больше запомнится молодежи. Данная политическая партия будет узнаваема ими и найдет положительный отклик при необходимости выбора.

Анализ показал, что записи не должны быть научного или публицистического характера, они должны иметь минимум текста и максимум интересных картинок. Даже используя лозунг «Жити – по новому», выбрав красивую картинку, где «все в шоколаде», необходимо создать помимо картинки положительный имидж лидеру партии. Мало кто работает с аудиторией молодежи и учитывает те факторы, которые могли бы привлечь их, поэтому большинство молодежи просто игнорирует выборы, что снижает шансы любой политической партии пройти необходимый барьер.

Выводы. Эффективная избирательная кампания – это результат эффективной PR-кампании. Задачи избирательной кампании, по сути, совпа-

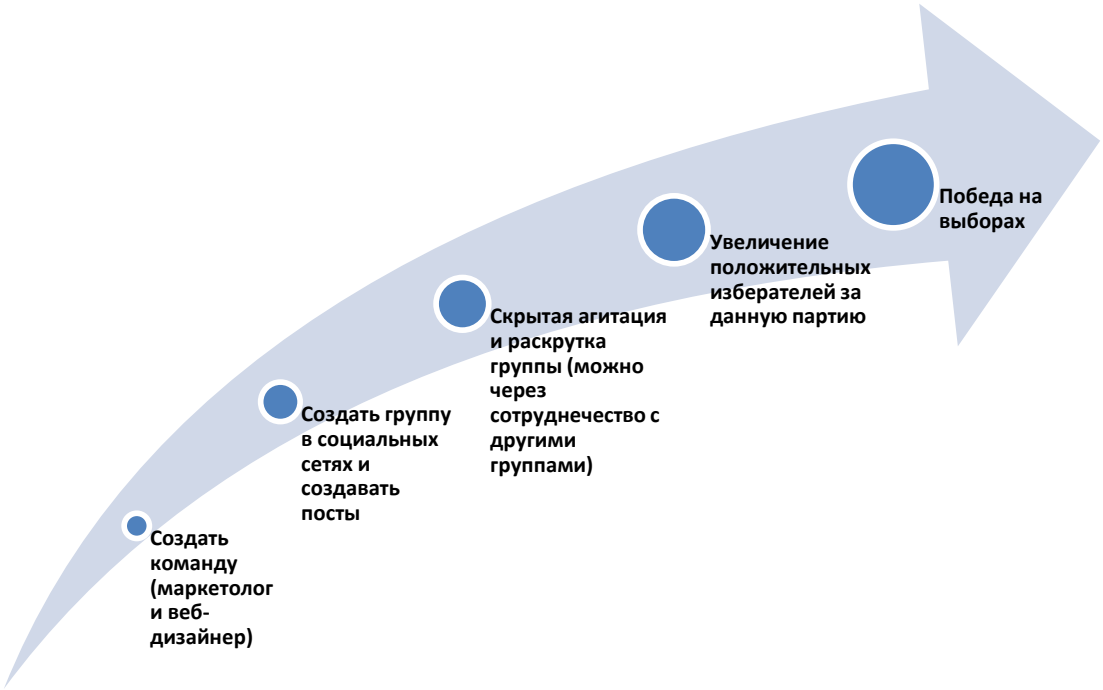


Рис. 1. Алгоритм работы пиар – службы для достижения значительного уровня популярности среди молодежи

дают с задачами любой PR-кампании: установить первоначальные отношения с целевой аудиторией; создать запоминающийся имидж; укрепить доверие к нему; изменить поведение целевой аудитории. Особенно важной задачей служб PR в политических партиях и общественно-политических движениях современной Украины является поиск и определение своей социальной базы, поддержание постоянных связей с ней, отслеживание изменений в ее настроении и взглядах на текущую политическую ситуацию. Были проанализированы текущие рейтинги, которые показали, что если будут внеочередные выборы в парламент, то БПП имеет рейтинг в 8%. С учетом того, что на выборы согласны прийти 56% избирателей, 44% избирателей не проработаны должным образом, а это значит, что у рейтингов БПП есть значительные резервы.

На примере Блока Петра Порошенко «Солидарность» мы видим, что они стремятся «Жить – по новому», но тем не менее их PR-компания не захватывает всю целевую аудиторию, которая свободна в своем выборе и не имеет конкретных для себя лидеров. Поэтому предлагается развивать имидж через соцсети, а не только через СМИ и профессиональные новостные сайты. Ведь таким образом, занимается аудитория молодежи, которая не голосовала ранее. Так как больше всего не ходит на выборы население в возрасте от 18-35 лет, то был предложен ход PR-кампании в социальных сетях широкого пользования, где можно охватить большую часть целевой аудитории и при этом понести минимум затрат.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Роль политического имиджа в развитии политического лидерства: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://psyfactor.org/lib/politleader3.htm – Заглавие с экрана.
2. Политология: [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Политология – Заглавие с экрана.
3. Неяскин Георгий, Интернет в политических кампаниях США и России: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.hse.ru/data/2011/05/23/1213977786/12Neyaskin_Internet.pdf – Заглавие с экрана.
4. Деятельность PR-служб в органах государственной власти и управления: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://xreferat.com/84/249-2-deyatel-nost-pr-sluzhb-v-organah-gosudarstvennoiy-vlasti-i-upravleniya.html – Заглавие с экрана.
5. Юлия Маратовна Савранская, Микротаргетинг в современных избирательных кампаниях: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lawinrussia.ru/node/297831 – Заглавие с экрана.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИНАГОРОДИ ПЕРСОНАЛУ

WAYS TO IMPROVE THE SYSTEM OF ORGANIZING PERSONNEL REMUNERATION

УДК 331.21

Волкова Н.В.
к.держ.упр.,
доцент кафедри економіки
та соціально-трудових відносин
Університет митної справи та фінансів
Земляной Д.О.
студент
Університет митної справи та фінансів

У статті узагальнені теоретичні та методологічні основи організації винагороди персоналу. Виділені та охарактеризовані елементи системи винагороди. Зазначено, що реалізація бізнес-стратегії підприємства в значній мірі залежить від лояльності персоналу та ступеня його вмотивованості до високопродуктивної праці. Наголошено на тому, що персонал є основним економічним ресурсом, а удосконалення системи його винагороди є необхідною умовою утримання конкурентних позицій підприємства. Автором складено алгоритм удосконалення системи організації винагороди. Представлено класифікацію типів винагороди. В статті виділено напрями вдосконалення системи організації винагороди персоналу, такі як запровадження факторів гнучкості; прискорення швидкості реагування на зміни зовнішнього середовища, синронізація процесів оцінки персоналу з його винагородою за досягнення стратегічних цілей. Зазначено, що нововведення у системі винагороди мають бути виважені, попередньо апробовані та є тестом для роботодавців щодо їх соціальної відповідальності.

Ключові слова: *організація, винагорода, персонал, типи винагороди, принципи винагороди, стратегія, мотивація, трудова поведінка.*

В статье обобщены теоретические и методологические основы организации вознаграждения персонала. Выделены и охарактеризованы элементы системы вознаграждения. Отмечено, что реализация бизнес-стратегии предприятия в значительной степени зависит от лояльности персонала и степени его мотивированности к высокопроизводительному труду. Акцентировано внимание на том, что персонал является основным экономическим ресурсом, а совершенствование системы его вознаграждения является необходимым условием удержания конкурентных позиций предприятия. Автором составлен алгоритм совершенствования системы организации вознаграждения. Представлена классификация типов вознаграждения. В статье выделены направления совершенствования системы организации вознаграждения персонала, такие как введение факторов гибкости, ускорение скорости реагирования на изменения внешней среды, синронизация процессов оценки персонала с его вознаграждением за достижения стратегических целей. Отмечено, что нововведения в системе вознаграждения должны быть взвешены, предварительно апробированы и являться тестом для работодателей на их социальную ответственность.

Ключевые слова: *организация, вознаграждение, персонал, типы вознаграждения, принципы вознаграждения, стратегия, мотивация, трудовое поведение.*

In this article the theoretical and methodological foundations of personnel remuneration is summarized. Elements of remuneration's system are dedicated and characterized. It is noted that the implementation of the business strategy of the enterprise largely depends from staff loyalty and degree of motivation for effective work. It is emphasized that the staff is the main economic resource and improving the system of remuneration is necessary to remain competitive position of the company. Author has composed the algorithm for improving system of remuneration. Classification of remuneration's types is presented. The article highlighted ways to improve the system of organizing personnel remuneration such as introducing factors of flexibility; accelerating response to changes in the environment, coordinating of personnel evaluation process with remuneration for achieving strategic goals. The innovations in the system of remuneration should be weighed, previously tested and they are test for employers on their social responsibility.

Key words: *organization, remuneration, personnel, types of rewards, remuneration principles, strategy, motivation, work behavior.*

Постановка проблеми. Реалізація бізнес-стратегії будь-якого підприємства в значній мірі залежить від лояльності персоналу та ступеня його вмотивованості до високопродуктивної праці. Найбільш активним елементом управління персоналом для досягнення ним стратегічних цілей є винагорода. Побудова ефективної системи управління підприємством завжди передбачає формування ефективної системи винагороди персоналу. Відносини винагороди на підприємстві є відносинами обміну між роботодавцем і працівником, що регулюються суперечливими (альтернативними) нормами максимізації вигод, задоволення потреб, рівності, справедливості.

Згідно з теорією обміну, працівник обмінює свій час, здібності та трудові зусилля на винагороду. Конфлікт між контрагентами внутрішньофірмового ринку праці з приводу винагороди за працю часто виникає внаслідок неузгодження норм, що лежать в основі системи розподілу. Визначення норм розподілу винагороди залежить від таких інституціональних аспектів, як форма власності, стиль управління, рівень розвитку демократії на підприємстві. Норми розподілу винагороди формалізуються у локальних нормативних актах підприємств – положеннях про: оплату праці, стимулювання працівників, соціальний пакет та ін. Ці норми мають бути конкретними, зрозумілими та узгодженими, ясно виписаними у згаданих положеннях. Неформальні норми розподілу існують у свідомості трудового колективу у вигляді уявлень про спра-

ведливість і мають підтримуватися здоровою корпоративною культурою.

Оскільки персонал є основним економічним ресурсом, то удосконалення системи його винагороди є необхідною умовою утримання конкурентних позицій підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система організації винагороди за працю розглядається вченими з позицій різних наук: права, економіки, державного управління, соціології, та на різних рівнях – макро та мікрорівні. Досліджуються проблеми правового регулювання оплати праці, задоволеності працівників підприємств компенсаційними системами, впливу оплати праці на рівень життя населення, застосування прогресивних моделей оплати праці тощо. Вдосконаленню систем винагороди персоналу, систем оплати праці, застосуванню їх прогресивних форм та гнучких моделей присвячені праці таких вітчизняних науковців, як Грищенко В., Гук К., Ільєнко Н., Савкова С., Скрипник О., Спасенко Ю. та ін. При цьому теоретико-методологічна база досліджень не є остаточно сформованою, оскільки містить різночитання понять та містить дискусійні питання щодо визначення сутності й структури компенсаційної політики, компенсаційного пакету, елементів системи організації винагороди персоналу тощо.

Постановка задачі. Метою дослідження є узагальнення теоретико-методологічних основ системи організації винагороди персоналу та визначення напрямів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вдосконалення системи винагороди є актуальним для підприємств, що пройшли стадію становлення та намагаються закріпити та розширити на ринку свої конкурентні позиції. На стадії становлення підприємства проектують та запроваджують систему винагороди персоналу, елементами якої є:

– стратегія винагороди;
– принципи винагороди;
– типи винагороди;
– критерії розподілу винагороди;
– форми і системи оплати праці;
– суб'єкти, що приймають рішення щодо винагороди персоналу;
– об'єкти, що створюють засоби зовнішньої винагороди (матеріальні активи, соціальні послуги та пільги).

Сутність системи організації винагороди персоналу можна представити як систему пошуку компромісу (рис. 1).

Вихідним положенням в системі організації винагороди персоналу є те, що конкурентоспроможний персонал може залучити конкурентоспроможна система винагороди. Під конкурентоспроможною системою винагороди розуміють такий набір елементів стимулювання, що відповідають внутрішнім мотивам співробітників, тобто є актуальними до їх потреб, формують продуктивну трудову поведінку та узгоджені із ринковими ставками оплати праці. Конкурентоспроможна система винагороди одночасно може бути ефективною з огляду на досягнення нею заданих цілей/ Цілями системи організації винагороди персоналу є наступні:

– стимулювання ефективної трудової поведінки;
– збереження кваліфікованих співробітників в компанії;
– залучення кваліфікованих працівників в компанію;
– здійснення контролю за витратами на робочу силу;
– відповідність вимогам законодавства.

Головною метою управління винагородою персоналу на підприємстві є створення оптимального співвідношення між продуктивністю праці персоналу та рівнем його оплати. Співвідношення між кількісними і якісними показниками праці, або мірою праці і винагородою, створює систему оплати праці. Соціальні пільги та послуги доповнюють систему оплати праці та невід'ємною частиною винагороди персоналу. Створення умов диференціації винагороди також має ґрунтуватися на етичних принципах [1].

Дії суб'єкта прийняття рішень щодо винагороди спрямовані на працівників, що сприймають імпульси

Рис. 1. Сутність системи організації винагороди персоналу

зовнішнього стимуляційного поля через призму внутрішньої мотивації, тобто власної системи цінностей, інтересів, потреб, психологічних установок. Підприємство створює лише умови, за яких працівник може отримати внутрішнє задоволення від роботи, активізувати продуктивну діяльність, виявити лояльність організації. Останнє означає не лише засвоєння працівником відповідних етичних принципів поведінки, а й кількість років наполегливої праці, відданих даній компанії. Гідні умови праці можуть активувати у працівників з творчими нахилами феномен самомотивації – ентузіазм.

Критерії розподілу винагороди персоналу поділяють на дві групи:

1) критерії, що пов'язані з результативністю (індивідуальною чи колективною кількістю та якістю результату праці):

2) критерії, що не пов'язані з результативністю (оцінка стану працівника, його якісних ознак – рівень освіти, стаж роботи, місце в ієрархії тощо або оцінка дій та поведінки – здатність до ризику, креативність, уміння працювати в команді тощо).

Правильність вибору критеріїв розподілу винагороди має підтверджуватися соціально-економічними показниками діяльності підприємства, а саме: динамікою продуктивності праці, задоволеністю працівників системою організації винагороди, плинністю кадрів тощо. Серед методів вивчення ефективності системи організації винагороди основне місце займає соціологічний метод, що дозволяє виявити, наскільки прозорою та справедливою система оплати праці та надання соціальних послуг на підприємстві. Дослідження компенсаційної політики, що використовується на українських підприємствах, проведене Цимбалюк С.О., показало, що лише 34% респондентів задоволені рівнем заробітної плати; майже половина респондентів вважають систему оплати праці несправедливою; 42% визнають компенсаційний пакет неконкурентним; лише 63% підприємств надають соціальні пакети найманим працівникам [2]. Ці факти є підтвердженням актуальності проблеми пошуку напрямів удосконалення системи організації системи винагороди персоналу.

В сучасних умовах конкурентного ринкового середовища вдосконалення системи організації винагороди персоналу ґрунтується на використанні факторів гнучкості в системах оплати праці та соціальних послугах персоналу, прискорення швидкості реагування на зміни виробничого середовища та на застосуванні сучасних комп'ютерних управлінських програмних продуктів, що дозволяють синхронізувати процеси оцінки та винагороди персоналу, більш оперативно і якісно розподіляти і контролювати витрати робочого часу [3]. Ефективна система організації винагороди завжди базується на певній стратегії. В практиці винагороди персоналу відомі наступні типи стратегії:

– відповідно до складності праці;
– за результати праці;

Таблиця 1

Сутність принципів винагороди персоналу

Принципи	Значення принципів
прозорість	доступність і зрозумілість інформації про умови та розміри призначення винагородження
послідовність	підвищення номінальної та реальної заробітної плати в міру випереджаючого зростання ефективності виробництва і праці
гнучкість	оперативне реагування на зміни
дієвість	досягнення поточних і перспективних цілей
зрозумілість	бачення працівником власних перспектив
справедливість	рівна оплата за працю рівної значимості, кількості і якості (складності)
відповідність ринковій кон'юнктурі	врахування цінової ситуації на ринку

Таблиця 2

Класифікація типів винагороди персоналу

Типи винагороди персоналу		
Матеріальні винагороди заробітна плата, премії, доплати, надбавки, подарунки, страхові поліси, оплачувані відпустки і лікарняні тощо	*Соціальні винагороди* вшанування, визнання в організації та поза її межами (звання, нагороди тощо)	*Психологічні винагороди* досягнення, підвищення самооцінки, переживання особистістю гордості, задоволеності від добре виконаної роботи
Зовнішні винагороди працівник – об'єкт винагороди; заробітна плата, премії, доплати тощо	*Внутрішні винагороди* працівник – суб'єкт винагороди; це прямі наслідки дій, що продукуються самим працівником – задоволення, почуття досягнення	
Первинні винагороди задовольняють основні фізіологічні потреби	*Вторинні винагороди* задовольняють соціальні, духовні потреби, потреби самовираження і самовдосконалення, в т.ч. символи статусу, престижу, визнання	

– відповідно до компетенцій;
– за внесок в організацію;
– відповідно до ринкової вартості.

Звісно, в чистому вигляді не існує жодної стратегії. Тип тієї чи іншої стратегії ідентифікується за керівними цілями, що залежать від проблеми забезпечення необхідної трудової поведінки працівників в певних виробничих умовах. Проте будь-яка з обраних стратегій має спиратися на принципи, що на сучасному етапі передусім визначають ефективність винагороди, а саме: прозорість, послідовність, гнучкість, дієвість, зрозумілість, справедливість, відповідність ринковій кон'юнктурі, сутність яких подана в таблиці 1.

Приведення існуючої системи винагородження у відповідність зазначеним принципам може відбуватись у таких формах, як удосконалення, оптимізація, гармонізація. З удосконаленням та оптимізацією пов'язують застосування до системи винагороди більшості вищезазначених принципів, з гармонізацією – приведення розмірів і співвідношень в оплаті праці до ринкових значень.

Треба зазначити, що на одному підприємстві для різних категорій персоналу можуть існувати різні стратегії їх винагороди. На великих підприємствах керівникам структурних підрозділів може бути надане право розробляти власні системи винагороди персоналу, в яких комбінуються різні її типи (табл. 2).

Особливості нинішнього етапу розвитку економіки України вимагають внесення змін до систем оплати праці при їх побудові. Основними з них можуть бути: знаходження оптимального співвідношення між індивідуалізованими та колективними формами і системами оплати праці; запровадження гнучких систем оплати праці; пошук найефективніших комбінованих (інтегрованих) почасово-відрядних форм заробітку; використання акордної системи заробітної плати; спрямованість систем оплати праці до індивідуалізації (прямої залежності між оплатою праці та продуктивністю); використання прогресивних систем преміювання; проведення систематичного моніторингу доцільності використання тих чи інших систем оплати праці тощо [3].

В публікаціях останніх років з'явився термін «дієва система оплати праці». Під нею розуміють адекватну виробничим умовам сукупність елементів організації оплати, що забезпечує досягнення поточних і перспективних цілей підприємства, визначених роботодавцем. Дієва система оплати праці передбачає створення важелів впливу на трудову поведінку, формування високого рівня мотивації, корпоративної культури працівників. Тобто вона побудована власне на керованих внутрішньовиробничих факторах. Задачею адміністрації є визначення цих факторів та ступеня їх ув'язки із кінцевими результатами для різних категорій персоналу та різних структурних його підрозділів.

Чільне місце в системі винагороди персоналу займає оплата праці. Формат оплати праці має бути диференційованим за статусом співробітників. На думку провідних консультантів у сфері управління персоналом, оплата праці штатних співробітників має складатися з двох частин – базової та змінної, бажаним співвідношенням яких є співвідношення 50% до 50%. Базова частина оплати праці є гарантованою, тобто виплачується за будь-яких умов. Розмір змінної частини оплати праці залежить від певних умов: умов преміювання або відсотку ефективності за матрицею МВО, тобто залежить від досягнень цільових показників, виконання SMART-задач і функціоналу співробітником. Це дає можливість спрямовувати співробітника на своєчасне і якісне виконання своїх обов'язків. Змінна частина оплати праці має стимулювати як індивідуальний, так і колективний результат. Наприклад, для позаштатних співробітників страхових компаній – страхових агентів – частка базової (гарантованої) оплати праці у формі базової гарантованої ставки недоречна. Формула оплати має формувати почуття причетності не тільки до процесу укладання договорів (як результату виконання індивідуального завдання), але й до отримання прибутку компанією (досягнення колективних цілей).

Так, для страхових агентів можна запропонувати формулу оплати праці: 30%: 30%: 40%, де за 100% приймається середньомісячна зарплата такого співробітника за повне виконання планових показників. У цій формулі 30% – це гарантована частина, що з психологічної точки зору дає відчуття безпеки. Наступні 30% залежать від відсотка ефективності по матриці МВО. Завдання цієї частини – направляти й оцінювати ефективність співробітника по досягненню цілей посади, виконання завдань, функціоналу. А 40% – це відрядна частина оплати – частка від принесених в компанію грошей. Відрядна частина оплати може бути визначна двома способами: договірним (відсоток від продажу) та розрахунковим (за відсоток виконання плану продажу) [4].

Сучасним форматом дієвої оплати праці є оплата праці в системі МВО (Management by Objectives, управління за цілями) – оплата за досягнення цілей, конкретизованих у вигляді KPI (Key Performance Indicators – ключових показниках ефективності). Система оплати за МВО має бути орієнтована на особистий бізнес-результат співробітника [5].

Активним елементом системи матеріального стимулювання для підвищення ефективності праці можуть бути не лише елементи додаткової (змінної, умовної), але й базової винагороди, що надає більших можливостей роботодавцям регулювати

винагороду персоналу через розробку механізмів оцінки результатів діяльності працівника [6].

Еволюція систем винагороди прямує в напрямі посилення її гнучкості, тобто оперативності реагування на зміни середовища. Перевагу у швидкості такого реагування та відображенні у системі оціночних показників діяльності персоналу, його винагороди мають сучасні програмні продукти.

Отже, напрямами вдосконалення системи організації винагородження персоналу є

– узгодження системи винагородження з цілями організації та інтересами працівників;

– вдосконалення соціальних послуг для працівників;

– застосування прогресивних систем винагородження персоналу;

– запровадження факторів гнучкості системи оплати праці;

– застосування програмних продуктів.

Як дослідили Ільєнко Н.О., Спасенко Ю. О. [7], жодна з традиційних систем оплати праці не забезпечує в повній мірі зв'язок індивідуальних інтересів працівників з кінцевими результатами діяльності колективу. І лише використання при побудові систем оплати праці, ринкових принципів розвитку економіки дозволить одночасно вирішувати в конкретних виробничих умовах завдання досягнення робітниками необхідних роботодавцю результатів діяльності та забезпечення працівнику умов для самореалізації (при його особистій зацікавленості) в процесі трудової діяльності. Ці автори зазначають, що традиційно діючі системи оплати праці, що засновані на гарантованих ставках та посадових окладах, великій кількості різновидів премій, доплат та надбавок, необхідно оновлювати новими, нестандартними варіантами організації та оплати праці, що забезпечують взаємозв'язок розмірів винагороди працівника та результатів його діяльності. Це дозволить посилити дієвість систем оплати праці та мати позитивний вплив на рівень оплати праці.

Як відомо, згідно з теорією В. Врума, для мотивації працівників, винагорода має бути привабливою для виконавців роботи, а не для менеджера. Тому вдосконалення системи організації винагороди персоналу не є простим копіюванням нових прогресивних систем оплати праці, а поступовим їх впровадженням на основі вивчення та врахування структури мотивації різних категорій працівників і соціально-професійних груп.

Реалізувати впровадження новітніх форм організації винагородження допомагають програмні продукти. Для автоматизації системи оцінки та винагородження персоналу можуть використовуватися функціональні можливості таких програмних продуктів, як MS Ecxel, 1С:Підприємство, MAS Project. Так, MAS Project – це універсальна система для управління ефективністю бізнесу, що поєднує в собі ряд взаємозалежних інструментів, таких, як управління проектами та завданнями, управління за цілями, управління часом і взаємодією, інструменти візуального планування [4].

Удосконалення системи організації винагороди має здійснюватись за таким алгоритмом:

– визначення положення компанії на кривій життєвого циклу;

– збір точок потенційного поліпшення для діючої системи винагороди;

– облік в системі винагороди діючих в компанії місії, системи цілей і стратегії;

– декомпозиція стратегії до ключових показників ефективності (показників преміювання);

– проведення аудиту існуючої бізнес-політики щодо винагороди;

– проведення аудиту системи винагороди;

– складання мотиваційного профілю за категоріями персоналу;

– вибір критеріїв розподілу винагороди, розробка системи винагороди;

– апробація системи винагороди;

– впровадження оновленої системи винагороди.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективна система винагороди мотивує працівників на високопродуктивну працю, вказує їм, що необхідно зробити для досягнення власного успіху, гармонізованого із успіхом підприємства, стимулює інноваційну діяльність. Крім того, така система винагороди приваблює людей, стимулює їх до професійного росту і розвитку, забезпечує підприємству можливість утримувати від звільнення талановитих та підбирати найбільш підходящих працівників. Дієва система винагородження базується на реалізації психодинамічної схеми формування обумовленої поведінки працівника. Тому будь-яке нововведення у систему винагороди персоналу має бути не простим копіюванням прогресивних систем і моделей, що добре зарекомендували себе в інших умовах, а поступовим впровадженням з урахуванням заздалегідь дослідженого мотиваційного профілю окремих категорій персоналу.

Удосконалення системи організації винагороди персоналу є необхідною умовою підтримання високого мотиваційного потенціалу персоналу підприємств, що діють в конкурентному середовищі. Проте будь-які нововведення у системі винагороди мають бути виважені, попередньо апробовані та є тестом для роботодавців щодо їх соціальної відповідальності. Мірилом такої відповідальності є визнання гідного рівня оплати праці, соціальних гарантій, справедливості і прозорості винагороди більшістю працівників підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волкова Н., Ковальчук І. Порівняльний аналіз сучасних методів оцінки персоналу з позиції вітчизняних підприємств // Молодий вчений. – № 12 (27), частина 1. – грудень, 2015. – С. 134-137.

2. Волкова Н.В. Винагородження за працю як фактор реалізації людського капіталу: [Електронний ресурс] / Н.В. Волкова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 4 (9). – С. 31-36. – Режим доступу до журн.: http://www.economics.opu.ua/2013/n4.html

3. Вигдорчик М. Мотивация и премирование сотрудников. – Режим доступу: http://www.masproject.pro/blog/articles/17313/

4. Грищенко В., Гук К. Оптимізація системи матеріального стимулювання співробітників страхових компаній в Україні. – Режим доступу: http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2009/Econom_1_09/09gvfsku.pdf.

5. Ільєнко Н.О., Спасенко Ю. О. Застосування прогресивних форм і систем оплати праці відповідно до сучасних вимог економічного розвитку України // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 3. – С. 32-37.

6. Волкова Н.В., Соломка Я.А., Русакевич М.С. Проблеми та напрямки удосконалення оплати праці // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 83. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. – 267 с. – С. 168-177.

7. Цимбалюк С. О. Дослідження практики формування компенсаційної політики на українських підприємствах / С. О. Цимбалюк // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 83-91. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2013_2_13

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІМ'Ї ЯК ОБ'ЄКТУ СОЦІАЛЬНОГО НОРМУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES OF FUNCTIONING OF THE FAMILY AS AN OBJECT OF SOCIAL REGULATION IN MODERN CONDITIONS

УДК 314

Нестерук О.О.
студентка
Хмельницький національний університет
Літинська В.А.
к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Хмельницький національний університет

В даній статті описано особливості формування такого соціального інституту, як сім'я. Також висвітлено проблеми функціонування сім'ї. Стаття передбачає розгляд реалізації сімейної політики Україні зокрема. В статті розкрито особливості соціальної політики нашої держави. Запропоновано шляхи вирішення проблем, пов'язаних з кризою в сучасній сім'ї.
Ключові слова: *сім'я, соціальний інститут, кризові явища, проблеми сім'ї, молода сім'я.*

В данной статье описаны особенности формирования такого социального института, как семья. Также освещены проблемы функционирования семьи. Статья предусматривает рассмотрение реализации семейной политики Украины в частности. В статье раскрыты особенности социальной политики нашего государства. Предложены пути решения проблем, связанных с кризисом в современной семье.
Ключевые слова: *семья, социальный институт, кризисные явления, проблемы семьи, молодая семья.*

This article describes the features of the formation of a social institution as a family. Also highlights the problems of the family. Article involves consideration of the implementation of family policy including Ukraine. The article describes the features of the social policy of our country. The ways of solving problems related to the crisis in the modern family.
Key words: *family, social institution, crisis, the problems of the family, young family.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства формування та функціонування такого інституту, як сім'я набуває неабиякого значення. З стрімким плином часу виникає потреба в продовженні роду та передаванні норм поведінки, традицій, особливостей від одного покоління до іншого. Це, у свою чергу, спричиняє покращення якостей розвитку, більш високого рівня науково-технічного прогресу, призводить до появи нових, футуристичних рис притаманних тому чи іншому суспільстві. Проте сім'я, як особливе утворення, зустрічає на шляху свого функціонування безліч проблем. У зв'язку з цим в Україні на сьогодні набуває популярності дослідження інституту сім'ї і є одним з головних напрямків соціологічної роботи та політики.

Аналіз літератури. В площині проблем розвитку та функціонування сім'ї працювали відомі соціологи, психологи, демографи, такі як А. І. Антонов, А. Л. Борисов, Ю. Е. Алешина, Т. В. Буленко, С. В. Кратохвил, В. Г. Харчева. Аналіз літератури засвідчив, що негайного вирішення потребує проблема так званої кризи сім'ї. На дану проблему зазвичай впливають безліч чинників, зокрема незадоволеність, часті сварки, які відбуваються в основному через побутові дрібниці; негативне ставлення до партнера через постійну обмеженість в спілкуванні тощо.

Формулювання цілей статті. Дана стаття передбачає висвітлення таких цілей та завдань:

– розглянути реалізацію сімейної політики в Україні;

– описати соціальні проблеми становлення та функціонування молодої сім'ї;

– виділити кризові явища у житті молодої сім'ї

Виклад основного матеріалу. Сім'я – це мала соціальна група, що має історично означену організацію, члени якої пов'язані шлюбними або родинними відносинами, спільністю побуту та взаємною моральною відповідальністю, соціальна необхідність якої зумовлена потребою суспільства у фізичному та духовному відтворенні населення [4, с. 237].

За Аристотелем, сім'я – перший вид спілкування людей. Вона є первинним осередком, з якого виникла держава. Об'єднання кількох сімей грецький мислитель називає «поселенням», вважаючи його перехідною формою від сім'ї до держави. За С. Макухіним, сім'я – це природна група, в якій з часом виникають стереотипи поведінки. Ці стереотипи створюють структуру сім'ї, яка визначає функціонування її членів, окреслюючи діапазон можливих варіантів їхньої поведінки та спрощуючи взаємодію між ними [1, с. 80].

Вищезгадані визначення про сім'ю характеризують її як взаємну гармонійну ідилію відносин, однак реальність свідчить про те, що інколи цей гармонійний потік енергії (за допомогою багатьох чинників) порушується, в результаті чого між членами сімейних відносин виникають непорозуміння, конфлікти.

Як соціальний феномен сім'я пройшла досить тернистий шлях свого історичного розвитку, основними етапами якого, на думку американського соціолога Дж. Голдторпа, слід вважати такі:

1-й етап – сім'я у дохристиянському суспільстві (з домінацією парної сім'ї, пізніх шлюбів, великою кількістю самотніх людей);

2-й етап – сім'я в християнському суспільстві (з великим впливом церкви на сімейне життя і шлюб, забороною шлюбів між кровними родичами, з добровільним вступом до шлюбу, практичною неможливістю розлучень, забороною абортів тощо);

3-й етап – сім'я в індустріальному суспільстві (з початком промислової революції наприкінці XVIII ст. відбувається перша революція в сімейному

житті: зниження віку вступу до шлюбу, збільшення народжуваності, значне поширення жіночої праці, дозвіл розлучень за судовим рішенням і т. ін.).

Останній сучасний етап, що триває і в наш час, приніс у розвиток сім'ї радикальні зміни, які отримали серед науковців визначення революційних. Соціологи, характеризуючи сучасний етап розвитку сім'ї, називають його черговою (другою) революцією в сімейному житті, яка не тільки внесла радикальні зміни у сімейні стосунки, місце та роль сім'ї у суспільстві, але й, на думку частини вчених, фактично поставила під сумнів саме існування сім'ї. Серед соціальних умов, які дають підставу робити подібний висновок, називають такі [3, с. 19-20]:

– по-перше, зростання економічної незалежності жінок та активне залучення їх до трудової діяльності (а це викликає прагнення жінок до більшої самостійності, перегляду традиційної структури сімейних відносин, до змін традиційних функцій сім'ї, рівноправності з чоловіками у прийнятті рішень, у контролі над видатками та майном сім'ї тощо);

– по-друге, утворення двох центрів життя – місця праці і дому (раніше професійна діяльність і домашнє господарство існували в єдності, в межах однієї сім'ї);

– по-третє, еволюція поглядів на сексуальну мораль (або сексуальна революція з послабленням соціального контролю, зростанням анонімності сексуальної поведінки, збереженням секретності позашлюбних зв'язків, діяльністю широкої мережі засобів масової інформації, які проголошують вільне статеве кохання мало не основним мірилом рівня цивілізованості сучасних чоловіків і жінок, зміною загального ставлення суспільства до сексуальної поведінки з тенденцією до пом'якшення традиційних уявлень про дозволене і недозволене тощо);

– по-четверте, винахід надійних контрацептивних засобів і методів запобігання вагітності (вперше в історії людства за допомогою таких засобів вдалося відокремити секс від зачаття).

Сучасна українська сім’я зіштовхнулася із проблемою нестабільності життєвих планів в умовах економічної нестабільності, в результаті чого відбувається стійка орієнтація подружжя на малодітну сім'ю. Звичайно питання, скільки у сім’ї буде дітей, є питанням виключно окремої сім’ї. Проте, варто зазначити, що справжня любов не може з'явитись без появи дітей. Через те, що без дітей подружжя зосереджене на собі та своїх планах. А істинна любов, за висловом Сент-Екзюпері, виникає тоді, коли чоловік і дружина починають дивитися в одну сторону, тобто вчаться любити другу людину. Серед інших проблем, що перешкоджають розвитку сім’ї, слід зазначити:

– погіршення дитячо-батьківських взаємин, зумовлене невідповідністю та закостенілістю батьківських норм;

– загострення суперечностей між партнерами в орієнтації сім'ї на демократичний (з боку жінок) або патріархальний (з боку чоловіків) розвиток;

– дисфункціональний розвиток сім'ї, ознаками якого є: тенденція до домінування, боротьба за владу обох партнерів, неузгодженість рольової поведінки, негнучкість сімейних норм, маніпуляція партнером, дітьми, ігнорування потреб, почуттів членів сім'ї, конфліктна взаємодія [2, с. 67];

Також можна назвати і такі проблеми, як: ускладнення сімейної адаптації молодого подружжя внаслідок неадекватних дошлюбних очікувань, завищених вимог до партнера; порушення механізму адаптації сім'ї до динамічних процесів у суспільстві.

Важливою проблемою сім’ї є її матеріальне забезпечення – загальний рівень життя, до якого входить і рівень заробітної плати, і забезпеченість товарами широкого вжитку, благоустрій побуту, організація вільного часу тощо. Зрозуміло, що проблема матеріальної забезпеченості сім’ї, не єдина для нормального її функціонування, але це той фундамент, який дає змогу кожній сім’ї отримати все необхідне для усіх її членів і, перш за все, для дітей [4, с. 67].

На жаль, одне матеріальне забезпечення сімей не може зберегти їх цілісність. Відомо, що в часи лихоліть і пов’язаним з ними падінням рівня матеріальної забезпеченості сім’ї стають ще більш згуртованими і, навпаки, з ростом добробуту збільшується відсоток зруйнованих сімей. Яскравим прикладом цього можуть бути США, де, не дивлячись на один з самих високих рівнів життя, маємо один із найвищих відсотків розірвання шлюбів [3, с. 52].

Адекватно оцінивши ситуацію, що склалась: постає питання про розробку термінових заходів щодо надання допомоги сім'ї у всіх її напрямках. З боку держави повинні передбачатися певні заходи і не лише економічного й соціального спрямування, але і створення служб психологічної допомоги сім'ям.

На сьогоднішньому етапі розвитку суспільства проводяться фундаментальні дослідження сім'ї в Україні. Тому тут зросла кількість установ та організацій, що займаються проблемами сім'ї на державному рівні. Серед них слід назвати Центри соціальних служб для молоді, відділи сім'ї та молоді, Служба у справах неповнолітніх. А також недержавні фонди та організації: Спілка захисту сім'ї та особистості, Центр екології сім'ї та ін. Вагомий внесок у сферу практичної допомоги сім'ї дають психологічні та соціально-психологічні дослідження проблем сім'ї, які проводяться Державним інститутом проблем сім'ї та молоді, Інститутом психології АПН України, Інститутом соціальної і політичної психології АПН України, Інститутом проблем виховання АПН України [3, с. 48-50].

Отже, негайного вирішення потребує низка проблем. Для цього необхідна ефективна державна

політика, щодо розвитку сім'ї, цілеспрямована діяльність центрів і служб, які займаються проблемами сім'ї, доброзичливі стосунки між людьми, повага та любов.

Необхідно постійно пам'ятати, що протягом усього XX ст. сім'я в Україні переживала глибокі зміни, що торкалися усіх аспектів її існування та розвитку. Сьогодні зміни обумовлюються як закономірними зрушеннями у житті нашого народу у процесі оновлення його економічної та соціальної структури, так і окремими подіями – складними соціальними катаклізмами, які серйозно деформували сім'ї [5].

Ні для кого не секрет, що сучасна сім'я переживає кризу. Проявами цієї кризи служать такі показники:

– падіння народжуваності;
– нестабільність сім'ї;
– зростання кількості розлучень;
– поява великої кількості бездітних;
– свідома відмові від народження єдиної дитини;
– масова відмова від дітей, здавання їх у пологові чи дитячі будинки, будинку дитини, приймальники-розподільники;
– втеча дітей з дому;
– жорстоке поводження з дітьми аж до позбавлення життя своїх дітей.

Аналіз сучасної демографічної ситуації, а також її динаміка за останні роки показує, що Україна поряд із соціально-економічними проблемами опинилась віч-на-віч із серйозною демографічною кризою. Причому, на відміну від економічної та політичної, демографічна криза більш інертна. Ці обставини можуть дати далекосяжні негативні наслідки для незалежного стабільного розвитку держави.

У нових соціально-економічних умовах народжуваність в Україні знизилась до рівня, що не забезпечує простого відтворення поколінь, поглибився процес старіння трудових ресурсів.

Відсутність комплексного підходу до вирішення проблем планування сім'ї призвела до такої ситуації в країні, коли штучне переривання вагітності стало основним методом регулювання народжуваності. За цим показником Україна посідає одне з перших місць у світі [5, с. 10].

Молода сім'я в сучасному суспільстві знаходиться у важкому стані розвитку. Молодою сім'єю вважається подружжя, в якому вік чоловіка та дружини не перевищує 35 років, або неповна сім'я, в якій мати (батько) віком до 35 років.

Розглядаючи реалізацію державної сімейної політики в Україні, видно що сім'я має провідну роль у розвитку держави, тому держава різними способами прагне підтримати українську сім'ю. Створено велику кількість законів, що допомагають сім'ї розвиватися і функціонувати. Значну роль у реалізації сімейної політики відіграє Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Президент України. За роки незалежності було зроблено чимало для розбудови системи державної політики щодо захисту сім'ї та материнства. Концепція визначає основні принципи державної сімейної політики: сім'я є пріоритетом у житті демократичного суспільства, сім'я є суверенною та автономною в питаннях прийняття рішень щодо свого розвитку, сім'я має переважну, тобто центральну роль у гуманістичному вихованні молодого покоління.

Висновки з проведеного дослідження. Показано особливості формування та функціонування сім'ї як соціального інституту, висвітлено проблеми сімейного життя та запропоновано деяких шляхів їх вирішення. В даній статті розкрито особливості соціальної та сімейної політики в Україні та методи її реалізації. Отже, можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвиту суспільства сім'я відіграє надзвичайно важливу роль не тільки як соціального інституту, але й як рушійної сили науково технічного прогресу.

Однак, як і будь-яке утворення сім'я має безліч проблем, пов’язаних з її формуванням та функціонуванням. На даний час в Україні існує низка установ, які проводять заходи щодо сімейної політики, проте їх катастрофічно мало, тобто їх кількість поступово зменшується. Хоча, судячи з теперішнього стану сучасних українських сімей, поява державних установ та недержавних утворень має невпинно зростати.

Задля вирішення такої проблеми, як матеріальне становище сучасної родини, повинна проводитися політика збільшення вартості життя пропорційно збільшенню кількості членів сім'ї. Непорозуміння, проблеми планування дітей та спільного майбутнього породжують утворення більшої кількості психологічних центрів допомоги малозабезпеченим та неблагополучним сім'ям.

Проблеми сім'ї будуть виникати безперервно під впливом різних зовнішніх та внутрішніх чинників. Тому необхідно проводити заходи щодо їх вирішення на будь-кому етапі розвитку сімейних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонов А. И., Борисов А. Л. Кризис семьи и пути его преодоления / А. И. Антонов – М., 2007. – С.78- 81.

2. Алешина Ю. Е. Цикл развития семьи: Исследования и проблемы / Ю. Е. Алешина // Вестник МГУ. Психология, 2004. – № 2. – С. 60-72.

3. Буленко Т. В. Соціально-психологічні основи функціонування сучасної сім’ї. / Т. В. Буленко – К.:, 2005. – С.52-53.

4.Кратохвил С. В. Психотерапия семейно-сексуальных дисгармоний / С. В. Кратохвил – М., – 2000. – 322 с.

5. Харчева В. Г. Основы социологии: Учебник / В. Г. Харчева. – М.: Логос, – 1999.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕМОГРАФІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНИ

DEMOGRAPHIC TRENDS RESEARCH AND TOURISM ANALYSIS IN UKRAINE

УДК 31:338.48

Приходько Д.О.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Метою статті є визначення основних тенденцій демографічного процесу та аналіз туристичного бізнесу в України. Встановлено, що демографічна ситуація України характеризується негативними тенденціями, також простежується посилення внутрішньої міграції населення. Прибуток від операційної діяльності підприємств туристичного бізнесу в останні роки значно скоротився, значно збільшилися витрати. У структурі витрат суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій, що використовуються при виробництві туристичного продукту, найбільшу частку займають витрати на розміщення і проживання туристів. Визначено, що суб'єктам туристичного бізнесу варто посилити свою діяльності за рахунок розширення спектру туристичного продукту, а саме розвинути туристичні послуги та товари з урахування обставин в країні для певного сегменту споживачів.

Ключові слова: *населення, міграція, туризм, продукт, бізнес.*

Целью статьи является определение основных тенденций демографического процесса и анализ туристического бизнеса в Украине. Установлено, что демографическая ситуация Украины характеризуется негативными тенденциями, также прослеживается усиление внутренней миграции населения. Прибыль от операционной деятельности предприятий туристического бизнеса в последние годы значительно сократилась, значительно увеличились затраты. В структуре затрат субъектов туристической деятельности на услуги сторонних организаций, которые используются при производстве туристского продукта, наибольшую долю занимают затраты на размещение и проживание туристов. Определено, что субъектам туристического бизнеса стоит усилить свою деятельности за счет расширения спектра туристического продукта, а именно развить туристические услуги и товары с учетом обстоятельств в стране для определенного сегмента потребителей.

Ключевые слова: *население, миграция, туризм, продукт, бизнес.*

The article aim is to determine the main trends of demographic process and tourist business analysis in Ukraine. It was established that in Ukraine the demographic situation is characterized by negative trends and intensification of internal migration are also observed. Recently operating profit from tourism business has declined and costs have increased significantly. In the cost structure of tourist activities on third-party services used in the production of the tourist product, the largest share is occupied by the cost of tourist accommodation and living. It was disclosed that the tourism business subjects should strengthen its activities through expansion of the tourism product, namely it is necessary to develop tourist services and products based on the circumstances in the country for a certain segment of consumers.

Key words: *population, migration, tourism, the product, business.*

Постановка проблеми. Сучасна Україна на даний момент переживає не найкращій період в багатьох сферах економіки, у тому числі в сфері туризму. Все більш гостро стають проблеми міграції населення, а саме виїзд українців за кордон не з метою відпочинку, а на заробітки чи постійне місце проживання. Зменшення заробітку населення призводить до ланцюгової реакції в економіці: люди купують менше, виробники виробляють менше. Необхідність скорочувати витрати призводить до відмови від товарів чи послуг, які при стабільній економіці бути звичними для більшості середньостатистичних заробітчан. Під категорію відмові потрапили деякі туристичні послуги. Отже, існує загроза скорочення туристичного бізнесу. Тому для туристичних підприємств важливим є детальний аналіз споживчого ринку сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Демографічні процеси, ринок туристичних послуг України досліджували багато вчених. Так, праця Кулєшової Н.В. присвячена аналізу сучасного стану розвитку туристичної галузі України [1]. Димеденко І.В. досліджував методичні підходи до аналізу ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу [2]. Давидюк І.В. досліджував стан і перспективи розвитку ринку туристичних послуг в Україні [3]. Балашова Р. та Івченко Л. досліджували методичні засади аналізу та прогнозування ринку туристичних послуг в Україні з використанням математичного моделювання [4]. У своїх працях Назарова Г.С. та Марченко С.К. досліджували демографічний стан України та проблеми, що з ним пов'язані [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, в їх роботах залишаються невизначеними питання вибору найбільш оптимальних видів туристичних послуг та способів їх надання суб'єктами туристичної діяльності за умов сьогоднішнього демографічного стану в України.

Формулювання мети статті. Метою статті є визначення основних тенденцій демографічного процесу та аналіз туристичного бізнесу в України.

Виклад основного матеріалу дослідження. України є державою, що розташована в Східній Європі. Площа країни становить 603628 км². Укра-

їна межує з Білорусією на півночі, Польщею, Словаччиною та Угорщиною – на заході, Румунією та Молдовою – на південному заході, Росією на сході і північному сході. На півдні і південному сході омивається Чорним і Азовським морями. Це забезпечує чудові туристичні можливості для країни. Тому туризм є важливою галуззю економіки України.

Країну щороку відвідують багато туристів з Європи, США, Японії, Китаю. Багато українців щороку з туристичними цілями відвідують як близько розташовані країни, так і найвіддаленіші міста світу. Також Україна є дуже привабливою для місцевого населення. Щороку українці відвідують різноманітні гірськолижні та морські курорти, цікаві міста, такі як Львів, Одеса, Київ, здійснюють подорожі пізнавального характеру на базі багатої археологічної й релігійної історії країни.

Вигідне розташування країни також сприяє вигідним товарно-грошовим відносинам між державами. Через Україну прокладено багато транзитних маршрутів енергетичної сировини, споживчих товарів та ін. Також таке розташування спонукає українців до виїзду за кордон з метою заробітку.

Однак, політичні негаразди, що виникли в країні, зумовили певні труднощі в усіх сферах життя людей та економіці держави. Зараз, як ніколи, відбуваються значні демографічні зміни в країни. Все це дуже впливає на Україну в сьогоднішній момент часу, і дуже відчутним буде вплив цих процесів через декілька років. Тому, з метою запобігання скрутного положення, більшість підприємств вимушена запобігти до стратегії пристосування до умов, що вклалися та розробити дієві заходи з

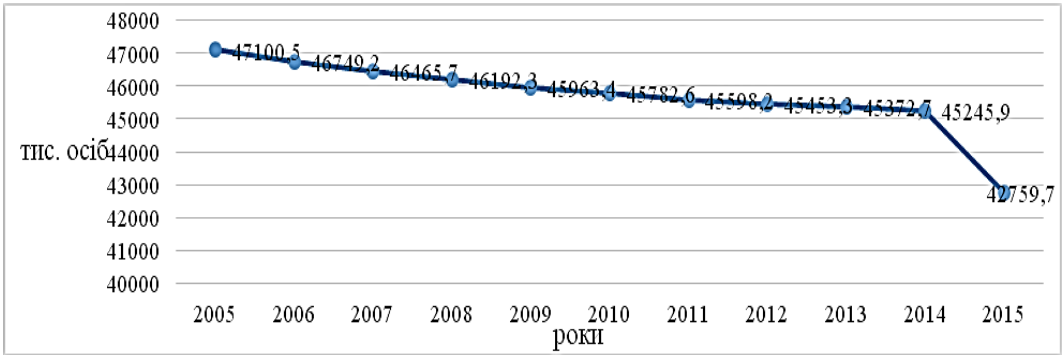


Рис. 1. Чисельність населення в Україні

Розроблено за джерелом [6]

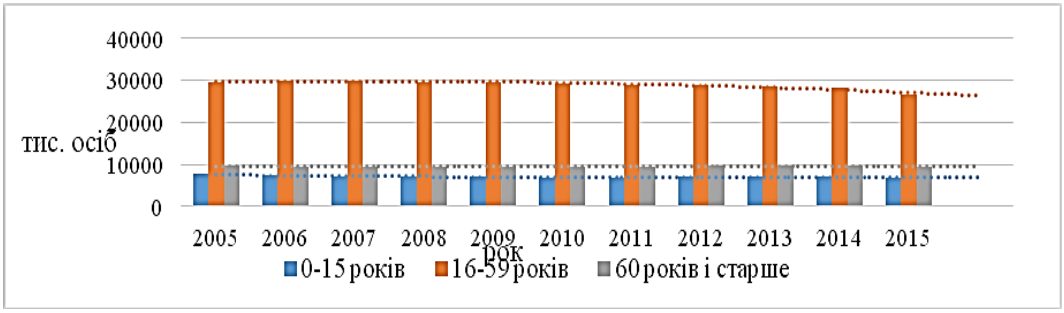


Рис. 2. Населення України за окремими віковими групами

Розроблено за джерелом [6]

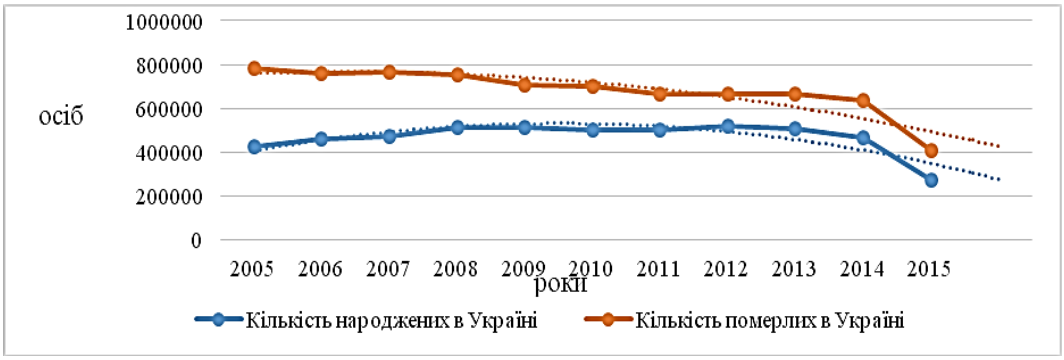


Рис. 3. Природній рух населення України

Розроблено за джерелом [6]

метою покращення діяльності. Особливо це стосується туристичного бізнесу.

За даними Держкомстату чисельність населення України станом на 2015 рік складає 42759,7 тис. осіб [6] (рис. 1).

Як видно з рис 1, загальне населення України в динаміці поступово зменшується. Постає питання, за рахунок чого відбуваються такі кардинальні зміни в 2015 році. Тому актуальним є дослідження інших демографічних процесів в країни (рис. 2 – 7).

За віковим складом простуджується зменшення населення працездатного віку, зменшення молоді, збільшення людей пенсійного віку та переважання людей пенсійного віку над молоддю. Лінія тренду дає можливість спрогнозувати, що така тенденція буде простежуватися і в наступному періоді.

Як видно з рисунку 3, кількість померлих людей в Україні переважає над кількістю народжених. В динаміці простежується коливання народжуваності, тобто від року до року вона то збільшується, то зменшується. Побудовані лінії тренду свідчать,

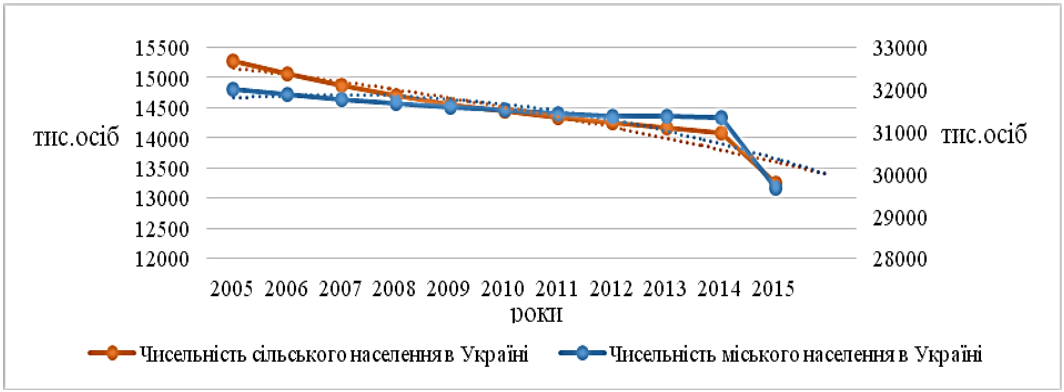


Рис. 4. Чисельність наявного населення в Україні

Розроблено за джерелом [6]

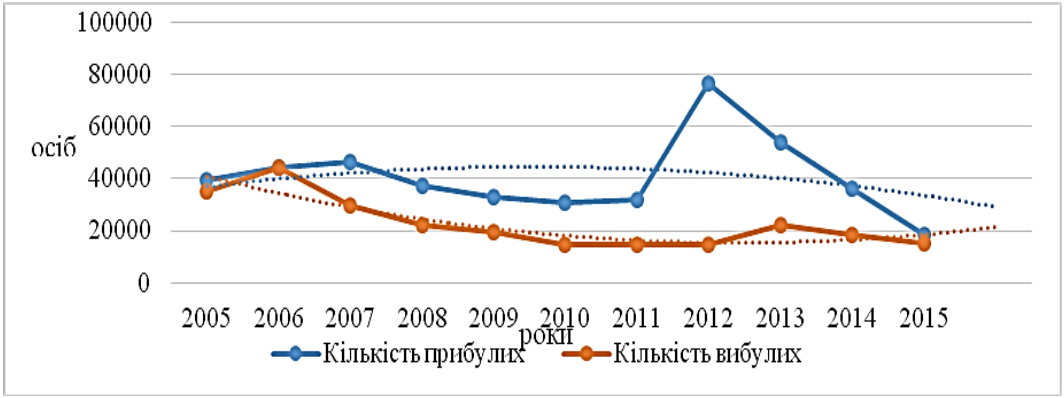


Рис. 5. Зовнішня міграція населення в Україні

Розроблено за джерелом [6]

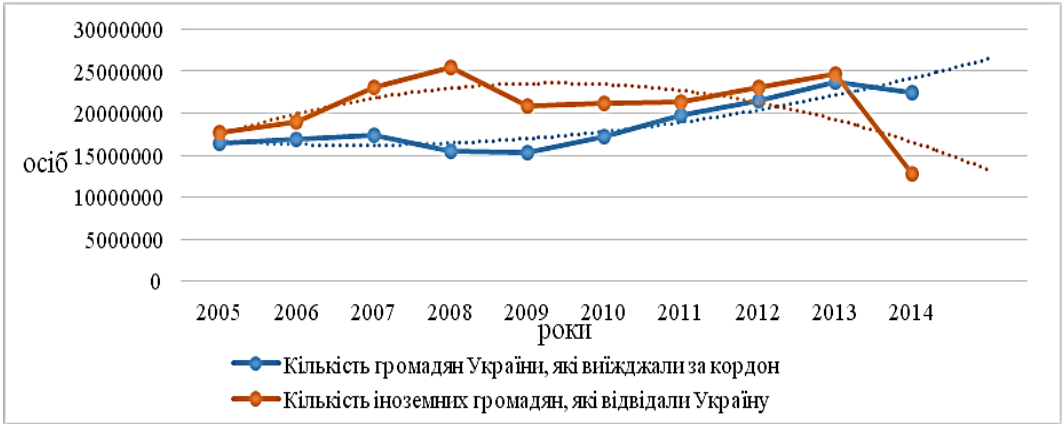


Рис. 6. Туристичні потоки

Розроблено за джерелом [6]

що в перспективі збережеться тенденція скорочення народжуваності та зменшення смертності але не за рахунок зменшення смертей, а за рахунок зменшення кількості населення.

Наявне населення – населення, яке на момент перепису перебуває на певній території, враховуючи тимчасово проживаючих [6]. В динаміці простежується скорочення сільського та міського населення. Чисельність міського населення значно переважає сільське, що свідчить про внутрішню міграцію населення з сіл в міста. В перспективі така тенденція збережеться.

Кількість прибулих (прибуття) визначають за відомостями про реєстрацію місця проживання особи. Кількість вибулих (вибуття) визначається за талонами зняття з реєстрації місця проживання в Україні [6]. Зовнішня міграція населення характеризується зменшенням кількості прибулих, що пов'язано з несталістю економіки країни в останні роки. Тобто приріст населення за рахунок мігрантів, що прибувають очікувати не варто. Лінія тренду щодо кількості вибулих свідчить про можливе збільшення громадян, що прагнуть емігрувати закордон.

Динаміка туристичних потоків в Україні свідчить про різке зменшення іноземних громадян-туристів та зменшення туристичної активності громадян України. Останні події в країні значно знизити привабливість України з позиції туризму. Іноземці скептично ставляться до безпеки перебування в країні, а українці в свою чергу змушені перерозподіляти ресурси в більш важливіші ланки життєдіяльності, ніж подорожі.

На рис. 7 представлена інформація щодо внутрішньої міграції населення.

Дана інформація сформована на основі наявних адміністративних даних щодо зміни реєстрації постійного місця проживання. Основними при-

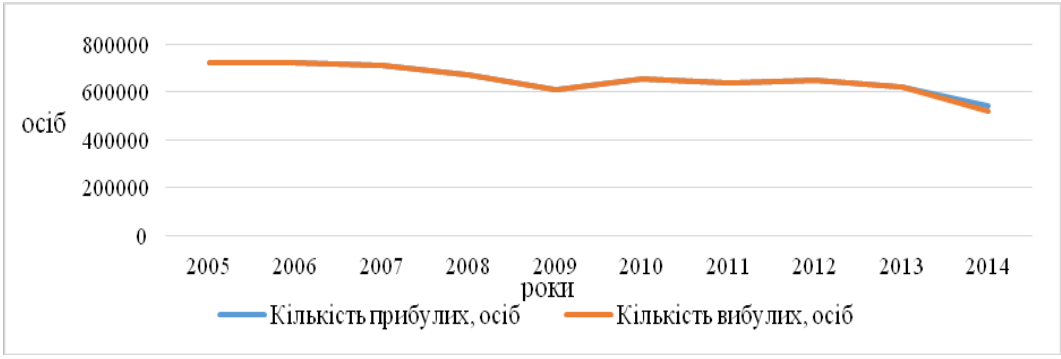


Рис. 7. Внутрішня міграція населення

Розроблено за джерелом [6]

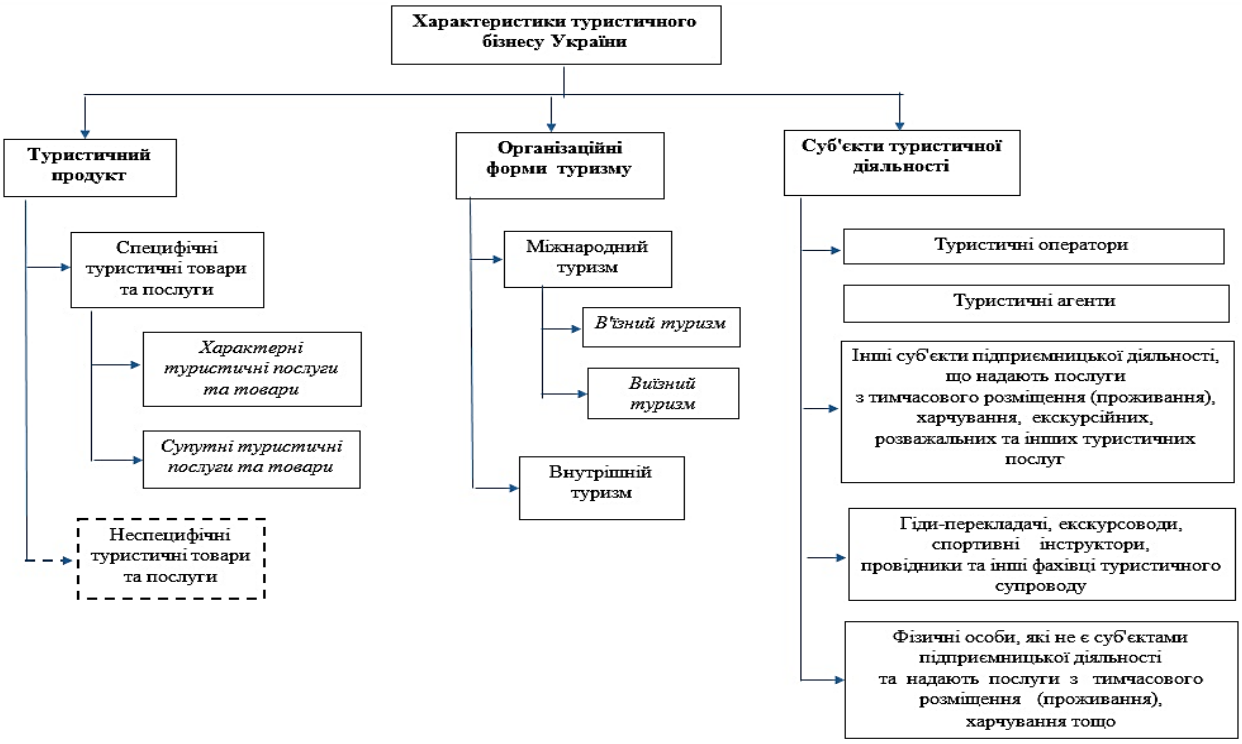


Рис. 8. Характеристики туристичного бізнесу України

чинами, що обумовлюють внутрішню міграцію, є: бажання кращих умов і якості життя; можливість реалізації своїх професійних орієнтацій – отримання роботи в іншому місці проживання на кращих умовах оплати, за фахом і на омріяній посаді; потреба в оновленні життя, що визначено культурою і знаннями; зміни в регіональному розміщенні виробництва, його реструктуризації; стан здоров'я і необхідність змін кліматичних умов; сімейно-шлюбні відносини, об'єднання з близькими; соціальні і етнічні конфлікти, війни; трудові конфлікти і конфлікти в сім'ї; випадкові обставини та інше [7].

Згідно із Законом України «Про туризм», «туризм – це тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає» [8]. Туристичний бізнес України має певні характерні риси, рис. 8.

У структурі туристського споживання виділяють дві основні групи товарів та послуг: специфічні туристичні товари та послуги та неспецифічні для туризму товари та послуги. До групи неспецифічних для туризму товарів та послуг відносять такі, що не мають прямого відношення до туризму й не представляють

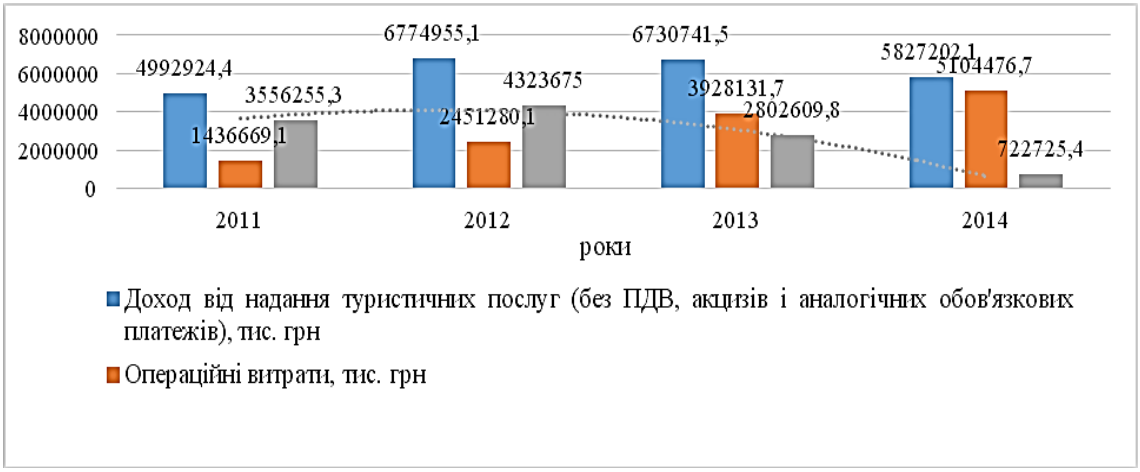


Рис. 9. Аналіз економічних показників діяльності підприємств туристичного бізнесу

Розроблено за джерелом [6]

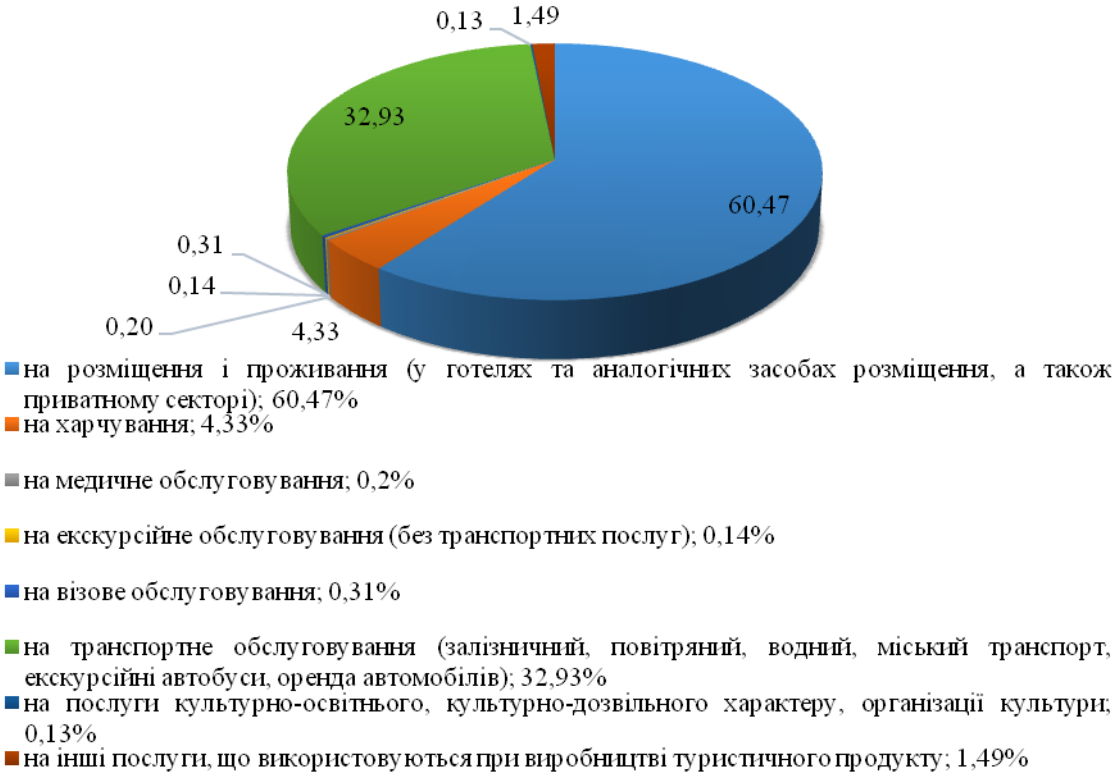


Рис. 10. Структура витрат суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій, що використовуються при виробництві туристичного продукту у 2014 році

Розроблено за джерелом [6]

інтересу для туристичної діяльності. Тому на рисунку вони позначені пунктирними лініями. До групи специфічних туристичних товарів входять характерні туристичні товари та послуги, а також супутні туристичні товари та послуги, ті, що в окремих країнах визначені як специфічні для туризму, але за міжнародною класифікацією не увійшли до цієї категорії [9].

Туристичний продукт – попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо) [8].

Характерні туристичні послуги та товари – послуги та товари, призначені для задоволення потреб споживачів, надання та виробництво яких суттєво скоротиться без їх реалізації туристам [8].

Супутні туристичні послуги та товари – послуги та товари, призначені для задоволення потреб споживачів, надання та виробництво яких несуттєво скоротиться без їх реалізації туристам [8].

Організаційними формами туризму є міжнародний і внутрішній туризм.

До міжнародного туризму належать: в'їзний туризм – подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території, та виїзний туризм – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни [8]. Внутрішнім туризмом є подорожі в межах території України громадян України та осіб, які постійно проживають на її території [8].

Учасниками відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності, є юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт, надають туристичні послуги (перевезення, тимчасового розміщення, харчування, екскурсійного, курортного, спортивного, розважального та іншого обслуговування) чи здійснюють посередницьку діяльність із надання характерних та супутніх послуг, а також громадяни України, іноземці та особи без громадянства (туристи, екскурсанти, відвідувачі та інші), в інтересах яких здійснюється туристична діяльність [8].

Суб'єктами, що здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність (суб'єкти туристичної діяльності), є: туристичні оператори (туроператори) – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на тур операторську діяльність; туристичні агенти (турагенти) – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг; інші суб'єкти підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг; гіди-перекладачі, екскурсоводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу – фізичні особи, які проводять діяльність, пов'язану з туристичним супроводом, крім осіб, які працюють на відповідних посадах підприємств, установ, організацій, яким належать чи які обслуговують об'єкти відвідування; фізичні особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності та надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування тощо [8].

Економічна діяльність туристичного бізнесу останні роки зазнала певних змін. Аналіз основних економічних показників діяльності суб'єктів туристичної діяльності наведено на рис. 9.

Як видно з наведеного рисунку, фінансові результати від операційної діяльності (прибуток) підприємств туристичного бізнесу в останні роки значно скоротилися та значно виросли операційні витрати. До операційних витрат відносяться матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, сума нарахованої амортизації, інші операційні витрати. Тобто, подорожчання усіх ресурсів та необхідність вкладання значних коштів в залучення клієнтів, обумовили негативні тенденції для підприємств.

Виконуючи свої виробничі функції, суб'єкти туристичної діяльності взаємодіють з іншими підприємствами, організаціями. Структура витрат суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій, що використовуються при виробництві туристичного продукту представлена на рис. 10.

Отже, з наведеного рисунку можна зробити висновок, що суб'єкти туристичної діяльності значною мірою взаємодіють з готелями та іншими закладами, що забезпечують розміщення і проживання туристів, а також з підприємствами, що забезпечують транспортне обслуговування туристів.

На рис. 11 представлена кореляційно-регресійна залежність між витратами суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій, що використовуються при виробництві туристичного продукту та доходу від надання туристичних послуг.

Коефіцієнт детермінації характеризує частину варіації результативної ознаки у (доход від надання туристичних послуг). Отже, в дослідженій сукупності років, 97,16% варіації доходу від надання туристичних послуг пояснюється різними витратами суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій.

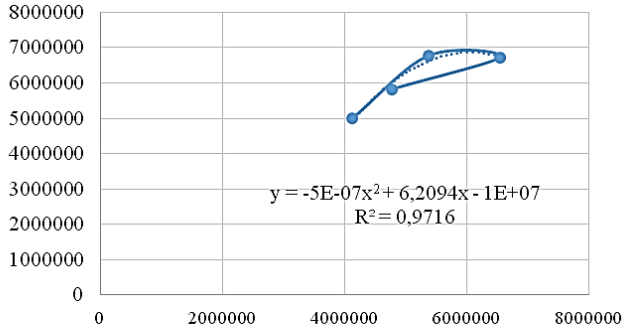


Рис. 11. Залежність між витратами суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій та доходом від надання туристичних послуг

Індекс кореляції може приймати значення від 0 до 1. Коли R = 0, то зв'язку між варіацією ознак немає. В нашому випадку, цей коефіцієнт дорівнює 0,9857 та характеризується щільним зв'язком досліджуваних параметрів.

Істотність зв'язку коефіцієнту детермінації R2 доцільно перевірити за допомогою таблиці критерію F для 5%-го рівня значущості.

Фактичне значення F-критерію (0,95) складає 34,21. Критичне значення

F-критерію (0,95) за таблицею складає 18,51. Тобто критичне значення набагато менше від фактичного значення, що підтверджує істотність кореляційного зв'язку між досліджуваними ознаками.

Зі зростанням факторної ознаки (витрати суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій) на 1 тис. грн. зростає і результативна (дохід від надання туристичних послуг). При збільшенні витрат суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій на 1 тис. грн, дохід від надання туристичних послуг збільшиться на 6,2 тис. грн., а від'ємне значення факторної ознаки вказує на те, що підвищення доходів від надання туристичних послуг на 6,2 тис. грн. відбувається до певного періоду, після чого знижується в середньому на 0,0000005 (-5E-07) тис. грн.

Висновки. Як видно з наведених рисунків, демографічна ситуація України характеризується негативними тенденціями з позицій зменшення чисельності населення, старінням нації, зменшенням народжуваності, збільшенням зовнішньої еміграції українців та зменшенням зовнішньої імміграції, значним зменшенням туристичних потоків в Україну та зменшенням туристичних потоків українців. Також простежується посилення внутрішньої міграції населення, у тому числі переважання кількості громадян, що зареєструвалися на новому місці проживання над кількістю осіб, що зняті з реєстрації місця проживання в Україні.

Якщо встановити взаємозв'язок декількох демографічних та економічних параметрів, то можна виявити деякі закономірності в туристичному бізнесі: простежується зменшення туристичних потоків іноземних громадян в країну та зменшення виїзду громадян України за кордон з метою відпочинку, відбувається посилення внутрішньої міграції, подорожчання життя; все це підтверджується економічними показниками суб'єктів туристичної діяльності – зниження доходу, підвищення витрат, скорочення прибутку. Відповідно до цього, суб'єктам туристичного бізнесу варто посилити свою діяльності за рахунок розширення спектру туристичного продукту, а саме розвинути туристичні послуги та товари з урахування обставин в країні для певного сегменту споживачів.

Вдосконалення та пошук шляхів оптимізації діяльності підприємств туристичного бізнесу з метою недопущення його скорочення є перспективним завданням наукового дослідження у даному напрямку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кулєшова Н. В. Аналіз сучасного стану розвитку туристичної галузі України: [Електронний ресурс] / Н. В. Кулєшова / Матеріали сайту «repository.hneu.edu.ua». – Режим доступу: http://bit.ly/1Ykeoyx
2. Димеденко І.В. Методичні підходи до аналізу ефективності діяльності підприємств туристичного бізнесу: [Електронний ресурс] / І. В. Димеденко / Матеріали сайту «tourlib.net». – Режим доступу: http://bit.ly/1YgHYdw
3. Давидюк І. В. Ринок туристичних послуг в Україні: стан і перспективи розвитку: [Електронний ресурс] / І. В. Давидюк / Матеріали сайту «tourlib.net». – Режим доступу: http://bit.ly/1RRF61v
4. Балашова Р. Методичні засади аналізу та прогнозування ринку туристичних послуг в Україні з використанням математичного моделювання: [Електронний ресурс] / Р. Балашова, Л. Івченко / Матеріали сайту «dspace.nbuv.gov.ua». – Режим доступу: http://bit.ly/1QpWafZ
5. Назарова Г. С. Демографічний стан в Україні та проблеми що з ним пов'язані [Електронний ресурс] / Г. С. Назарова, С. К. Марченко / Матеріали сайту «rusnauka.com». – Режим доступу: http://bit.ly/1TPMA3y
6. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Державна служба статистики України». – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
7. Соціологія міграції: [Електронний ресурс] / Матеріали сайту»pidruchniki.com». – Режим доступу: http://bit.ly/1TvVdjV
8. Закон України «Про туризм» (із змінами, внесеними згідно із Законами) м. Київ, 15 вересня 1995 № 324/95-ВР [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Верховна Рада України». – Режим доступу: http://bit.ly/1mWJRv9
9. Характерні туристичні товари та послуги. Дослідження необхідності удосконалення характерних туристичних товарів та їх вплив на розвиток туризму: [Електронний ресурс] / Матеріали сайту»touristsservices.blogspot.com». – Режим доступу: http://touristsservices.blogspot.com/

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ТА РЕЗЕРВІВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

CLASSIFICATION OF FACTORS AND RESERVES OF LABOUR PRODUCTIVITY

УДК 331.101.6

Танасієнко Н.П.
к.е.н.,
доцент кафедри економічної теорії
Хмельницький національний університет

У статті проаналізовано існуючі класифікації факторів та резервів продуктивності праці. Систематизовано фактори та резерви продуктивності праці. Запропоновано матрицю, яка дозволяє виокремити інноваційно-технічні, організаційно-економічні та соціально-економічні фактори та резерви продуктивності праці на всіх економічних рівнях (макро-, мезо-, мікро- та індивідуальному) з урахуванням фактору часу при їх використанні.

Ключові слова: *продуктивність праці, фактори продуктивності праці, резерви продуктивності праці, інноваційно-технічні, організаційно-економічні, соціально-економічні фактори та резерви.*

В статье проанализированы существующие классификации факторов и резервов производительности труда. Систематизированы факторы и резервы производительности труда. Предложена матрица, которая позволяет выделить инновационно-технические, организационно-экономические и социально-экономические факторы и резервы производительности труда на всех экономических уровнях (макро-, мезо-, микро- и индивидуальном) с учетом фактора времени при их использовании.

Ключевые слова: *производительность труда, факторы производительности труда, резервы производительности труда, инновационно-технические, организационно-экономические, социально-экономические факторы и резервы.*

Factors and reserves of labor productivity are considered and systematized in the article. A matrix which allows to separate innovative-technical, organizational and economic, socio-economic factors and reserves of labor productivity on all economic levels (macro-, meso-, mikro- and individual) is offered. It takes into account the factor of time.

Key words: *labor productivity, factors of labor productivity, reserves of labor productivity, innovative-technical, organizational and economic, socio-economic factors and reserves.*

Постановка проблеми. Проблема пошуку та реалізації факторів та резервів зростання продуктивності праці як на макро-, так і на мікрорівні є особливо актуальною і потребує постійної уваги науковців, адже в умовах загострення конкуренції, посилення впливу глобалізаційних тенденцій, необхідності постійного підвищення ефективності діяльності та забезпечення фінансовими ресурсами для подальшого економічного та соціального розвитку, саме підвищення продуктивності праці має вирішальне значення в контексті стійкого розвитку, формування конкурентних переваг та впровадження інноваційних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класифікації факторів та резервів продуктивності праці розробляли Грішнова О.А. [3], Єлець О.П. [6], Колот А.М., Мірошниченко І.С. [9], Чернушкіна О.О. [10]. Однак, ще не знайдено єдиного підходу до систематизації факторів та резервів продуктивності праці для визначення специфіки дії окремих факторів та їх взаємодії, що є основою для аналізу резервів росту продуктивності праці та шляхів їх використання.

Постановка завдання. В науковій літературі зустрічаються різні підходи щодо класифікації факторів та резервів продуктивності праці. Однак, одні з них надто узагальнені й не можуть бути використані в якості дороговказу для пошуку конкретних резервів. Інші, занадто деталізовані та насичені переплетеними взаємними зв'язками резервів, що перешкоджає вимірюванню їх величини. Тому постає необхідність застосування матричного підходу до визначення факторів і резервів підвищення продуктивності праці, який, на відміну від існуючих, дозволятиме виокремити інноваційно-технічні, організаційно-економічні та соціально-економічні фактори й резерви на всіх економічних рівнях, що сприятиме удосконаленню системи ідентифікації резервів продуктивності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. В найбільш загальному розумінні, фактори зростання продуктивності праці – це вся сукупність рушійних сил і причин, що призводять до зростання продуктивності праці [3, с. 261]. На мікрорівні фактори зростання продуктивності праці можна розглядати як зміни матеріально-технічних, організаційних та соціально-економічних умов як безпосередньо у процесі виробництва, так і поза ним, під впливом яких скорочуються затрати праці на виробництво одиниці продукції, тобто підвищується рівень продуктивності праці [2, с. 69].

Таким чином, фактори продуктивності праці ми розглядаємо як сукупність рушійних сил і причин, що мають визначальний вплив на динаміку продуктивності праці на всіх рівнях.

Вивчення різноманітних факторів та резервів продуктивності праці викликає необхідність їх узагальнення та систематизації. Класифікація, перш за все, узагальнює досвід виявлення факторів та використання резервів; в той же час, вона є способом, котрий вказує напрями подальших пошуків невикористаних можливостей підвищення продуктивності праці. В найбільш загальному вигляді, класифікація передбачає розподіл за загальними ознаками на класи, групи, підгрупи.

Узагальнюючи результати досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців, можна класифі-

кувати фактори продуктивності праці за такими ознаками (табл. 1).

Доцільність використання тих чи інших класифікаційних ознак обумовлюється такими чинниками, як рівень вимірювання (проведення аналізу факторів на макрорівні та мікрорівні має певні особливості), горизонт планування та фінансовий стан підприємства (більш детально, крім поточних можуть досліджуватись також перспективні фактори), метою та завданнями дослідження (можуть розглядатись як окремі найбільш значущі чинники, так і проводитись комплексний аналіз), а також іншими релевантними чинниками.

Резерви зростання продуктивності праці ми розглядаємо як невикористані можливості її підвищення, які виокремлюються на різних рівнях і можуть мати істотний вплив на динаміку продуктивності праці за умови їх використання.

Резерви продуктивності праці можна класифікувати за різними ознаками (табл. 2).

Розглянувши та систематизувавши фактори та резерви продуктивності праці, запропонуємо матрицю визначення факторів та резервів продуктивності праці, яка поєднує рівні виникнення резервів (макрорівень, мезорівень, мікрорівень та індивідуальний рівень) з групуванням резервів за характером впливу (інноваційно-технічні, організаційно-економічні та соціально-економічні) та забезпечує врахування фактору часу при їх імплементації (поточні, перспективні, стратегічні).

В сучасних умовах використання інноваційно-технічних резервів є одним з найбільш перспективних напрямів підвищення продуктивності праці вітчизняних підприємств. Передусім, це обумовлено низьким рівнем їх технологічного розвитку, а також недостатнім рівнем застосування інформаційних технологій порівняно з підприємствами, які працюють в економічно розвинутих країнах. Так, за Індексом інновацій у 2016 р. Україна посіла 56 місце (індекс становить 35,72), в той час як економічно розвинені країни-лідери цього рейтингу мали значно вищі значення [11].

Щодо рівня розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ), варто відзначити, що за Індексом мережевої готовності у 2015 р. Україна посіла 71 місце (значення – 4,0) [12].

Зважаючи на високий рівень розвитку людського капіталу, високий освітній рівень населення в Україні, інноваційно-технічні резерви є одним з найважливіших напрямів підвищення продуктивності праці. Їх реалізація найбільш ефективна на індивідуальному рівні, адже саме працівники є носіями інтелектуального капіталу. За Індексом людського капіталу, який розраховується за такими 4 блоками показників, як «Освіта», «Здоров'я і добре самопочуття», «Персонал та зайнятість», «Сприятливе

Таблиця 1

Класифікація факторів продуктивності праці

№ з/п	Класифікаційна ознака	Групи факторів продуктивності праці	Сфери використання
1.	За змістом	соціально-економічні	доцільно використовувати на національному рівні при проведенні аналізу факторів продуктивності праці
		матеріально-технічні	
		організаційно-економічні	
2.	За рівнем керованості	внутрішні (керовані)	доцільно використовувати при виокремленні чинників, на які можна вплинути на рівні підприємства, і чинників, що знаходяться поза сферою впливу
		зовнішні (слабко керовані або некеровані)	
3.	За рівнем їх дії і виявлення	фактори макрорівня	може використовуватись при визначенні ключових сфер впливу на продуктивність праці на всіх рівнях
		фактори мезорівня	
		фактори мікрорівня	
		особистісні фактори	
4.	За ступенем визначення	детерміновані	може використовуватись при проведенні детермінованого аналізу виробництва, при побудові індексних моделей, що передбачають наявність функціональних залежностей між продуктивністю і незалежними змінними, які ідентифікуються як фактори
		випадкові (стохастичні)	
		невизначені	
5.	За часом дії	поточні	може використовуватись при плануванні заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці
		перспективні	
		стратегічні	
6.	За ступенем значущості	головні (значущі)	застосовується при визначенні пріоритетних напрямів підвищення продуктивності праці, для цілей планування
		другорядні (менш значущі)	
7.	За характером впливу	інноваційно-технічні фактори	дозволяє визначити фактори залежно від їх соціально-економічної сутності, сприяє комплексному врахуванню всіх чинників
		організаційно-економічні фактори	
		соціально-економічні фактори	

Джерело: складено автором на основі [1, 3, 4, 6, 7, 8]

середовище» у 2016 р. Україна посіла 26 місце (індекс становить 78,42) [13].

Організаційно-економічні резерви підвищення продуктивності праці на державному рівні охоплюють такі питання, як: використання гнучких форм зайнятості, удосконалення структури зайнятості населення; імплементація кращих зарубіжних практик з управління персоналом та ін. На рівні підприємств важливими організаційно-економічними резервами є удосконалення організації виробництва, удосконалення організації праці, скорочення непродуктивних витрат усіх видів ресурсів та ін.

Досліджуючи соціально-економічні резерви продуктивності праці, варто відзначити, що соціальні питання в Україні як правило, на жаль поки що розглядаються як другорядні, їх значення порівняно з іншими аспектами недооцінюється. На державному рівні ми визначаємо, перш за все, такі

Таблиця 2

Класифікація резервів продуктивності праці

№ з/п	Класифікаційна ознака	Групи резервів продуктивності праці	Характеристика
1.	За змістом	соціально-економічні	об'єднують можливості підвищення якості роботи персоналу
		матеріально-технічні	об'єднують можливості застосування більш ефективної техніки та технологій
		організаційно-економічні	об'єднують можливості удосконалення організації виробництва товарів та послуг
2.	За рівнем виникнення	резерви макрорівня	можуть забезпечити підвищення продуктивності праці в усій країні
		резерви мезорівня	резерви підвищення продуктивності праці, характерні для певного регіону, галузі
		резерви мікрорівня	виникають і діють на рівні підприємства
		індивідуальні резерви	виникають і діють на особистісному рівні
3.	За часом використання	поточні	можуть бути використані залежно від реальних можливостей протягом місяця, кварталу або року
		перспективні	використання передбачається через рік або декілька років
		стратегічні	використання передбачається через три-п'ять років згідно з довгостроковими планами підприємства
4.	За ознаками можливостей використання	резерви, які легко використати	використання не потребує значних фінансових витрат
		резерви, які важко використати	використання потребує значних фінансових витрат
		резерви, які практично неможливо використати	використання не тільки потребує значних фінансових витрат, а й є дуже складним
5.	За ступенем значущості	головні	при плануванні визначаються як більш значущі для підвищення продуктивності праці
		другорядні	при плануванні визначаються як менш значущі для підвищення продуктивності праці
6.	За стадіями життєвого циклу виробу	на передвиробничій стадії	визначаються для стадії розробки виробу
		на виробничій стадії	визначаються для виробничої стадії
		на експлуатаційній стадії	визначаються для експлуатаційної стадії
		на стадії утилізації виробу	визначаються для стадії утилізації виробу
7.	За характером впливу	інноваційно-технічні	пов'язані з використанням інформаційних технологій, інноваційною діяльністю, імплементацією результатів наукових досліджень у виробничий процес, технічним оновленням і реконструкцією діючих підприємств
		організаційні	пов'язані з персоналом, організацією його праці, організацією системи підвищення кваліфікації і перепідготовки персоналу, активізацією творчої активності працівників, підвищенням стимулюючої та мотиваційної ролі заробітної плати, використанням робочого часу, охороною праці
		соціальні	пов'язані з міжособистісними відносинами та комунікаціями, системою ціннісних орієнтацій працівників, соціально-психологічним кліматом, творчою ініціативою, трудовою активністю, соціальною відповідальністю та згуртованістю, соціальними інвестиціями

Джерело: складено автором на основі [3, 5, 9]

соціально-економічні резерви, як розробка державних програм, спрямованих на розвиток соціально-трудової сфери; підвищення рівня соціальної відповідальності та згуртованості в суспільстві, соціалізація трудових відносин. Саме підвищення відповідальності на всіх рівнях може забезпечити не тільки вирішення нагальних соціально-економічних проблем, а й забезпечити економічний розвиток. На рівні підприємств до соціально-економічних резервів варто відносити забезпечення сприятливого соціально-психологічного клімату, створення безпечних умов праці, підвищення рівня корпоративної соціальної відповідальності, формування системи ціннісних орієнтацій працівників та ін.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведена систематизація факторів та резервів дозволяє розробити напрями підвищення продуктивності праці на всіх рівнях вимірювання, ідентифікувати інноваційно-технічні, організаційно-економічні та соціально-економічні фактори та резерви продуктивності праці на всіх

Таблиця 3

Матриця визначення факторів та резервів продуктивності праці на різних рівнях

Групи резервів	Макрорівень	Мезорівень	Мікрорівень	Індивідуальний
Інноваційно-технічні	- розробка державних програм, спрямованих на забезпечення інноваційного розвитку (ПЕ); - комплексне запровадження ІТ-технологій та рішень (С); - залучення іноземних інвестицій (С); - забезпечення належного рівня захисту інтелектуальної власності (ПЕ) та ін.	- запровадження ІТ-технологій (С); - комплексна автоматизація виробництва на рівні окремого виду економічної діяльності (С); - залучення іноземних інвестицій (С) та ін.	- використання ІТ-технологій, нової техніки, нових видів сировини та матеріалів (ПО); - впровадження інновацій у трудовий процес (ПЕ); - створення і використання нових видів продукції (С); - активізація творчої діяльності працівників (ПО); - імплементація результатів наукових досліджень у виробничий процес (ПЕ) та ін.	- впровадження інноваційних рішень у трудову діяльність (ПЕ); - розробка нових видів продукції (С); - творча ініціатива (ПЕ); - забезпечення безперервного інтелектуального розвитку (С) та ін.
Організаційно-економічні	- використання гнучких форм зайнятості, удосконалення структури зайнятості населення (ПЕ); - імплементація кращих зарубіжних практик з управління персоналом (С); - зростання інвестицій, спрямованих на розвиток енерго- та ресурсозберігаючих технологій (С) та ін.	- розробка регіональних програм, спрямованих на розвиток соціально-трудової сфери (ПЕ); - імплементація кращих зарубіжних практик з управління персоналом (С); - зростання інвестицій, спрямованих на розвиток енерго- та ресурсозберігаючих технологій на регіональному рівні (С) та ін.	- удосконалення організації виробництва (ПО); - удосконалення організації праці (ПО); - скорочення непродуктивних витрат всіх видів ресурсів (С); - оптимізація управління фінансовими ресурсами (С) та ін.	- ефективна організація робочого часу (ПО); - ефективна організація робочого місця (ПО); - скорочення непродуктивних витрат всіх видів ресурсів (ПЕ); - фінансова оптимізація всіх процесів (С) та ін.
Соціально-економічні	- розробка державних програм, спрямованих на розвиток соціально-трудової сфери (ПЕ); - розробка державних програм, спрямованих на підвищення якості освіти (ПЕ); - підвищення рівня соціальної відповідальності та згуртованості в суспільстві (С); - соціалізація трудових відносин (С) та ін.	- розвиток системи підвищення кваліфікації і перепідготовки персоналу на галузевому рівні (ПО); - розробка регіональних програм, спрямованих на підвищення якості освіти (ПЕ); - підвищення рівня охорони праці та промислової безпеки (ПЕ); - підвищення рівня соціальної відповідальності на регіональному рівні (С) та ін.	- організація системи підвищення кваліфікації і перепідготовки персоналу (ПЕ); - підвищення стимулюючої та мотиваційної ролі заробітної плати (С); - забезпечення сприятливого соціально-психологічного клімату (ПО); - створення безпечних умов праці (ПО); - підвищення рівня корпоративної соціальної відповідальності (С); - формування системи ціннісних орієнтацій працівників (С) та ін.	- постійне навчання та самовдосконалення в рамках професійної діяльності (ПЕ); - забезпечення безперервного розвитку (С) та ін.

Джерело: складено автором.

Примітка: ПО – поточні фактори та резерви; ПЕ – перспективні фактори та резерви; С – стратегічні фактори та резерви

економічних рівнях (макро-, мезо-, мікроекономічному та індивідуальному) з урахуванням фактору часу при їх використанні (поточні, перспективні, стратегічні фактори та резерви), забезпечити формування системи виявлення та реалізації резервів продуктивності праці на підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. / Н. М. Бондар. – К.: Видавництво А.С.К., 2007. – 400 с.

2. Брич В. Продуктивна зайнятість населення в трансформаційній економіці / В. Брич, А. Аляб'єв // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – Тернопіль, 2007. – Вип. 12. – С. 68–72.

3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. / О. А. Грішнова. – 5-те вид., оновлене – К.: Знання, 2011. – 390 с.

4. Дробишева О. О. Напрями підвищення ефективності виробництва промислового підприємства: [Електронний ресурс] / О. О. Дробишева, Ю. А. Савченко. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta /evzdia_5_078.pdf

5. Іляш О.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навчальний посібник / О.І. Іляш, С.С. Гринкевич. – Київ: «Ліра-К». 2010. – 476 с.

6. Єлець О. П. Продуктивність праці: роль, сутність та чинники / О. П. Єлець, М. О. Глазкова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – С. 351–356.

7. Іванілов О. С. Економіка підприємства / О. С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

8. Криворучкіна О. В. Систематизація факторів зростання продуктивності підприємства: [Електронний ресурс] / О. В. Криворучкіна. – Режим доступу: http://science.crimea.edu/zapiski/djvu_econom/2012/econ_3_2012 / 048kriv. pdf

9. Мірошниченко І.С. Основні підходи до класифікації резервів росту продуктивності праці підприємств з різним типом виробництва / І.С. Мірошниченко // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С.94-98.

10. Чернушкіна О.О. Підвищення продуктивності праці як передумова зростання виробництва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 5, т.1. – С.45-46.

11. The global innovation index 2016: [Electronic recourse]. – Available at: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

12. Network Readiness Index. World Economic Forum: [Electronic recourse]. – Available at: http:// http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/network-readiness-index/

13. The Human Capital Report – 2016. World Economic Forum: [Electronic recourse]. – Available at: http: http://reports.weforum.org/human-capital-report-2016/rankings/

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПІДПРИЄМСТВІ І ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЙОГО РОЗВИТКУ

FINANCIAL MANAGEMENT FOR ENTERPRISE AND ITS MAIN AREAS OF DEVELOPMENT

УДК 336

Алескерова Ю.В.
д.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний університет
Савков О.Р.
студент
Вінницький національний аграрний університет

У статті розглянуто сутність, значення та системи забезпечення фінансового менеджменту як ефективного інструменту управління малими і середніми підприємствами і напрямки його розвитку. Обгрунтовано, що фінансовий менеджмент має подвійну систему функції. Доведено, що процес фінансового аналізу можна поділити на два блоки.
Ключові слова: *фінансовий менеджмент, підприємство, функції фінансового менеджменту, фінанси підприємств, фінанси, фінансове планування, фінансовий аналіз, фінансовий контроль.*

В статье рассмотрены сущность, значение и системы обеспечения финансового менеджмента как эффективного инструмента управления малыми и средними предприятиями и направления его развития. Обосновано, что финансовый менеджмент имеет двойную систему функции. Доказано, что процесс финансового анализа можно разделить на два блока.
Ключевые слова: *финансовый менеджмент, предприятие, функции финансового менеджмента, финансы предприятий, финансы, финансовое планирование, финансовый анализ, финансовый контроль.*

The article examines the nature, importance and system of financial management as an effective management tool SMEs and directions of its development. Proved that a financial management system has a dual function. It is proved that the process of financial analysis can be divided into two blocks.
Key words: *financial management, enterprise financial management functions, finance, finance, financial planning, financial analysis, financial control.*

Постановка проблеми. Ефективне функціонування будь-якого підприємства неможливе без чітко вибудуваної ієрархії управлінських дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. В загальній структурі управління різними аспектами діяльності суб'єкта господарювання вагоме місце відводиться питанням корпоративного управління фінансами. Фінансовий менеджмент як самостійний напрям науки щодо управління фінансами господарюючого суб'єкта сформувався при поєднанні трьох потужних наукових напрямів: загальної теорії управління; сучасної (неокласичної) теорії фінансів та бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Родоначальником цієї науки був відомий американський спеціаліст в сфері фінансового менеджменту Ю. Бригхем. Значний внесок у популяризацію фінансового менеджменту внесли представники англо-американської школи: Ф. Блек, Р. Брелі, Т. Коупленд, Дж. Линтнер, С. Майерс, Р. Мертон, С. Рос, М. Скоулз, Дж. Уестон, Ю. Фама, У. Шарп та ін. Теоретичні, методологічні та практичні питання на пострадянському просторі висвітлені у працях таких відомих вчених-педагогів, як: І.О. Бланк, О.Д. Василик, В.В. Ковальов, А.М. Поддєрьогін, В.П. Савчук, О.С. Стоянова, В.М. Суторміна, О.О. Терещенко, В.М. Шелудько та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є фінансовий менеджмент на підприємстві і основні напрямки його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Систематизувавши дані з праць відомих фахівців із питань фінансового менеджменту, автори дійшли висновку, що в наш час можна визначити три основні підходи до тлумачення функцій фінансового менеджменту.

Перший підхід полягає у фактичному ототожнені функцій фінансового менеджменту і фінансів підприємств із деякими варіаціями.

До цих функцій відносять:

1) відтворну функцію, яка забезпечує збалансованість між рухом матеріальних і фінансових ресурсів на всіх стадіях кола оберту капіталу в процесі простого і розширеного відтворення;

2) розподільчу функцію, яка формує і використовує грошові фонди, підтримує ефективну структуру капіталу підприємства;

3) контрольну функцію, яка контролює зміни фінансових показників, стану платежів і розрахунків. Друга точка зору передбачає ототожнення функцій фінансового менеджменту і менеджменту (управління) знову ж таки з деякими варіаціями.

Таким чином, підводячи риску під дискусією щодо функцій фінансового менеджменту, можна зробити наступний висновок: функції фінансового менеджменту необхідно розглядати з двох позицій – позиції фінансів підприємств і позиції менеджменту.

Іншими словами, фінансовий менеджмент має подвійну систему функції:

– із позиції фінансів підприємств – забезпечення, розподільчу і контрольну; – із позиції

менеджменту – фінансове планування організації фінансів, фінансове регулювання, мотивація робітників фінансової служби, фінансовий контроль, а також бухгалтерський облік та фінансово-інвестиційний аналіз організації.

Функціонування фінансового менеджменту управління підприємством передбачає постійну взаємодію функцій планування, аналізу, регулювання, контролю мотивації в процесі прийняття оптимальних управлінських рішень керівництвом і структурними підрозділами.

Фінансове планування ґрунтується на стратегічному плані розвитку підприємства щодо визначення конкуренції його розвитку, формування стратегічних цілей підприємства та тактичному плані (бізнес-плані) на майбутній період (як правило рік) щодо визначення заходів і постановки конкретних завдань із досягнення стратегічних цілей, розроблення тактики виконання поставлених завдань (стратегії розвитку бізнесу) тощо.

Фінансовий план містить:

– розробку й узгодження фінансової моделі підприємства;

– формування прогнозного балансу ресурсів і вкладень, розрахунок прогнозних фінансових результатів, складання плану руху капіталу, плану фінансових операцій, плану розробки і впровадження фінансових продуктів і послуг;

– формування бюджету підприємства на рік у його дохідній і витратній частинах;

– встановлення лімітів видатків на утримання підприємства, визначення мінімальної рентабельності та дохідної частини бюджету, розрахунок податкових платежів;

– розрахунок прогнозних показників і нормативів.

Фінансовий аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності підприємства – це діагноз його фінансового стану, який допомагає виявити недоліки, виявити та мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, збільшити доходи та прибутки, зменшити витрати виробництва, підвищити рентабельність, поліпшити фінансово-господарську діяльність у цілому.

Процес фінансового аналізу можна поділити на два блоки:

1) аналіз фінансових результатів та рентабельності, який здійснюється за такими основними напрямками:

2) аналіз та оцінювання рівня динаміки показників прибутковості;

3) аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансово-інвестиційної діяльності;

4) аналіз та оцінювання використання чистого прибутку;

5) аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;

6) аналіз взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових потоків;

7) аналіз та оцінювання впливу інфляції на фінансові результати;

8) факторний аналіз показників рентабельності;

Аналіз фінансового стану підприємства, який проводиться за такими напрямками: – аналіз та оцінка складу динаміки майна; – аналіз фінансової стійкості підприємства; – аналіз ліквідності балансу; – комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства. Особливістю фінансового аналізу підприємства є те, що дані аналізу використовують як базу для всіх інших функцій.

Внутрішній фінансовий контроль організовується підприємством з метою перевірки рівня виконання управлінських рішень у сфері управління його фінансами. Комплексна система внутрішнього фінансового контролю за діяльністю фірми в країнах з ринковою економікою дістала назву фінансового контролінгу. Його впровадження є досить актуальним і для вітчизняних підприємств.

Фінансовий контролінг можна визначити як саморегулівну систему методів і інструментів, спрямовану на функціональну підтримку фінансового менеджменту на підприємстві шляхом концентрації контролюючих дій за основними напрямками управління його фінансами, виявлення відхилень фактичних значень контрольних показників від нормативних (планових) і вжиття оперативних заходів для нормалізації процесу управління фінансами.

Таким чином, фінансовий контролінг є невід'ємною підсистемою фінансового менеджменту.

Його основні функції:

– формування інформаційних каналів надходження інформації на підприємство та її обробка;

– координація фінансових планів та різних функціональних систем фінансового управління;

– стратегічне та оперативне фінансове планування;

– контроль за виконанням фінансових планів;

– методичне забезпечення фінансової діяльності та внутрішній консалтинг.

Побудова фінансового контролінгу здійснюється на таких принципах:

– узгодженість цілей і завдань фінансового контролінгу із фінансовою стратегією підприємства;

– орієнтованість системи фінансового контролінгу на майбутній розвиток підприємства в конкурентному середовищі;

– необхідність координації окремих параметрів фінансової діяльності підприємства, його функціональних систем;

– відповідність методів фінансового контролінгу специфіці методів фінансового аналізу і фінансового планування, орієнтація на кількісні показники;

– гнучкість побудови системи фінансового контролінгу;

– підвищення ефективності функціонування системи раннього попередження та реагування з метою уникнення небажаних явищ в розвитку підприємства.

Основні методи фінансового контролінгу:

1. Загальні методи (спостереження, групування, порівняння, аналіз, трендовий аналіз, синтез, систематизація, прогнозування).

2. Специфічні методи (бенчмаркінг, вартісний аналіз, факторний аналіз відхилень, аналіз точки беззбитковості, портфельний аналіз, опитування (анкетування), СОФТ-аналіз, АВС-аналіз, нуль-базис бюджетування).

Сутність фінансового контролю зводиться до процесу вивчення, порівняння, виявлення, фіксації проблем змісту і відображення в обліку господарських операцій та вжиття заходів для їх розв'язання, усунення порушень, попередження в подальшому. Треба відзначити, що фінансовий контроль необхідно розглядати як систему, якою є контролюючі суб'єкти, підконтрольні об'єкти та контрольні дії. Можна виділити основні види, форми і методи фінансового контролю.

Види фінансового контролю:

Попередній – покликаний запобігати порушенням законів, нераціональному використанню бюджетних та інших коштів, перекрити шляхи іншим порушенням і крадіжкам.

Подальший – виконується після находження доходів чи проведених видатків. У процесі наступного контролю перевіряються: виконання бюджету за доходами і видатками; повнота своєчасного надходження доходів; законність проведення видатків; виявлення порушень фінансової дисципліни, перекручення звітності, зловживання.

У результаті здійснюються заходи щодо усунення порушень і притягнення винних до відповідальності. Форми фінансового контролю: ревізія – це форма документального контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства, установи, організації, дотримання законодавства з фінансових питань, достовірністю обліку і звітності, а також, у разі виявлення, спосіб документального викриття нестачі, розтрат, привласнень та крадіжок коштів і матеріальних цінностей, попередження фінансових зловживань. За результатами ревізії складається акт.

Перевірка – це обстеження і вивчення окремих ланок фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій, установ. Результати перевірки оформляються довідкою чи доповідною запискою. Методи фінансового контролю: метод інвентаризації матеріальних цінностей і наявності грошових ресурсів – використовується для перевірки відповідності даних бухгалтерського обліку фактичній наявності грошових та матеріальних цінностей, і, в разі виявлення розходжень, – вживаються заходи щодо ліквідації відхилень. Метод зустрічних перевірок – потребує звірення записів у книгах і рахунках бухгалтерського обліку організації або установи, що перевіряються, з даними обліку організації або установи, які надають сировину, матеріали чи продукцію організації, що перевіряється.

Метод рахункової перевірки бухгалтерських звітів і балансів використовується для перевірки достовірності відображення у них звітних показників, виявлення й усунення приписок та інших помилок, недопущення незаконного або неправильного використання коштів, забезпечення виконання обов'язків перед бюджетом і зміцнення звітної дисципліни. Поточна та оперативна робота на підприємстві спрямовується на практичне втілення фінансового забезпечення підприємницької діяльності, постійне підтримування платоспроможності на належному рівні.

Її зміст полягає у:

– постійній роботі зі споживачами стосовно розрахунків за реалізовану продукцію, роботи, послуги;

– своєчасних розрахунках за поставлені товарно-матеріальні цінності та послуги з постачальниками;

– забезпеченні своєчасної сплати податків, інших обов'язкових платежів у бюджет та цільові фонди, у своєчасному проведенні розрахунків по заробітній платі;

– своєчасному погашенні банківських кредитів та сплаті відсотків.

Ефективність фінансового менеджменту в загальній мірі залежить від професійного рівня фінансового менеджера. Професійний рівень фінансового менеджера визначається його знаннями у сфері фінансів і кредиту, банківської, біржової і фінансової діяльності, бухгалтерського обліку, вмінням аналізувати фінансову звітність підприємства.

Фінансовому менеджеру необхідно орієнтуватись у валютному законодавстві, вміти працювати на фінансовому ринку. Функції фінансового менеджера: 1) розробка фінансового плану; 2) здійснення оперативної фінансової роботи (складання платіжного календаря, розробка касового плану, розрахунок потреби в короткостроковому кредиті); 3) управління фінансовими активами і пасивами; 4) фінансовий аналіз і контроль; 5) управління фінансовими ризиками; 6) удосконалення фінансової роботи на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективне управління діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем розвитку та забезпечення фінансового менеджменту. Це питання є особливо актуальним сьогодні, коли відбуваються докорінні зміни в галузі фінансових відносин, ускладнення ринкової ситуації, постійна зміна зовнішніх і внутрішніх чинників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чижиков Г. Економічні інтереси суб'єктів малого бізнесу в умовах інтеграції економіки України у світове господарство/ Г.Чижиков // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 44–47.

2. Крайник О.П., Клепкова З.В. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – Л.: Державний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «Інтелект+»); Інститут підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів), 2000. – 257 с.

3. Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент як фактор економічного зростання // Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 32–40.

4. Банківський менеджмент: Підручник / За ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенка. – К.: Знання, 2005. – С. 83.

5. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – Т.1, 2. – К.: Ника– центр, 1999. – 592 с.

6. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – 2-ге видання, перероблене і доповнене. – К.: Знання, 2005. – 367 с.

7. Алескерова Ю.В., Тодосійчук В.Л. Бюджетування як інноваційний підхід в управлінні аграрним підприємством./ Ю.В. Алескерова //Електронний ресурс] – глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-10-2016/18-vipusk-10-kviten-2016-r/1938-todosijchuk-v-l-aleskerova-yu-v-byudzhetuvannya-yak-innovatsijnij-pidkhid-v-upravlinni-agrarnim-pidpriemstvom

8. Фінансово-економічний словник-довідник по сільському господарству / Ю. В. Алескерова., І.С. Воронецька, Г.В. Корнійчук, О.О. Кравчук – В.: Інститут кормів та сільського господарства Поділля НААН, 2015 – 126 с.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ МОНЕТАРНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ

WORLD EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION MONETARY TOOLS FOR EFFECTIVE PUBLIC POLICY OF MONETARY AREAS

УДК 336.1

Гудзовата О.О.
к.е.н, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем у бізнесі
Львівський торговельно-економічний університет

У статті розглянуто світовий досвід державного регулювання функціонування грошово-кредитної сфери. Проаналізовані базові стратегії монетарної політики та широкий монетарний інструментарій грошово-кредитної політики. Окреслені основні інструменти монетарної політики: таргетування інфляції, відсоткова політика, операції на відкритому ринку, регулювання норми обов'язкових резервів, вплив на обмінний курс національної валюти. Узагальнено досвід застосування непрямих підходів та інструментів монетарної політики – підтримки національного експорту через офіційні експортні кредитні агентства. Розглянуто практику кредитування інноваційних проектів та підприємств як ефективного монетарного інструменту.

Ключові слова: *грошово-кредитна сфера, фінансова безпека, монетарна політика, монетарний інструментарій, банківська система.*

В статье рассмотрен мировой опыт государственного регулирования функционирования денежно-кредитной сферы. Проанализированы базовые стратегии монетарной политики и широкий монетарный инструментарий денежно-кредитной политики. Очерчены основные инструменты монетарной политики: таргетирование инфляции, процентная политика, операции на открытом рынке, регулирование нормы обязательных резервов, влияние на обменный курс национальной валюты. Обобщен опыт применения косвенных подходов и инструментов монетарной политики – поддержки национального экспорта через официальные экспортные кредитные агентства. Рассмотрена практика кредитования инновационных проектов и предприятий как эффективного монетарного инструмента.

Ключевые слова: *денежно-кредитная сфера, финансовая безопасность, монетарная политика, монетарный инструментарий, банковская система.*

The article examines the international experience of state regulation of the monetary sphere. The basic strategy of monetary policy and broad monetary instruments of monetary policy analyzed. The basic tools of monetary policy are outlined: inflation targeting, interest policy, open market operations, required reserves regulation standards, the impact on the exchange rate of the currency. The article generalized the experience of the use of indirect approaches and instruments of monetary policy as supporting the national exports through official export credit agency. The practice of crediting innovative projects and companies as an effective monetary tool considered.

Key words: *monetary sphere, financial security, monetary policy, monetary instruments, banking system.*

Постановка проблеми. Світовою практикою напрацьовано доволі вагомий досвід державного регулювання функціонування грошово-кредитної сфери, який суттєво доповнює теоретико-методологічні положення ефективного її розвитку та використання можливостей, функцій і завдань у формуванні системи фінансової безпеки держави.

Зауважимо, що в межах грошово-кредитної політики реалізується широка гамма заходів із застосуванням різноманітних засобів. З усього цього переліку варто виокремити найбільш дієві і дотичні до покращення параметрів фінансової безпеки, а також згрупувати їх за напрямами: ефективність застосовуваного монетарного інструментарію, дієздатність банківської системи, ефективність валютної політики.

Щодо монетарної політики, то, відомо, що її головним завданням є контроль з боку держави (через Національний банк) обсягів попиту та пропозиції грошей, забезпечення таким чином цінової стабільності, економічного зростання, стримування безробіття.

Фундаментальні теоретичні основи дослідження системи і механізму монетарного регулювання економіки закладені у працях Дж. Кейнса, Дж. Гікса, Ф. Модільяні, М. Фрідмена, Я. Тінбергена, Р. Лукаса, Е. Прескотта, Р. Барро. Серед сучасних економістів питання монетарного регулювання та проблем здійснення грошово-кредитної політики займає значне місце у працях Д. Апл'ярда, І. Барренса, М. Бордо, А. Бліндера, М. Вудфорда, Дж. Галі, М. Гудфренда, Р. Кейвза, Б. Маккаллума, Г. Манківа, М. Обстфельда, М. Паркіна, К. Рогоффа, Д. Ромера, Л. Свенсона, Дж. Френкеля, А. Шварц. Різні аспекти монетарного регулювання та грошової політики у період трансформації у постсоціалістичних країнах висвітлено у працях зарубіжних вчених – Л. Бальцеровича, Ч. Виплоша, Є. Гайдара, М. Дамбровські, С. Дробишевського, Г. Колодко, А. Ослунда, Дж. Сакса, С. Фішера.

Метою статті є аналіз світового досвіду застосування монетарного інструментарію для впровадження ефективної державної політики функціонування грошово-кредитної сфери.

Виклад основного матеріалу. Світовим досвідом напрацьовано дві базових стратегії монетарної політики, а саме – експансивну (супроводжу-

ється пом'якшенням монетарних умов, зниженням відсоткових ставок, збільшенням пропозиції грошей) та рестриктивну (передбачає дестимулюючу політику, уповільнення інфляції, стримування економічного зростання).

Так, експансивний тип грошово-кредитної політики набув поширення в країнах Північної Америки, де вплив прямих інструментів центрального банку зведений до мінімуму. Натомість, в ЄС продовжує досить широко використовуватися рестриктивний тип політики.

Існує можливість застосування і змішаного підходу до реалізації ефективної державної грошово-кредитної політики шляхом комбінування прямих і непрямих грошово-кредитних інструментів, але це потребує належного становлення і поступу внутрішнього ринку цінних паперів, що стабільно функціонує. А це вже вимагає достатньої довіри до уряду як емітента цінних паперів з боку як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів.

Попри кардинально протилежні стратегічні рішення в межах монетарної політики можуть застосовуватися й значно менш, на перший погляд, помітні заходи. До прикладу, у Німеччині та Швейцарії активно впроваджувалася комунікаційна стратегія роботи з громадськістю і, тим самим, підтримки прозорості монетарної політики, що і вплинуло позитивно на підвищення репутації та рівня довіри до центральних банків цих країн. Ці важливі елементи успішності монетарного режиму, а саме дотримання принципів гнучкості, прозорості та підзвітності, одночасно стали й чи не найбільш важливими елементами і режиму інфляційного таргетування як окремого нового напряму монетарного режиму [1, с. 16-21].

Звернімо увагу, що режим таргетування інфляції як інструмент грошово-кредитної політики, зорієнтований на регулювання рівня цін, уперше був застосований у Новій Зеландії, надалі – в Австралії, Канаді та окремих країнах Європи. У подальшому такий досвід був поширений і в країнах, які розвиваються (Бразилії, Чилі, Ізраїлі, Мексиці, Філіппінах), а також в окремих країнах ЦСЄ таких, як Чехія, Польща та Угорщина [2, с. 65-66].

Слід відмітити, що у кризовий та посткризовий період відбулася суттєва трансформація функцій центральних банків держав. Розуміння значних негативних наслідків, практичної відсутності стримувальних інструментів та значної не контрольованості зародження і розвитку глобальних фінансово-економічних криз, уряди багатьох країн значно розширили функції центральних банків та змістили пріоритети їх діяльності з цінової стабільності до сприяння економічному зростанню і забезпеченню фінансової стійкості на фоні досягнення повної зайнятості (Австралія, Ізраїль, США, Словаччина, Швеція), сприяння стійкому економічному зростанню та економічній політиці уряду (Австралія, Грузія, Ізраїль, Швейцарія, Швеція, Словаччина, Туреччина, Угорщина, Чехія, Україна), досягнення стабільності банківсько-фінансової системи (Білорусь, Бразилія, Англія, Грузія, Вірменія, Польща, Ізраїль, Ісландія, Німеччина, Норвегія, Росія, Мексика, США, Швеція, Чехія, Україна), забезпечення ефективного функціонування платіжних систем (Білорусь, Німеччина, Росія, США, Вірменія, Чилі, Японія, Мексика, Польща, Швеція) [3]. Звичайно, що на практиці в повній мірі забезпечити зміщення можливостей і завдань центробанків, а також реалізувати зазначені глобальні фінансово-економічні інтереси у різних державах вдалося в однаковій мірі не всюди, що засвідчує залежність грошово-кредитної політики уряду й від впливу низки інших чинників, а також дієздатністю альтернативних застосовуваних чи, навпаки, не використовуваних інструментів.

Так, головним інструментом грошово-кредитної політики Центрального банку Канади є зміна орієнтиру ставки овернайт – середньоринкової ставки, за якої основні фінансові інститути й великі корпорації здійснюють між собою взаємні позики на короткостроковий період. Зміни цього орієнтиру впливають як на обмінний курс канадського долара, так і на інші процентні ставки, рівень яких визначається монетарними умовами функціонування канадської економіки [4].

Відомо, що відсоткова політика є одним з усталених на сьогодні у міжнародній практиці інструментів монетарної політики держави. Іншими інструментами слугують операції на відкритому ринку, регулювання норми обов'язкових резервів, вплив на обмінний курс національної валюти.

Грошово-кредитну політику в Японії розробляє та проводить Банк Японії, головним завданням якого є стимулювання збалансованого розвитку економіки шляхом підтримання стабільності цін. Законодавством цієї країни визначено, що центробанк розробляє і проводить грошово-кредитну політику як незалежна інституція. Банк монопольно емітує банкноти, а обсяг емісії визначається міністерством фінансів та погоджується з урядом. Резерви центрального банку Японії складаються із золотого запасу, державних цінних паперів, комерційних векселів та іноземної валюти. Як фінансовий агент уряду ця уповноважена інституція здійснює керівництво державними фондами, займається валютно-фінансовою діяльністю, спрямованою на стабілізацію курсу національної валюти [5, с. 96].

Як свідчить зарубіжний досвід, державою можуть застосовуватися й деякі інші, так звані, непрямі підходи до реалізації інструментарію монетарної політики. Так, за результатами аналізу зарубіжної практики стимулювання зовнішньоекономічної діяльності можна стверджувати про ефективність державної підтримки національного

експорту через офіційні експортні кредитні агентства, які створені більш ніж у 70 країнах світу і регулюються правилами Бернського союзу і нормами «Угоди про уніфікацію експортних кредитів, які користуються державною підтримкою» [6]. Таким чином, держава може підтримувати експортний потенціал власного реального сектору економіки, а також збільшувати обсяги монетизації економіки.

До прикладу, в Італії основним елементом підтримки сільськогосподарських товаровиробників стала система кредитної кооперації, що була створена і розвинена завдяки бюджетно-фінансовій підтримці. У Данії держава надає фінансово-кредитні гарантії фермерам на їхні позики та пільгові кредити молодим фермерам, що придбали власне господарство [7, с. 36].

Уряд Чехії у 1993 р. створив Підтримуючий і гарантійний сільськогосподарський та лісогосподарський фонд із завданнями бюджетно-фінансової підтримки (надання гарантій, субвенційної оплати частини тіла кредиту та відсотків за отриманими кредитами, здійснення прямих субвенційних виплат та фінансування) кредитування підприємств сільського господарства та АПК [8, с. 135-136].

У низці інших держав створені та успішно функціонують різного роду агентства кредитного забезпечення, спеціалізацією яких є надання поруки, гарантування виконання позичальниками зобов'язань за кредитними і лізинговими договорами при недостатності необхідного заставного забезпечення суб'єктів бізнесу [9, с. 50].

Відмітимо, що вагомість бюджетного фінансування як інструмента монетарної політики не значна, але зростає по мірі збільшення його обсягів, адже позначається на раціональному використанні бюджетного фінансового ресурсу, зміні структури бюджетних видатків, підвищенні їх продуктивності, але, що головне, – збільшує частку коштів, які обертаються в реальному секторі економіки на противагу заощадженням та видаткам зі значно нижчим інвестиційним характером.

Хоча, звичайно, кредитування реального сектору економіки є в більшій мірі прерогативою безпосередньо банківського сектору. Втім, це можливо за розвиненої і фінансово спроможної банківської системи. Для країн, що розвиваються, особливо важливим і актуальним є вивчення досвіду монетарної політики держав, які вивели банківський сектор з кризи чи слабкого фінансового положення. Так, Аргентина, Бразилія і Швеція замінили проблемні активи банків цінними паперами інвестиційного фонду. Завдяки такій операції банківські структури отримали можливість вивільнити значні фінансові ресурси з резервування та переспрямувати їх на цілі кредитування. Важливим та особливим аспектом цього досвіду було те, що інвестиційний фонд, на відміну від банку, має більше можливостей щодо стягнення боргів. Крім того, подібна операція дозволяє розтягнути реструктуризацію проблемних кредитів на більш тривалий термін, покращуючи тим самим поточну ліквідність та кредитоспроможність банківської системи [10, с. 22].

В умовах кризи ФРС США вжили заходи щодо зниження кредитних ставок, а саме скупили значні обсяги іпотечних облігацій. Це привело до зниження процентних ставок за іпотечними кредитами до рекордно низьких рівнів (близько 5% за 30 річний кредит), що значним чином підтримало іпотечний ринок [11, с. 71].

Наголосимо, що застосування такого роду інструментів особливо перспективне у державах зі слабкою економікою та банківською системою, яка перебуває у кризі, зокрема для України, де банківський сектор слабкий, а рівень капіталізації комерційних банків навіть за найкращих значень показників (у 2003 р. – 5% ВВП) стабільно надзвичайно низький. За даними Асоціації українських банків, аналогічний показник, наприклад, у Польщі приблизно становить 25%, США – 190% ВВП, Швейцарії – 210% [12, с. 10-11].

В економічно розвинених країнах при регулюванні грошово-кредитної сфери через банківську систему часто застосовується такий інструмент, як управління відсотковою ставкою. До прикладу, в Австралії розміри пільгової ставки кредиту та бюджетної компенсації перебувають у прямій залежності від процентної ставки банку, у Франції – пільгова ставка фіксована, а ставка банку впливає лише на обсяг бюджетної компенсації [13, с. 139].

В Японії існує практика застосування стратегії заниженого рівня відсоткових ставок і створення так званих погоджувальних рад з-поміж представників влади, банківського бізнесу та суб'єктів господарювання, які координують умови кредитування за спеціально виділеними кредитними програмами. Додамо, що роль інституцій банківсько-кредитної координації полягає не лише у зниженні ризиків та стимулюванні збільшення обсягів банківського кредитування, але й скерування останнього у найбільш бажаному руслі. До таких, як правило, відносяться інвестиційні кредитні та позики, кредити на розвиток інноваційної та науково-дослідної діяльності, впровадження важливих для соціально-економічного розвитку територій програм.

Таким чином, важливо, що при реалізації інноваційної стратегії розвитку японської економіки, важливу роль відіграють Японський банк розвитку і Бюро трастових фондів, які виконують основний обсяг робіт з реалізації державної програми позик та інвестицій для розвитку інноваційного підприємництва. Важливою перевагою японського досвіду здійснення державної інноваційно-інвестиційної стратегії є її гнучкість, зокрема державна інвестиційна програма оперативно змінюється відповідно до змін економічної кон'юнктури [14, с. 77-79].

Наглядним є й французький досвід застосування сучасних банківських інструментів в системі грошово-кредитної політики та зміцнення окремих важливих аспектів фінансової безпеки держави, зокрема щодо підтримки і стимулювання розвитку інноваційної діяльності та активності, трансферу технологій шляхом надання кредитів «честі», які передбачають надання безвідсоткової позики на створення суб'єкта малого підприємництва особі, що зарекомендувала себе як чесна та з організаторськими здібностями. Зрозуміло, що зростання ділової активності населення є запорукою формування і розширення середнього класу, що позитивно позначається на зміцненні фінансової безпеки домогосподарств. У той же час розширюється місткість внутрішнього ринку, покращується платоспроможний попит та активізується соціально-економічний розвиток територій, збільшуються обсяги господарювання та поступлення до місцевих бюджетів, що є позитивним чинником відносно посилення фінансової безпеки місцевих громад.

Звернімо увагу, що у Франції умовою повернення позики є успішна реалізація проекту та за весь період реалізації відповідної практики 90% суб'єктів малого бізнесу, що були підтримані цим інструментом банківського кредитування, продовжували діяльність і успішно функціонували більше п'яти років [15, с. 11-13].

У діяльності європейських комерційних банків існує практика поєднання кредитних інструментів з можливістю входження банку у власний капітал підприємства. Європейські комерційні банки часто адмініструють субсидії та дотації, які надані урядом або органами місцевого самоврядування, намагаються додати їх до свого пакету послуг [16, с. 188-193]. Очевидно, що такого роду заходи, особливо пов'язані з співфінансуванням капіталу суб'єктів бізнесу, позитивно позначаються на параметрах фінансової безпеки суб'єктів господарювання, що одночасно є додатковим гарантуванням безпеки розрахунків та зобов'язань за платежами.

Низку важливих прикладів державницьких рішень щодо застосування грошово-кредитних інструментів для оздоровлення і підвищення ефективності функціонування банківської системи, що були впроваджені у різних державах світу, наведено у табл. 1.

Загалом здебільшого вони стосуються фінансування державою частини капіталу стратегічно важливих банків, надання державних гарантій і

Таблиця 1

Узагальнена характеристика світового досвіду щодо капіталізації та рефінансування банківських кредитних установ [17, с. 9-10; 18, с. 24; 11, с. 72-72; 19, с. 210-211]

Держави	Реалізовувані інструменти
Великобританія	– інвестування урядом викупу часток у великих банках та короткострокових кредитів Банку Англії; – надання гарантій міжбанківських кредитів Королівському банку Шотландії в обмін на державні гарантій споживчого та комерційного кредитування; – здійснення урядом Великобританії фінансового вливання у націоналізований іпотечний банк в цілях виведення ринку іпотеки з кризового стану; – надання гарантій за активами Королівському банку Шотландії і Банківській групі Ллойдз в обмін на їх зобов'язання збільшити обсяги банківського кредитування
Німеччина	– створення Спеціального фонду стабілізації (гарантування та ре капіталізації банківської системи) фінансово-кредитного ринку в цілях трансформації великих банків у державну чи напівдержаву власність
Франція	– надання урядом гарантій за міжбанківським кредитуванням та в цілях рекапіталізації банків.
Країни Бенілюксу	– здійснення урядових інвестицій у банки в обмін на їх акції
Австрія	– націоналізація проблемних банків; – отримання урядом широкого пакету фінансової допомоги для банківської системи держави
Іспанія	– створення урядом фонду для викупу активів у проблемних банків
Португалія	– націоналізація урядом Португальського бізнес банку та передання його в управління державному банку; – державна фінансова підтримка забезпечення банківських гарантій
Греція	– надання гарантій держави на 3-5 років усім фінансовим установам країни; – надання кредитним установам спеціальних державних облігацій в обмін на забезпечення ними цих цінних паперів; – зміцнення капіталу банків в обмін на одержання державою частини їх привілейованих акцій
Ісландія	– придбання державою 75% акцій банку Глітнір
Ірландія	– надання урядових гарантій банківській системі
Латвія	– надання Єврокомісією Латвії кредиту, а також отримання державою кредитної допомоги від Світового Банку та МВФ та країн: Швеції, Данії, Фінляндії, Естонії і Норвегії
Індія	– виділення урядом коштів на придбання акцій банків країни
США	– придбання урядом акцій низки американських банків

порук, реалізації інвестиційної політики у банківській системі, комплексної організаційно-економічної, інституційної та фінансово-ресурсної підтримки ефективного функціонування банків та реалізації їх функцій і завдань у фінансовій системі держави.

Висновки. Встановлено, що практикою регулювання грошово-кредитної сфери напрацьовано доволі ґрунтовний світовий досвід державної політики її розвитку, зокрема в частині зміцнення параметрів та засад фінансової безпеки держави. Визначені інструменти та засоби, що можуть застосовуватися державними інституціями в аналізованій сфері та зорієнтовані на забезпечення належної ефективності застосовуваного монетарного інструментарію, зростання дієздатності банківської системи та підвищення ефективності валютної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошовокредитної політики / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 7. – С. 8-23.

2. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук Л. В. Кривенко; [Л. В. Кривенко, О. М. Дутченко, М. І. Синюченко та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 210 с.

3. Сомик А. В. Підходи та проблеми оцінки ефективності грошово-кредитної політики національного банку України / А. В. Сомик // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 12. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3697

4. Башнянин Г. І. Грошово-кредитне регулювання у змішаних і транзитивних економіках: методи, інструменти та ефективність / Г. І. Башнянин. – Львів: Видавництво Львів. комерц. академії, 2009. – 206 с.

5. Побережна Н. М. Зарубіжний досвід грошово-кредитної політики та особливості застосування деяких аспектів банківської системи в Україні / Н. М. Побережна, А. С. Колісніченко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 2 (43). – Серія Економіка. – С. 92-97.

6. Лічак Д. В. Ефективне використання бюджетних коштів при пільговому кредитуванні суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / Д. В. Лічак // Экономико-правовые исследования в XXI веке: материалы Международной научно-практической интернет-конференции. – Режим доступу: http://www.hozpravo.com.ua/conferences/arhiv/uchastnik.php?ELEMENT_ID=470&ID=491

7. Кобута І. В. Аграрна політика підтримка сільського господарства – нові виклики у зв'язку зі вступом України до СОТ / І. В. Кобута // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 32-40.

8. Волохова В. І. Кредитування в аграрній сфері – стан та перспективи розвитку / В. І. Волохова // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 132-137.

9. Мохначев С. Правовое обеспечение финансово-кредитной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе / С. Мохначев, Е. Мохначева // Право и экономика. – 2009. – № 2. – С. 50-53.

10. Герасименко Р. А. Снижение проблемной ссудной задолженности как условие выхода банковской системы Украины из кризиса / Р. А. Герасименко, М. С. Дегтярева // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. – 2009. – Вип. 2 (7). – С. 14-23.

11. Корнєєв В. В. Антикризове регулювання кредитних ринків: порівняльний аналіз практики зарубіжних країн / В. В. Корнєєв, Є. О. Бублик // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 70-74.

12. Ільченко-Сюйва Л. В. Державний механізм монетарної політики України в контексті європейської інтеграції: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 25.00.02 / Л. В. Ільченко-Сюйва; Національна академія державного управління при Президентові України. – К., 2005. – 17 с.

13. Ніщимна С. Правове регулювання державного кредитування сільського господарства: зарубіжний досвід / С. Ніщимна // Право України. – 2006. – № 10. – С. 138-141.

14. Бердашкевич А. П. О поддержке инновационной деятельности в Японии / А. П. Бердашкевич // Инновации. – 2002. – № 37 (54). – С. 77-79.

15. Леонтьев Л. И. Опыт стимулирования инновационной деятельности за рубежом / Л. И. Леонтьев // Инновации. – 2003. – № 4 (61). – С. 11-13.

16. Зінько Н. Банківські джерела фінансування інноваційних проектів (на прикладі комерційних банків США та Європи) / Н. Зінько // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 188-193.

17. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 8-19.

18. Зарицька І. Передумови та особливості прояву сучасної світової банківської кризи / І. Зарицька // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С. 20-29.

19. Москвічова О. С. Державне регулювання кредитних послуг в умовах банківської кризи: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / О. С. Москвічова; Львівський національний університет ім. І. Я. Франка. – Львів, 2014. – 292 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

FEATURES FUNCTIONING OF THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE IN AN UNSTABLE ECONOMY

УДК 336.02

Дехтяр Н.А.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумський державний університет
Дейнека О.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумський державний університет
Пігуль Н.Г.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумський державний університет

У статті розкрито й досліджено сутність фінансової системи в умовах нестабільного економічного середовища. Доведено, що стійкість фінансової системи слід розглядати через призму внутрішніх та зовнішніх факторів її формування. Обґрунтовано доцільність здійснювати оцінку стійкості вітчизняної фінансової системи комплексно з урахуванням параметрів розвитку сфер фінансової системи. Запропоновано напрями підвищення стійкості фінансової системи України в умовах фінансової дестабілізації.
Ключові слова: *фінансова система, стійкість фінансової системи, фінансові ресурси, принципи фінансової системи.*

В статье раскрыто и исследовано сущность финансовой системы в условиях нестабильной экономической среды. Предложено устойчивость финансовой системы рассматривать через призму внутренних и внешних факторов ее формирования. Обосновано целесообразность осуществлять оценку устойчивости отечественной финансовой системы в комплексе с учетом параметров развития сфер финансовой системы. Предложены направления повышения устойчивости финансовой системы Украины в условиях финансовой дестабилизации.
Ключевые слова: *финансовая система, устойчивость финансовой системы, финансовые ресурсы, принципы финансовой системы.*

The essence of the financial system against the backdrop of an unstable economic environment has been investigated. It has been proved that stability of the financial system should be considered in the light of internal and external factors of its formation. Expediency of the comprehensive assessment of domestic financial system stability taking into account the parameters of the financial system spheres' development has been proved. Directions aimed at improving the stability of the financial system of Ukraine against the backdrop of the financial destabilization have been suggested.
Key words: *financial system, financial system stability, financial resources, financial system principles.*

Постановка проблеми. В умовах нестабільної економічної ситуації одним із основних чинників забезпечення подальшого розвитку економіки України є створення дієвої фінансової системи, першочерговими завданнями якої є подолання наслідків фінансово-економічної кризи та політичної нестабільності в країні, підтримка сталого економічного розвитку та фінансової рівноваги, а також формування передумов для реалізації євроінтеграційних реформ. Слід зазначити, що від якості побудови та збалансованості фінансової системи залежить рівень забезпечення держави фінансовими ресурсами та виконання стратегічних та тактичних завдань соціально-економічного розвитку суспільства.

Тому досить актуальним є дослідження проблем стійкого функціонування фінансової системи України та забезпечення її ефективного розвитку в нестабільних умовах фінансової дестабілізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні засади побудови та розвитку фінансової системи України представлено в наукових працях таких провідних вітчизняних авторів, як: В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик [1], В.Д. Василик [4], М.І. Карлін [6], Б.А. Карпінський [7], С.В. Ковальчук [5], В.П. Кудряшов [9], В.М. Опарін [10], О.Р. Романенко [12], І.В. Форкун [5], В.М. Федосов, С.І. Юрій [14] та ін.

Проте, не дивлячись на досить високий рівень та змістовний характер опрацювання даного питання, на нашу думку, поза увагою залишилася проблема забезпечення стійкого та стабільного функціонування вітчизняної фінансової системи в умовах нестабільного економічного середовища.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток теоретичних та практичних аспектів функціонування фінансової системи та обґрунтування основних напрямів забезпечення її стійкості в посткризовий період.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування фінансової системи будь-якої країни визначається соціально-економічною моделлю та залежить від історичного розвитку, рівня демократизації суспільства, національних особливостей організації фінансових відносин і рівня централізації фінансових ресурсів держави.

Дослідження теоретичних аспектів сутності фінансової системи дозволило виділити три основні наукові підходи щодо визначення поняття даної фінансової категорії: за внутрішньою побудовою, за організаційною структурою, за фондовою ознакою.

Відповідно до першої ознаки під фінансовою системою розуміють сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних між собою сфер та ланок фінансових відносин, що опосередковують створення, розподіл і використання фондів грошових коштів, які формуються у процесі перерозподілу ВВП для задоволення суспільних потреб [2, 3, 10]. У складі фінансової системи України виокремлюють такі сфери: державні фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, міжнародні

фінанси, фінансовий ринок. Виділення зазначених складових відбувається з урахування рівнів економічної системи (мікрорівень, макрорівень, світовий та узагальнюючий рівні).

За організаційною структурою фінансову систему розглядають як сукупності фінансових органів та інститутів, які відображають систему управління фінансами [1, 2, 3, 6, 10]. Управління фінансовими потоками, порядок створення та механізм використання фондів грошових коштів, запровадження нових фінансових інструментів, розробка та реалізація фінансових технологій здійснюється відповідними фінансовими інституціями. Вони включають установи, організації та заклади, на які покладено роль фінансових посередників при виконанні функцій фінансової системи та органи державної влади, що здійснюють регулювання, контроль, моніторинг і нагляд за фінансовими операціями у фінансовій сфері.

Відповідно до фондової ознаки, фінансова система представлена сукупністю різноманітних видів фондів фінансових ресурсів суб'єктів розподільних відносин для виконання покладених на них функцій з метою задоволення економічних та соціальних потреб [4, 9]. Виділення зазначеної ознаки носить дещо дискусійний характер, оскільки організація фінансових відносин не завжди передбачає фондовий характер використання грошових коштів.

Враховуючи складність та багатогранність поняття фінансової системи взаємоузгоджуючим компонентом, що дозволяє розкрити сутність характеристики даної категорії, є система принципів її побудови. Фінансова система України функціонує на таких базових принципах, як: функціональності, цілісності, єдності та самостійності [4, 10, 14].

На нашу думку фінансову систему слід розглядати як сукупність урегульованих нормами права форм, видів та методів організації фінансових відносин і фінансових установ, за допомогою яких створюються, розподіляються й використовуються фінансові ресурси суспільства.

Головним призначенням фінансової системи є сприяння нарощенню джерел фінансових ресурсів з метою збільшення обсягу ВВП, забезпечення його ефективного використання й раціонального розподілу та перерозподілу для виконання соціально-економічних задач розвитку економіки та забезпечення її конкурентоспроможності.

На сучасному етапі фінансова система є найбільш регульованим сектором економіки і зазнає впливу не тільки економічних та соціальних, а й політичних чинників, оскільки в її стабільності зацікавлені всі суб'єкти фінансових відносин.

Основним критерієм досягнення ефективного розвитку фінансової системи є своєчасний моніторинг та оцінка стійкості її функціонування.

Стійкість фінансової системи – це здатність сфер та ланок фінансової системи за будь-яких умов економічного розвитку країни забезпечувати необхідний і достатній обсяг фінансових ресурсів для подолання макроекономічних дисбалансів та нейтралізації наслідків кризових явищ у фінансовій сфері.

Слід зазначити, що у фундаментальних працях закордонних і вітчизняних науковців досліджуються питання аналізу та оцінювання стійкості окремих елементів фінансової системи. При цьому основна увага приділяється характеристиці стану фінансової системи під час кризових та посткризових процесів. Однак, на даний час не існує загальноприйнятого аналітичного інструментарію для проведення оцінювання рівня стійкості функціонування всієї фінансової системи. У той же час більшість дослідників, аналізуючи показники стійкості фінансової системи, зосереджують свою увагу на кількісних та якісних характеристиках функціонування лише фінансового сектору, зокрема банківської системи та фінансового ринку. За базу для визначення рівня стійкості фінансової системи ними використовується група показників, рекомендованих МВФ, а саме: економічного росту, платіжного балансу, динаміки інфляційних процесів, волатильності валютних курсів та процентних ставок, експансії кризових процесів та інші. Водночас провідні вітчизняні науковці надають перевагу лише ключовим макроекономічним індикаторам, не враховуючи при цьому істотні структурні та політичні чинники, що впливають на конкретну фінансову ситуацію в країні [5, 7].

На нашу думку, усталену систему оцінювання стійкості фінансової системи пропонуємо доповнити показниками, що характеризують розвиток її складових: реального сектору економіки, домогосподарств, державних фінансів та міжнародних фінансів, у розрізі зовнішніх та внутрішніх факторів її функціонування (табл. 1, 2).

Досліджуючи динаміку основних макроекономічних показників, слід звернути увагу на те, що з 2005 по 2008 роки спостерігалося підвищення економічної активності держави. Проте глобальна фінансово-економічна криза негативно відобразилася на соціально-економічному розвитку України в 2009 р. У посткризовий період 2010-2011 рр., хоча і спостерігалися позитивні зрушення щодо подолання наслідків кризових явищ, проте попереднього рівня економічного розвитку не було досягнуто. Окрім того, досить високим залишається рівень відкритості економіки, що свідчить про надмірну вразливість національної економіки від світових фінансових шоків.

Важливим інструментом у забезпеченні досягнення стабільного економічного зростання є рівень втручання держави в економічні процеси. Тому аналіз параметрів розвитку сфери державних фінансів виступає одним із основних аспектів у забезпеченні стійкості фінансової системи. Як

свідчать проведені розрахунки, в Україні середній рівень централізації доходів Державного бюджету у ВВП становить 23,6%, що характеризується невисоким значенням даного показника та обумовлюється делегування певної частини повноважень місцевим органам влади. Протягом досліджуваного періоду Державний бюджет України є дефіцитним та характеризується зростанням частки дефіциту державного бюджету до ВВП, особливо у період фінансової нестабільності. Такі обставини призводять до зростання обсягу внутрішнього державного боргу та його частки у ВВП. Деструктивна економічна ситуація також обумовила зниження обсягів нагромадження капіталу,

Таблиця 1

Внутрішні фактори формування стійкості фінансової системи України за період 2005-2014 рр., %*

Показник	Рік										Відхилення 2014 р. до 2005 р., +/–
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Параметри макроекономічного розвитку фінансової системи країни											
Темп росту ВВП	127,9	123,3	132, 5	131,5	96,3	118,5	121,6	107,0	103,3	107,7	-20,2
Індекс фізичного обсягу ВВП	102,7	107,3	107,9	102,3	85,2	104,1	105,4	100,2	100,0	93,2	-9,5
Темп росту ВВП на душу населення	128,9	124,1	133,2	132,3	96,8	119,0	120,7	108,5	104,6	102,9	-26
Темп інфляції	113,5	109,1	112,8	125,2	115,9	109,4	108	100,6	99,7	112,1	-1,4
Рівень відкритості економіки	51	48	47	51	48	52	57	55	51	66	15
Параметри розвитку сфери державних фінансів											
Рівень централізації ВВП	23,9	24,5	23,0	24,4	23,0	22,2	23,9	24,6	23,3	22,8	-1,1
Сальдо державного бюджету/ ВВП	-1,8	-0,7	-1,4	-1,3	-3,9	-5,9	-1,8	-3,8	-4,4	-5,0	-3,2
Внутрішній борг/ВВП	4,3	3,1	2,5	4,7	11,5	14,4	13,3	13,5	19,5	31,2	26,9
Частка валового нагромаджен-ня капіталу у ВВП	22,7	24,8	28,2	26,4	18,4	19,2	18,8	19,5	18,2	14,0	-8,7
Частка державного сектора в економіці	12,2	14,2	16,1	9,0	9,5	9,2	10,4	9,6	9,8	10,3	-1,9
Параметри розвитку фінансів домогосподарств											
Темп росту заробітної плати	136,7	129,2	129,7	133,7	105,5	120,0	117,6	114,9	107,9	101,2	-35,5
Частка оплати праці найманих працівників у ВВП	49,1	49,4	48,8	49,0	49,4	48,2	47,8	50,5	49,9	46,8	-2,7
Темп росту заощаджень населення	146,9	96,8	108,1	108,9	154,5	201,4	76,1	151,2	78,9	73,5	-73,4
Параметри розвитку фінансів суб'єктів господарювання											
Темп росту промислового виробництва	116,9	117,7	130,0	127,9	88,0	132,1	124,8	83,0	95,7	89,3	-27,6
Темпи росту чистого прибутку	149,1	112,5	181,8	0,0	0,0	100,0	487,5	0,0	0,0	0,0	-149,1
Темпи росту вартості оборотних активів	113,6	128,4	130,8	141,4	113,7	117,7	115,9	113,0	105,1	91,9	-21,7
Темпи росту вартості необоротних активів	111,8	122,9	130,5	153,8	123,9	170,3	111,3	123,7	113,7	132,2	20,4
Параметри розвитку сфери фінансових посередників											
Активи банків/ВВП	41,6	52,8	70,6	79,7	49,4	84,8	79,0	79,3	87,8	84,1	42,5
Капіталізація фондового ринку/ВВП	33,3	41,0	78,3	19,1	15,9	23,5	9,6	19,7	23,73	н/д	-
Обсяг золотовалют-них резервів/ ВВП	22,2	20,7	22,8	25,6	23,4	25,6	19,7	14,1	11,2	5,8	-16,4
Показник проникнення страхування	3,1	2,6	2,5	2,5	2,2	2,1	1,7	1,4	1,9	1,7	-1,4
Додана вартість створена фінансовим сектором до ВВП	9,7	9,4	11,7	12,4	12,2	11,5	10,4	12,2	12,7	11,0	1,3

** розраховано на основі даних [11]*

оскільки значна частка державних коштів спрямовується на поточне споживання. Трансформаційні процеси, що відбулися в національній економіці, призвели до зменшення розміру державного сектора, який в середньому за аналізований період складає 11,3%, що значно нижче, ніж в країнах з розвиненою ринковою економікою.

Доходи і заощадження домогосподарств визначають внутрішній платіжний попит і безпосередньо залежать від результатів економічної діяльності, обсягів і структури ВВП. Слід зазначити, що у розвинених економіках головною складовою ВВП є заробітна плата, питома вага якої у ВВП становить близько 65-70%. Проте в Україні, не зважаючи на підвищення темпів росту заробітної плати, частка оплати праці в структурі ВВП залишається низькою і не перевищує 50%. Погіршення економічної ситуації в країні негативно вплинуло на рівень заощаджень населення, що свідчить про відтік інвестиційних ресурсів з фінансового ринку.

Основою фінансової системи будь-якої країни є фінанси суб'єктів господарювання, які формують значний обсяг фінансових ресурсів. Однак, як свідчать показники їх розвитку, в Україні суб'єкти господарювання не мають достатнього фінансового потенціалу для здійснення розширеного відтворення та забезпечення зростання промислового виробництва. Слід зазначити, що діяльність підприємств у періоди 2008-2009 рр. та 2012-2014 рр. характеризувалася домінуванням від'ємного фінансового результату.

Фінансовий ринок повинен функціонувати, як регульований елемент цілісної фінансової системи, злагоджено з банківським та державним секторами. Аналізуючи показники стану та розвитку фінансових посередників, слід відмітити позитивну тенденцію щодо зростання частки активів банків у ВВП (за виключенням кризового періоду) та в цілому низьку ділову активністю банківської сфери, небанківських фінансово-кредитних установ та учасників фондового ринку.

Фінансова дестабілізація може бути наслідком не лише прояву негативного впливу факторів внутрішнього середовища, а, враховуючи фінансову глобалізацію та інтеграцію, в більшій мірі, на нашу думку, спричинена зовнішніми чинниками (табл. 2).

Оцінюючи зовнішні показники розвитку фінансового ринку, слід зазначити, що частка премій, які належать перестраховикам-нерезидентам в Україні протягом досліджуваного періоду знаходилась в межах 4,1-6,0%, це майже в 6 разів менше нормативного значення. Що стосується участі іноземних банків у формуванні вітчизняної банківської системи, то для підтримки стійкості фінансової системи частка їх капіталу повинна знижуватися. Оскільки функціонування банківської системи України займає чільне місце у фінансових відносинах держави, то її стабільність має вагомий вплив на фінансову систему в цілому.

Можливість пошуку додаткових зовнішніх фінансових ресурсів для забезпечення фінансової підтримки розвитку економіки і макроекономічної стабільності реалізується через сферу міжнародних фінансів. Індикатори стану сфери міжнародних фінансів свідчать про зниження рівня фінансової стійкості та фінансової незалежності в результаті формування значних обсягів зовнішніх боргових зобов'язань, недостатності залучення прямих

Таблиця 2

Зовнішні чинники функціонування фінансової системи України за 2005-2014 рр., %*

Показник	Рік										Відхилення 2014 р. до 2005 р., +/–
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Параметри розвитку сфери фінансових посередників											
Частка премій, що належить перестраховикам-нерезидентам	5,0	4,1	4,3	4,3	5,4	4,3	5,2	6,0	5,7	5,7	0,7
Частка капіталу іноземних банків у загальній капіталізації банківської системи	19,5	27,6	30,3	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,5	13
Параметри розвитку сфери міжнародних фінансів											
Зовнішній борг/ВВП	10,0	9,1	7,4	9,1	14,9	16,8	15,0	14,8	15,3	31,0	21
Валова зовнішня заборгованість /ВВП	45,9	50,6	60,2	55,9	88,3	86	77,3	76,6	78,3	96,5	50,6
Сальдо поточного рахунку/ ВВП	2,9	-1,5	-4,2	-7	-1,5	-2,2	-6,3	-8,4	-8,7	-4,1	-7
Прямі інвестиції/ВВП	19,9	21,5	26,7	25,8	44,4	42,5	39,5	41,3	37,5	35,1	15,2
Темп росту валютного курсу гривні до долара	95,2	100,0	100,0	152,5	104,5	99,3	100,9	100,3	86,7	186,7	91,5
Золотовалютні резерви/ Тиждень імпорту	4,4	3,7	4,7	6,7	4,3	4,2	3,6	2,8	3,3	1,4	-3
Експорт/Імпорт	101,5	94,2	88,7	85,6	96,5	94,6	89,7	86,3	84,6	92,7	-8,8

**розраховано на основі даних [11]*

іноземних інвестицій та знецінення національної валюти. Протягом досліджуваного періоду також спостерігається зниження рівня конкурентоспроможності країни в частині задоволення внутрішніх потреб національними товаровиробниками, про що свідчить динаміка показника покриття експорту імпортом.

Висновки з проведеного дослідження. Подальша розбудова фінансової системи відбувається в умовах реалізації євроінтеграційних прагнень України та під впливом кризових явищ в економіці, що обумовлює необхідність обґрунтування підходу до оцінювання її стійкості в розрізі внутрішніх та зовнішніх факторів. Проведений аналіз динаміки та стану внутрішніх і зовнішніх параметрів формування стійкості фінансової системи України засвідчив про погіршення фінансової ситуації в країні, тому зростає нагальна потреба в розробці науково-методичних засад до формування цілісної системи моніторингу, ідентифікації та розробки заходів щодо мінімізації наслідків фінансової нестабільності. Запропонована сукупність показників, на нашу думку, більш повно враховуватиме національні особливості побудови та функціонування фінансової системи через поєднання основних характеристик розвитку її складових в комплексну систему оцінювання фінансової стійкості.

Тому, першочерговими завданнями забезпечення стійкого функціонування фінансової системи в умовах нестабільної економіки є:

– своєчасне виявлення деструктивних факторів внутрішнього і зовнішнього впливу на розвиток фінансової системи та їх нейтралізація;

– розробка механізму управління фінансовою системою, спрямованого на подолання наслідків фінансових шоків в умовах нестабільного економічного середовища;

– оптимізація джерел формування та способів залучення фінансових ресурсів в умовах нестабільності;

– забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів з врахуванням встановлених пріоритетів реалізації державної фінансової політики та потреб соціального-економічного розвитку в умовах прояву наслідків кризових явищ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В. Д. Державні фінанси: навчальний посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик; ред. В. Д. Базилевич. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
2. Біла Ю. Г. Фінанси: навчальний посібник / Ю. Г. Біла, І. Р. Чуй – Львів: «Магнолія 2006», 2010. – 390 с.
3. Боярко І. М. Ефективність фінансів державного сектору економіки в системі управління соціально-економічним розвитком України: монографія / І. М. Боярко, Н. А. Дехтяр, О. В. Дейнека. – Суми: Університетська книга, 2012. – 165 с.
4. Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник / О. Д. Василик. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
5. Дмитренко Д. М. Реструктуризація фінансової системи України від впливом глобалізації: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Д. М. Дмитренко. ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2010. – 28 с.
6. Карлін М. І. Фінансова система України: навчальний посібник для студ. вузів / М. І. Карлін. – К.: Знання, 2007. – 324 с.
7. Карпінський Б. А. Збалансованість фінансової системи: методологія, оцінка, порівняння: монографія / Б. А. Карпінський. – Львів: Вид-во «Логос», 2005. – 496 с.
8. Ковальчук С. В. Фінанси: навчальний посібник / С. В. Ковальчук, І. В. Форкун. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 568 с.
9. Кудряшов В. П. Курс фінансів: навчальний посібник / В. П. Кудряшов. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
10. Опарін В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): монографія / В. М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
11. Статистичний щорічник України: Офіційний сайт Державної служби статистики України / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану.
12. Романенко О. Р. Фінанси: навч. посібник / О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн. – К.: КНЕУ, 1999. – 108 с.
13. Фінанси: навч. посібник / В. І. Оспіщев, Л. І. Лачкова, О. П. Близнюк, та ін. За ред. В. І. Оспіщева. – К.: Знання, 2008. – 567 с.
14. Фінанси: підручник / ред.: С. І. Юрій, В. М. Федосов. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО ПДВ В УКРАЇНІ ДО ВИМОГ ЄС

PROBLEMS OF HARMONIZATION OF UKRAINIAN VALUE-ADDED TAX LEGISLATION TO REQUIREMENTS OF EUROPEAN UNION

УДК 336

Коніна М.О.
асистент кафедри фінансів
та банківської справи
Донецький національний університет
економіки та торгівлі імені
Михайла Туган-Барановського
Реха К.Х.
студентка
Донецький національний університет
економіки та торгівлі імені
Михайла Туган-Барановського
Тузова К.О.
студентка
Донецький національний університет
економіки та торгівлі імені
Михайла Туган-Барановського

У статті досліджено переваги та недоліки справляння податку на додану вартість в Україні. Розглянуто механізм адміністрування ПДВ в розвинутих європейських країнах. Виявлено проблеми гармонізації вітчизняного податкового законодавства у сфері оподаткування доданої вартості до законодавства країн Європейського Союзу та запропоновано шляхи їх вирішення. Адаптація справляння даного податку до європейських вимог буде запорукою стабільності євроінтеграції і сприятиме реалізації концепції зближення України з ЄС.

Ключові слова: *гармонізація законодавства, податкове законодавство, подвійне оподаткування, податкова гармонізація, європейське законодавство.*

В статье исследованы преимущества и недостатки взимания налога на добавленную стоимость в Украине. Рассмотрен механизм администрирования НДС в развитых европейских странах. Выявлены проблемы гармонизации отечественного налогового законодательства в сфере налогообложения добавленной стоимости к законодательству Европейского Союза и предложены пути их решения. Адаптация взимания данного налога к европейским требованиям будет залогом стабильности евроинтеграции и способствовать реализации концепции сближения Украины с ЕС.

Ключевые слова: *гармонизация законодательства, налоговое законодательство, двойное налогообложение, налоговая гармонизация, европейское законодательство.*

The advantages and disadvantages of value-added tax collection in Ukraine are researched in the article. The mechanism of value-added tax administration in the developed European countries has been studied. The problems of harmonization of Ukrainian tax legislation to legislation of European Union in the field of value-added tax have been highlighted and the ways of problems resolution were proposed. Adaptation of the tax collection to the European requirements is the guarantee of stable European integration and contributes to realization of rapprochement between Ukraine and European Union.

Key words: *harmonization of legislation, tax legislation, double taxation, tax harmonization, European legislation.*

Постановка проблеми. Стратегічною метою нашої держави визначена активна участь у європейських інтеграційних процесах і в майбутньому – членство у Європейському Союзі (далі – ЄС).

Податкова система та податкова політика є пріоритетними напрямками реформ, особливо з огляду на критерії, що висуває Європейський Союз щодо членства. Досвід податкового регулювання у країнах ЄС є важливим для досягнення позитивних зрушень у соціально-економічному розвитку, а також для прискорення процесу вступу до європейського інтеграційного утворення. Як свідчить досвід європейських країн, важливу роль відіграє гармонізація податку на додану вартість

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема справляння податку на додану вартість в Україні відображена у працях багатьох науковців, серед яких: Буряковський В.В., Корзаченко О.Ю., Каламбет С.В., Пікінер В.О., Швабій К.І., Василькова Т.В, Бохенко О.С, Сковородько С.В. та інші.

Однак, зважаючи на європейський вектор розвитку нашої країни, необхідно приділити достатню увагу щодо пошуку шляхів гармонізації механізму сплати ПДВ в Україні до вимог ЄС, що потребує подальших досліджень та нових підходів у цій сфері фінансової науки, тому обрана проблема є актуальною.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ключових аспектів сплати ПДВ у країнах ЄС, які можливо адаптувати в податкову систему України в сучасних умовах розвитку її економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні податок на додану вартість займає одне з провідних місць у податкових системах більшості країн світу, у тому числі і у ЄС. Нині ПДВ використовується в 42 країнах, в тому числі 17 європейських. На нього припадає в середньому 14% від податкових надходжень в бюджети країн, що його використовують, і 5,5% від валового внутрішнього продукту [1]. Варто зазначити, що існують держави, які не використовують ПДВ. Відсутність ПДВ спостерігається в країнах, які є багатими на природні ресурси, адже вони повністю здатні забезпечити виконання державою всіх її функцій, такі країни можуть собі дозволити його не стягувати. Так, ПДВ й досі не відсутній в 11 країнах та на 9 територіях в світі, таких як США, Багами, Сан-Марино, Лівія, Мальдіви, Британські заморські території, Гонконг, Макао та інші [2].

Основним документом, який регулює справляння ПДВ у Євросоюзі є Директива 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість від 28.10.2006 р., яка постійно доповнюється та змінюється. Цим документом встановлено: сферу дії; територіальний вимір; платники податку; операції, що підлягають оподаткуванню; місце операцій, що підлягають оподаткуванню;виникнення податкового зобов'язання з ПДВ; ставки податку; операції, які звільнені від оподаткування; порядок

сплати ПДВ; організація, побудова обліку та порядок звітування по податку та ін. Загалом документ досить ємний і це зрозуміло, оскільки він передбачений для керівництва багатьма країнами і в ньому враховані всі притаманні специфічні особливості [11].

Для всебічного та детального аналізу й дослідження ПДВ, як одного з основних непрямих податків, у таблиці 1 було наведено перелік країн ЄС та їх ставки ПДВ.

Отже, у країнах ЄС ставки ПДВ визначаються самостійно, але не менше 15%. Знижена ставка, яка повинна становити не менше 5%, може застосовуватися тільки до пільгових товарів і послуг таким, як продовольство, фармацевтичні товари і медичне обладнання, книги, продаж товарів та послуг призначених для використання в сільськогосподарській галузі, продаж товарів і послуг благодійним організаціям. Пільгові ставки можуть застосовуватися також до поставок природного газу і електроенергії за умови, що їх застосування не створює умови конкуренції.

Ставки податку визначають податкове навантаження та податковий тиск, так найбільші ставки ПДВ характерні для Скандинавських країн (Швеція, Фінляндія, Данія), при цьому в цих країнах є високим індекс людського розвитку, що свідчить про значний рівень життя населення. Найнижчі ставки ПДВ у Люксембурга (17%), Німеччини (19%) та Мальти (18%). Величина податкової ставки зовсім не свідчить про податкове навантаження та ефективність застосування податку. Більш значне місце займає податкова база, а щодо ПДВ, – це пов'язано з порядком застосування податкових відрахувань за «вхідним податком».

Деякі країни-члени ЄС використовують супер занижені ставки ПДВ (super-reduced rates), які, навіть, нижче за 5%. Так, наприклад, в Ірландії – це 4,8%, Іспанії – 4%, Франції – 2,1%, Італії – 4%, Люксембургу – 3% [5]. Такі ставки в основному застосовуються до продуктів харчування, газет і періодичних видань, фармацевтичних препаратів, підтримки спорудження нових будівель, дитячого одягу, обладнання для людей-інвалідів, послуг в галузі культури та спорту тощо. Отже, встановлення таких низьких ставок ПДВ стримує зростання цін на соціально важливі товари, а також виконує протекціоністську функцію, захищаючи внутрішній ринок від імпортних товарів, що в свою чергу, підтримує розвиток деяких галузей економіки, зокрема сільське господарство.

В Україні ПДВ був запроваджений у 1992 році замість податку з обороту, що стало першим кроком на шляху формування сучасної податкової системи. Зараз стандартна ставка ПДВ в Україні складає 20%, 0% – ставка при експорті, 7% – при імпорті та постачанні зареєстрованих лікарських виробів, медичних засобів та медичного обладнання.

Проте, незважаючи на тривалий період справляння ПДВ в нашій країні, його функціонування породжує значну кількість проблем [3]: він при досить високій ставці і високих темпах інфляції може перетворитися на фактор, що стримує розвиток виробництва; може стимулювати інфляційні процеси; існує можливість ухилення від сплати податку та зловживання за допомогою різних схем і фіктивних ланцюгів постачання; має регресивний характер особливо щодо малозабезпечених верств населення.

Незважаючи на недоліки ПДВ, його функціонування має значні переваги перед іншими податками [4]: висока фіскальна ефективність; відсутність кумулятивного ефекту; можливість регулювати ціни, стримувати кризу надвиробництва і витісняти з ринку слабких виробників; наявність вбудованого механізму взаємної звірки платниками податкових зобов'язань; гармонізація міжнародної торгівлі.

Таблиця 1

Ставки ПДВ в країнах Європейського Союзу [5]

Країна	Стандартна ставка, %	Знижена ставка, %	Назва
Бельгія	21	12 або 6	Belasting over de toegevoegde waarde
Великобританія	20	5	Value Added Tax
Данія	25	-	Merværdiafgift
Німеччина	19	7	Mehrwertsteuer/Umsatzsteuer
Франція	20	5,5 або 10	Taxe sur la Valeur Ajoutée
Швеція	25	12 або 6	Mervärdesskatt
Фінляндія	24	14 або 10	Arvonlisävero Mervärdesskatt
Нідерланди	21	6	Belasting over de toegevoegde waarde
Литва	21	5 або 9	Pridėtinės vertės mokestis
Польща	23	5 або 8	Podatek od towarów i usług
Чехія	21	10 або 15	Daň z přidané hodnoty
Естонія	20	9	Käibemaks
Люксембург	17	8	Taxe sur la Valeur Ajoutée
Мальта	18	5 або 7	Taxxa tal-Valur Miżjud

Враховуючи позитивний досвід використання диференційованих ставок ПДВ в Європейському союзі, вважаємо доцільним застосувати таку практику в нашій країні. Яскравим прикладом для України щодо впровадження різних ставок ПДВ може стати Франція. Вона має чотири ставки ПДВ: нормальна, скорочена, проміжна і підвищена. Основна ставка податку складає 20%. Підвищена ставка 22% застосовується до деяких видів товарів: автомобілі, кіно- і фототовари, алкоголь, тютюнові вироби, парфумерія, окремі предмети розкоші, наприклад цінні хутра. Занижена ставка – 5,5% – встановлена на товари культурного побуту, наприклад, книги. Найнижча ставка – 2,1% – застосовується для товарів і послуг першої необхідності (продукти харчування, крім шоколаду та алкогольних напоїв, продукція сільського господарства, медикаменти, житло, транспорт, туристичні та готельні послуги, вантажні та пасажирські перевезення, обіди для працівників підприємств тощо) [5, 6].

Варто зауважити, що відношення в нашій країні до ПДВ неоднозначне. Так, деякі вчені вважають за необхідне відмінити цей податок, адже на їхню думку він шкодить економіці. Існує думка про необхідність заміни ПДВ і податку на прибуток підприємств податком з реалізації. Так, О.С. Бохенко вважає: «Якщо податкові надходження від ПДВ і податку на прибуток підприємств замінити єдиним податком з обсягу реалізації, то ставка цього податку не повинна перевищувати 6% ціни виробника» [7].

Проте, скасування ПДВ в Україні є недоцільним з двох причин:

– відміна податку на додану вартість може мати непередбачувані наслідки соціально-економічного характеру, а введення іншого податку (наприклад, з реалізації) може негативно впливати на економічну активність підприємців;

– відмова від ПДВ є неможливою, адже вимогою ЄС є обов'язкова наявність цього податку у податковій системі країни-члена.

Проте, варто зазначити, що існують відмінності у справлянні ПДВ в ЄС і в Україні, оскільки в ЄС він включає певні ознаки податку з продажу.

Деякі європейські країни для спрощення механізму адміністрування ПДВ, а також для залучення інвесторів відмовились від стягування ПДВ на етапі імпорту товару з третіх країн [8]. Отже, такий механізм зменшує навантаження на імпортерів та їхні витрати, пов'язані з переміщенням товару через кордон, а також оптимізує відшкодування ПДВ, оскільки суми податку не вносяться до бюджету, тому не потрібно і здійснювати відшкодування.

Наприклад, Бельгія та Нідерланди для збільшення товаропотоку через свої порти відмовилися від стягнення ПДВ з імпорту для максимального спрощення та здешевлення імпортних операцій при здійсненні їх через свою територію [8].

Однією з суттєвих відмінностей ПДВ ЄС є те, що не всі економічні операції оподатковуються. Так, стосовно товарів, які імпортуються може бути застосований один або кілька з митних режимів. ПДВ не стягується, поки товари не будуть випущені для використання в даній країні:

– товари, що знаходяться на тимчасовому зберіганні;

– товари в режимі переробки на митній території (система відстрочки сплати мит);

– товари, розміщені на митних складах або у вільних зонах тимчасового ввезення;

– транзит;

– вільні зони – зони, у яких товари не обкладаються ПДВ, імпортними митами та зборами [9].

Також в країнах ЄС застосовується компенсація ПДВ. Компенсація ПДВ у випадку експорту відбувається щомісяця. Для інших видів діяльності – щокварталу, при цьому застосовується мінімальний поріг для реєстрації в якості платника ПДВ.

Згідно з Директивою до платників ПДВ відносять осіб, які самостійно ведуть в будь-якому місці будь-яку підприємницьку діяльність, якими б не були мета чи результати такої діяльності, за виключенням найманих працівників. Крім того, ст. 13 абз. 2 передбачено випадки, коли держава, в особі уповноважених органів, проводить операції, які обкладаються ПДВ. Як відомо, ПДВ складається з двох частин: податкове зобов'язання та податковий кредит. Саме Розділ VI Директиви ЄС деталізує, що необхідно вважати податковим зобов'язанням з ПДВ, і коли воно виникає. Статтями 63-65 передбачено, що факт виникнення податкового зобов'язання має місце, а податкове зобов'язання з ПДВ виникає тоді, коли відбувається поставка товарів або послуг. Якщо платіж має бути здійснений на рахунок до поставки товарів або послуг, то податкове зобов'язання з ПДВ виникає після надходження платежу на отриману суму. Однак, ст. 66 цього ж самого розділу надає альтернативу у виборі факту виникнення податкового зобов'язання ПДВ для держав-членів. У держави-члена податкове зобов'язання з ПДВ виникає в один із зазначених нижче моментів за певними операціями або для певних категорій платників податку: не пізніше моменту виставлення рахунку; не пізніше моменту отримання платежу; якщо рахунок не виставляється чи виставляється в пізніший термін, то протягом певного строку від дати факту виникнення податкового зобов'язання [11].

Також доцільно зауважити, що реєстрація платника ПДВ в країнах ЄС значно спрощена, ніж в Україні (табл. 2).

З вищенаведеної таблиці можна зробити висновок, що мінімальний поріг для реєстрації в Україні є завищеним в порівнянні з багатьма країнами ЄС, тим більше в деяких країнах (Швеція, Франція, Нідерланди, Італія, Іспанія) юридичні та

фізичні особи підлягають обов'язковій реєстрації, тобто малий бізнес України має право використовувати спрощену систему оподаткування.

Таблиця 2

Реєстрації платника ПДВ в ЄС та Україні

Країна	Мінімальний поріг для реєстрації
Бельгія	Відсутній, крім дистанційних продажів
Велико-британія	Річний оборот від 81,000 фунтів стерлінгів (90541,8 євро)
Німеччина	Оборот за попередній рік – від 17,500 євро і очікуваний оборот за поточний рік – від 50,000 євро
Данія	Річний оборот від 6,720 євро
Швеція	Обов'язкова реєстрація
Франція	Обов'язкова реєстрація
Іспанія	Обов'язкова реєстрація
Італія	Обов'язкова реєстрація
Литва	Річний оборот від 45,000 євро
Польща	Річний оборот від 150,000 злотих (34680 євро)
Україна	**Річний оборот від 1,000,000 гривень (35936,1 євро)**

Висновки з проведеного дослідження. ПДВ сьогодні є основним бюджетоутворюючим податком в Україні, так, за даними 2015 року на ПДВ припадає 45,2% від загальних доходів державного бюджету, тобто ПДВ – це фінансова база нашої країни, тому відмова від нього є неактуальною та малоефективною, враховуючи прагнення України до інтеграції з ЄС, де обов'язковою умовою є наявність ПДВ і його стягнення.

З огляду на європейський досвід щодо справляння ПДВ, уряду слід провести низку реформ щодо гармонізації податкового законодавства до вимог ЄС, а саме: введення диференційованих податкових ставок, які використовуються в країнах Європейського Союзу, що дасть можливість більш ефективно та справедливо стягувати податок на додану вартість зі споживачів.

Крім того, ліквідувати неефективні податкові пільги з ПДВ та застосувати зменшення величини ставки, тим паче у 2014 році була спроба зменшити процентну ставку до 17%, такі заходи значно спростять процедуру адміністрування податку.

Ще однією умовою для реформування є впровадження обов'язкової реєстрації фізичних осіб, незважаючи на їхній річний оборот, це дозволить збільшити податкову базу та податкові надходження до бюджету.

Забезпечення своєчасного відшкодування ПДВ і уникнення створення заборгованостей, які конвертуються в облігації внутрішньої державної позики – такі дії є запорукою для підтримки вітчизняних підприємств та викоренення можливостей для корупції.

Одним з напрямів реформування повинно стати спрощення ведення податкового обліку, яке полягає у відмові від первинного податкового обліку та переміщення усього необхідного потоку інформації й документів до бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буряковський В.В. Удосконалення податку на додану вартість / В.В. Буряковський, С.В. Каламбет // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 74-77.
2. Бетлій О. ПДВ в Україні: чи спрацює інший непрямий податок ліпше?: [Електронний ресурс] / О. Бетлій, Р. Джуччі, Р. Кірхнер // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2013. – 16 с. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2013/PP_02_2013_ukr.pdf.
3. Корзаченко О.Ю. Удосконалення адміністрування податку на додану вартість в Україні: [Електронний ресурс] / О.Ю. Корзаченко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 3 (2). – С. 46-49. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_3 (2)__13
4. Пікінер В.О. Оцінка фіскального потенціалу податку на додану вартість в Україні / В.О. Пікінер, К.І. Швабій // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2012. – № 2 (57). – С. 115-120.
5. Vat Rates applied in the Member States of the European Union. Situation at 1st August 2016: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec. europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf
6. Василькова Т.В. Оцінка факторів впливу на обсяги надходжень податкових платежів до бюджетів усіх рівнів / Т.В. Василькова, М.С. Лаба, Т.М. Єгорова // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2009. – № 3 (46). – С. 122-129.
7. Бохенко О.С Напрямки реформування діючої в Україні системи справляння податку на додану вартість: [Електронний ресурс] / О.С. Бохенко, С.В. Сковородько. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=58390.
9. Боярчук Д. Цікаві факти про ПДВ. [Електронний ресурс] / Д. Боярчук // Проект «Популярна економіка: ціна держави» (№ 26) 12 грудня 2014 року. – Режим доступу: http://costua.com/files/vat-report.pdf.
10. Бєлкіна М., Новикова Л., Бобошко О. Посібник для експертів-початківців. Система оподаткування ЄС: [Електронний ресурс] / М. Бєлкіна, Л. Новикова, О. Бобошко // Юридична компанія FTL Assistance. – 2014. – 55с. – Режим доступу: http://www.rtpp.com.ua/sites/default/files/doing_business_with_the_eu._eu_taxation_system.pdf
11.Директива Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість від 28.11.2006 № 2006/112/ЄС: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_928/page

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ
TRENDS IN CONSUMER LENDING IN UKRAINE

УДК 336.77:330.567.22(477)

Костюк В.А.
к.е.н., доцент кафедри
банківської справи
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
Сович І.В.
магістр
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

У статті досліджено сучасний стан банківського споживчого кредитування в Україні, виявлено основні проблеми, що стримують його розвиток, обґрунтовано напрями подальшого розвитку на основі вдосконалення нормативної бази та діяльності банків щодо формування необхідних ресурсів для споживчого кредитування.
Ключові слова: *споживчий кредит, кредитна політика, стандарти кредитування, фізичні особи, облікова ставка, процентна ставка.*

В статье исследовано современное состояние банковского потребительского кредитования в Украине, выявлены основные проблемы, сдерживающие его развитие, обоснованы направления дальнейшего развития на основе совершенствования нормативной базы и деятельности банков по формированию необходимых ресурсов для потребительского кредитования.
Ключевые слова: *потребительский кредит, кредитная политика, стандарты кредитования, физические лица, учетная ставка, процентная ставка.*

In the article the current state of bank consumer lending in Ukraine found major problems that hinder its development, grounded directions of further development based on the regulatory framework and activities of banks on forming the necessary resources for consumer credit.
Key words: *consumer credit, credit policy, lending standards, individuals discount rate, the interest rate.*

Постановка проблеми. Споживче кредитування з кожним роком набуває все більшої актуальності. Це пов'язано з тим, що всі ланки суспільства прагнуть ефективно функціонувати, а без розвитку банківської інфраструктури, насамперед споживчого кредитування, неможливий нормальний розвиток суспільства, а саме всіх його верств населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам споживчого кредитування присвячені наукові праці О.І. Барановського, О.В. Васюренко, Г.М. Гамидова, В.В. Корнєєва, А.В. Соколової, а також статті економістів у періодичних виданнях, таких як «Деньги», «Бізнес», «Кореспондент» та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз ринку споживчого кредитування України, визначення основних проблем, що перешкоджають його розвитку та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Споживче кредитування відіграє значну роль у забезпеченні соціальних потреб населення, формуванні платоспроможного попиту, який, у свою чергу, впливає на розвиток економіки країни, полегшуючи процес реалізації продукції, прискорюючи отримання прибутку і доходів Державного бюджету.

Споживче кредитування – найдоступніший вид кредитування, що виступає стимулюючим фактором розвитку економіки. У сучасних умовах ринкової економіки підприємства та інші суб'єкти господарювання можуть запропонувати широкий асортимент товарів, робіт, послуг для отримання яких необхідна певна сума грошових коштів. Пересічний громадянин України сьогодні в середньому заробляє 1118 – 3073 грн., однак заробітної плати іноді вистачає лише на задоволення первинних потреб людини, і це унеможливлює купування товарів довготривалого користування за рахунок поточного доходу.

Розвиток споживчого кредиту в сучасних умовах має свою специфіку. На його тенденціях відбиваються, з одного боку, збільшені ресурсні можливості фінансування потреб людини, а з іншого – самі збільшені споживчі потреби людини сучасного «суспільства споживання», яке характеризується індивідуальним споживанням, що виходить далеко за межі потреб для існування (виживання). У найбільш розвинених країнах і країнах, що стрімко розвиваються, населення намагається не лише підтримувати існуючий рівень життя, а й прагне постійно його підвищувати. При цьому придбання товарів тривалого користування або дорогих послуг вимагає одноразово великих коштів у момент купівлі, які не завжди є в наявності, особливо в осіб молодого віку. Але в сучасному суспільстві можливістю покриття цих витрат є споживчий кредит.

Для характеристики сучасного стану споживчого кредитування нам необхідно здійснити більш детальне дослідження розвитку банківського споживчого кредиту в Україні протягом періоду його реального зростання (починаючи з 2004 р.).

Починаючи з 2004 року, значні темпи зростання демонстрував весь банківський сектор України, його активи до початку 2008 р. збільшились на 487% і становили 619 млрд. грн. Інформацію ілюструє рис. 1.

Враховуючи, що рівень цін за цей же період у середньому зріс на 76%, а курс гривні залишався незмінним, реальний приріст активів становив понад 200% [4]. Проте, на відміну від західних банків, докризове зростання активів українських відбувалось, в основному, за рахунок кредитів, а інструменти ринку капіталів не відігравали значної ролі в цьому процесі. За темпами зростання кредитів Україна посіла друге місце серед країн СНД та ЦСЄ, у 2004-2008 рр. вони збільшилися на 612%.

За цей же період у Росії кредити виросли «всього» на 154%, у Казахстані – на 283%. Тобто, кредитний «бум» ніде не був таким вираженим як в Україні [2].

В результаті такого зростання з 2004 р. до 2009 р. обсяги кредитів, наданих населенню банками України, збільшилися майже в 30 разів і досягли найбільшого за всю історію значення 280 млрд. грн. Динаміка цього явища зображена на рисунку2.

При цьому, одним з найважливіших чинників зростання й сьогоднішніх реалій споживчого кредиту в Україні є вибір його учасниками валюти кредитування. На думку автора, саме активізація комерційних банків у наданні споживчих кредитів населенню в іноземній валюті визначила основні тенденції його розвитку на багато років уперед. Інформацію про динаміку обсягів споживчих кредитів у розрізі валют у кредитному портфелі банків ілюструє рис. 3.

Як видно з рис. 3. лише під час «буму» кредитування (2006-2008 рр.) обсяги кредитів населенню в гривні збільшились у 2,5 рази з 30,7 до 78,8 млрд. грн., тоді як їх обсяги в іноземній валюті виросли майже в 4 рази й станом на початок 2009 р. становили 201,6 млрд. дол. США. Це втричі перевищувало обсяги кредитів у гривні й склало 72% всіх кредитів банків населенню. При чому на кінець 2008 р. (початок кризи) 60% валютних кредитів населенню були іпотечні. Водночас кредити на придбання й будівництво житла складали 40%, а 60% – так звані, споживчі кредити, серед яких левову частку займали кредити на авто й іншу техніку.

В результаті зазначених змін відбулось і суттєве зростання ролі кредиту в фінансуванні споживчих витрат населення. Так у 2002 р. за рахунок кредитів кінцеве споживання фінансувалось у розмірі 2,3%, у 2004 р. – 6,5%, а у 2007 р. – вже більше 18%. У 2009 р. значення показника досягло максимальних 32%. Інформацію зображено на рис. 4.

Кредити населенню розповсюдились на всі напрямки споживання. В продуктовій лінійці банків

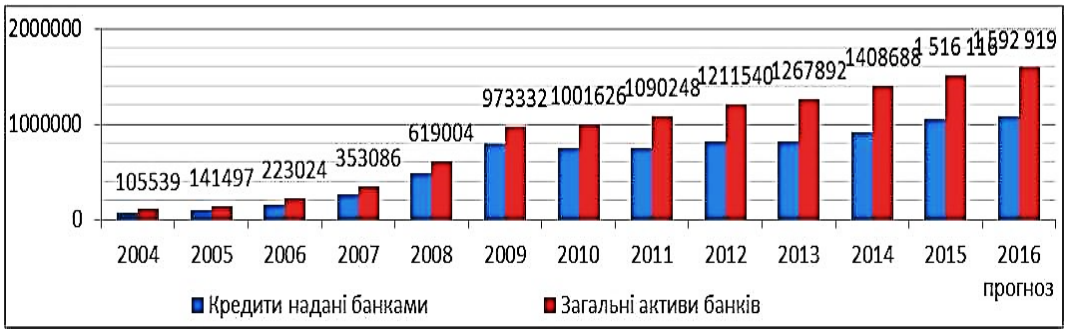


Рис. 1. Обсяги активів банків і кредитів, наданих банками України, в 2004-2016 рр. (станом на початок року), млн. грн.

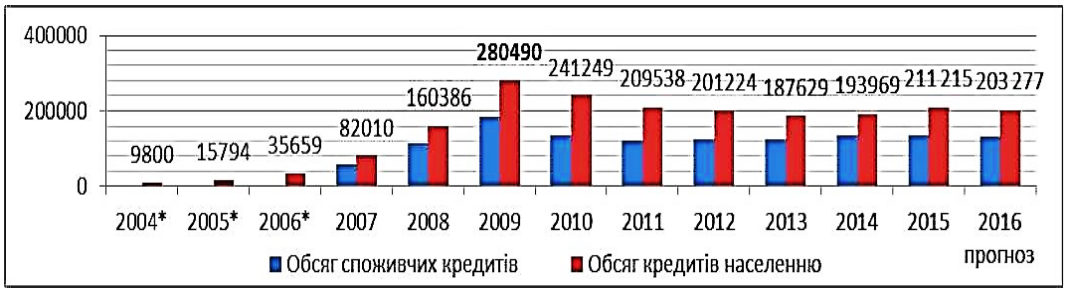


Рис. 2. Обсяги кредитів банків, наданих населенню, споживчих кредитів банків в Україні в 2003-2015 рр. (станом на початок року), млн. грн

** До 2006 р. споживчі кредити у загальних кредитах наданих населенню не виділяються*

Рис. 3. Обсяги кредитів банків, наданих населенню України, у розрізі валют у 2007-2016 рр. (станом на початок року), млн. грн.

швидко збільшувались пропозиції як різноманітних цільових кредитів (автомобілі, побутова техніка тощо), так і так звані безцільові кредити (готівкою і карткові). Швидко зростали кредити на придбання і будівництво житла, їх частка на кінець 2008 р. складала 40% всіх кредитів виданих населенню.

Таким чином, можливість банків надавати кредити населенню в іноземній валюті зумовила масштаби розвитку споживчого кредиту в Україні, його цільову спрямованість і строки, проте, водночас, зумовила й залежність цього розвитку від зовнішніх запозичень, а також визначила масштаби закладених валютних ризиків, реалізація яких за погіршання макроекономічної ситуації в країні у подальшому вилилась у тотальне неповернення кредитів населенням.

На тлі значних валютних запозичень з-за кордону та широкого впровадження валютного кредитування населення девальвація гривні стала головним чинником росту проблемних кредитів у банках і гальмування кредитування населення після кризи 2008 р. Розвиненим країнам, крім меншої залежності від зовнішніх джерел ресурсів, здолати наслідки кризи допомогла відсутність реалізації валютних ризиків споживчого кредитування. На підтвердження тому, ситуація з неповерненням кредитів населенням ще більше загострилась після нового стрибка девальвації гривні на початку 2015 р.

У зв'язку з цим під час кризи спад на ринку кредитів населення був виразнішим, ніж у секторі корпоративних кредитів, і тому українські банки не змогли швидко відновити споживче кредитування, як їх колеги з розвинених країн. Коли загальні обсяги кредитування були відновлені банками вже у 2010 р., стрімке падіння обсягів споживчих кредитів продовжувалось до кінця 2012 р. Цю тенденцію можна розглянути на рисунку5.

Структура кредитів населенню в Україні в період 2008-2015 рр. у розрізі цільового спрямування свідчить про зростання частки споживчих кредитів на тлі скорочення їх обсягів, а структура в розрізі строків демонструє скорочення обсягів

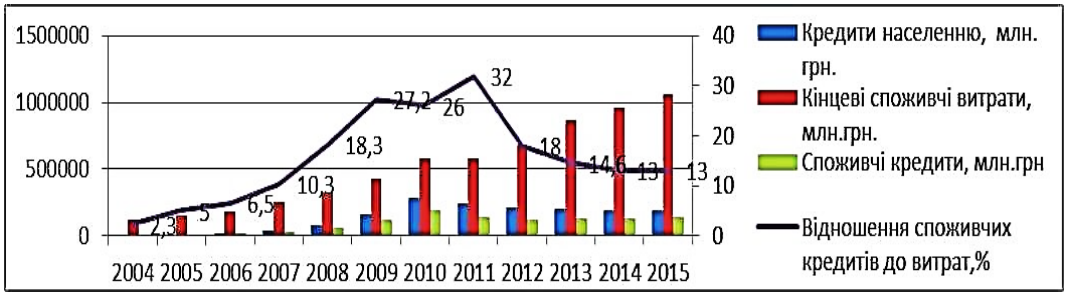


Рис. 4. Частка кредитів банків у забезпеченні кінцевих споживчих витрат населення в Україні в 2004-2015 рр. (станом на початок року)

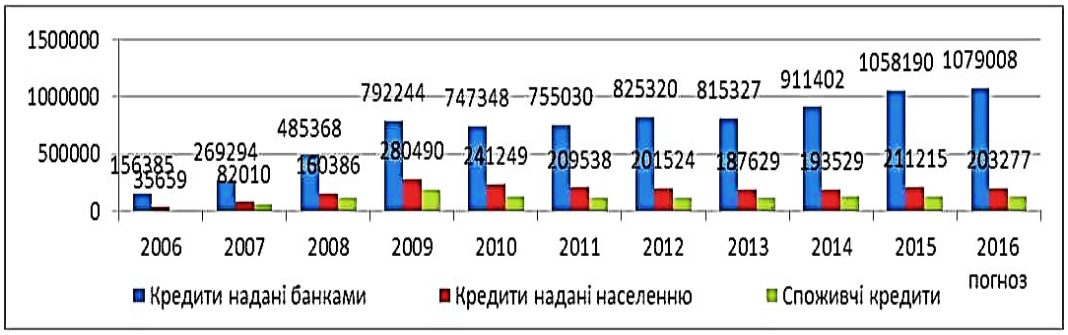


Рис. 5. Обсяги кредитів, наданих банками України, споживчих кредитів банків, наданих населенню, в 2007-2015 рр., млн. грн.

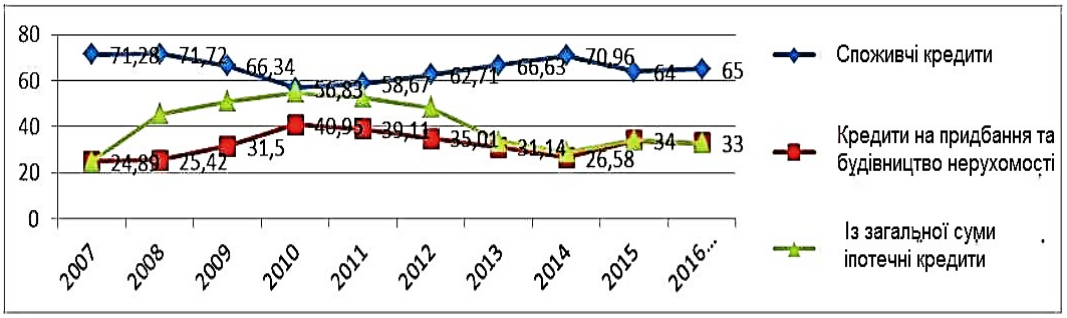


Рис. 6. Структура банківських кредитів, наданих населенню України, у розрізі цільового спрямування в 2007-2015 рр. (станом на початок року), %

і частки довгострокових кредитів у цілому. Тобто іпотека, будівництво, інші інвестиційні кредити, що на піку кредитування у 2008 р. складали 40-60% мають стійку тенденцію до зменшення, на початок 2014 р. їх частка склала 34%. Зміни ілюструє рисунок 6. При цьому візуальне враження про збільшення питомої ваги цих кредитів у кредитних портфелях банків протягом 2014-2015 років забезпечено перерахунком залишків заборгованості по кредитах, що пов'язано зі зміною курсу гривні.

В цілому ж структура ринку кредитів населенню, що склалась в Україні сьогодні, характерна для ринків раннього розвитку. Реально кредитування населення протягом останніх 7 років економічної рецесії перебуває в стагнації, довгострокове кредитування заморожується, а пожвавлення відбувалось лише за рахунок короткострокових споживчих кредитів. Розвитку кредитів на придбання й будівництво житла бракує платоспроможних позичальників, банки майже не вірять в їх можливості. Враховуючи об'єктивно не короткий термін кредитування, знайдеться не багато клієнтів, спроможних повернути кредит на житло під 20% річних, а саме ці кредити стимулюють не лише імпорт, а й розвиток будівництва й суміжних галузей національної економіки [4].

Проведений аналіз ринку банківських споживчих кредитів в Україні дав змогу виявити, що українські банки роблять все можливе для збереження високої маржі по споживчих кредитних операціях і розвитку максимально маржинальних кредитних продуктів. Причина в тому, що кредитування залишається основним напрямком їх діяльності, а отримані проценти й комісії з кредитів – головним джерелом доходів (близько 80%) [3], на відміну від західних банків, де доходи від інших видів діяльності складають 30% – 40%. Це зумовлено різним рівнем розвитку банківської справи й культури користування банківськими послугами. На практиці фактичні витрати на видачу кредитів збільшені на маржу, яку кредитор планує отримати й яка не дозволяє йому переорієнтуватися на інші види бізнесу, складають ту ціну, нижче якої, за умови зростаючого попиту, споживчі кредити в принципі надаватися не будуть. При зростанні маржі, зростає бажання банку надавати більшу кількість кредитів, тому за умови незадоволеного попиту на кредити про зменшення маржі нема й мови.

Крім того, сучасний рівень тінізації української економіки, який, за оцінками експертів, сягає близько 60%, ускладнює підтвердження джерел доходів багатьма позичальниками й стимулює вже з їх боку попит на кредити, за якими підтвердження доходів не вимагається. Ці кредити здаються більш доступними, але є завідомо більш ризиковими. Таким чином, хоча й не прямо, також підтримуються високі процентні ставки на споживчі кредити.

Отже, на сьогодні в Україні доцільно шукати принципово нові підходи та інструменти регулювання кредитного ринку в цілому й споживчого кредиту, зокрема. Один з таких підходів полягає в розробці й модифікація стандартів кредитування фізичних осіб. Враховуючи, що кредитні операції є основним видом діяльності банків, у сукупності стандартів якості банківської діяльності поруч зі стандартами якості процесів і продуктів, стандарти кредитування доцільно виділяти як окремий напрямок.

Серед причин необхідності розвитку національних стандартів якості банківської діяльності, в тому числі в сфері кредитування, такі: зміна зовнішнього середовища функціонування банків; зміна нормативної бази регулювання; різні форми конкуренції з іноземними банками та іншими фінансовими інститутами тощо. Проте найважливішою, на думку автора, є встановлення довіри між різними суб'єктами економічних зв'язків банків: між самими банками, між банками та їх клієнтами, між банками та регулятором. Наявність стандартів значно оптимізує комунікаційні й бізнес-процеси банків.

Не зважаючи на те, що сучасна банківська практика в Україні є такою, що сьогодні відсутня навіть якась загальна модель кредитування фізичних осіб, банки мають різний досвід в організації цього процесу й різну якість кредитних послуг, а також значні різниці в розмірах капіталу, розмірах і структурі активів і пасивів, якості ресурсів, особливості кредитної політики, в практику українських банків універсальні стандарти кредитування фізичних осіб слід впроваджувати негайно. Тому, що вирішення проблеми підвищення стійкості банківської системи країни в кризових умовах вимагає розробки нових методологічних підходів і більш широкого застосування інструментів управління кредитним процесом. І саме стандартизація кредитування має стати одним із важливіших її компонентів.

Розробку стандартів кредитування фізичних осіб в Україні можна розпочати з вдосконалення внутрішніх стандартів кредитування банків, впроваджуючи паралельно окремі законодавчі ініціативи щодо їхнього розвитку на національному рівні. Основоположним і визначальним кроком на національному рівні має стати розробка Концепції розвитку стандартів якості банківської діяльності.

Проте розробка й подальша трансформація стандартів кредитування фізичних осіб у інструмент державного регулювання можлива лише при виконанні певних умов, а саме:

1. Стандарти кредитування мають бути прийняті й оформлені як нормативно-правовий акт, що закріплює основні положення кредитування й відображає цілі держави, зокрема, пруденційне регулювання і захист прав споживачів.

2. Стандарти кредитування мають бути загальновизнані в банківському середовищі. На основі приєднання (або ні) окремого банку до цих стандар-

тів кредитування можна створити систему певної добровільної «сертифікації» банків, що може стати основою для диференційованого нагляду за ними.

Напрямки змістовного розвитку стандартів кредитування фізичних осіб як інструменту регулювання мають визначатися сферами регулювання: в сфері пруденційного регулювання – це вдосконалення методів оцінки ризиків; в сфері захисту прав позичальників – вдосконалення законодавства з захисту прав споживачів фінансових послуг.

З огляду на розвиненість в Україні стандартів кредитування, націлених на пруденційне регулювання, розвинуті краще порівняно з тими, що спрямовані на захист прав споживачів фінансових послуг. Їх закріпленню присвячено чимало законодавчих і нормативних документів. Це зумовлено кращим розвитком пруденційного регулювання банківської діяльності в цілому [5]. Але вдосконалення відповідно сучасних вимог і реалій потребують обидва напрямки.

На нашу думку, існування законодавчо закріплених процедур із визнання банкрутства фізичних осіб і стягнення боргів дозволило б кредиторам діяти в рамках цивілізованих методів стягнення простроченої заборгованості. В той же час, наявність у позичальника – фізичної особи можливості в межах правового поля не виконувати взяті на себе зобов'язання, спонукало б банки до більш відповідального ставлення при відборі позичальників. Вважаємо, це сприяло б більш ефективному розвитку споживчого кредитування в цілому.

Основними документами банківського нагляду щодо кредитного ризику є нормативні документи НБУ. Зокрема, Положення «Про порядок формування і використання резерву для відшкодування втрат за активними операціями банків», затверджене Постановою НБУ № 23 від 25.01.2012 [7]; Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджені постановою НБУ № 104 від 15.03.2004р. [7]; «Методичні рекомендації з організації і функціонування систем ризик-менеджменту в банках України», затверджені Постановою Правління НБУ № 361 від 02.08.2004 р. [6].

Прийняття загального Закону «Про споживче кредитування» буде не лише фактом створення єдиного уніфікованого законодавчого акту зі споживчого кредиту, а й значним кроком у стандартизації кредитування фізичних осіб в Україні. Так, наприклад, буде офіційно прийнятим і стане загальнообов'язковим стандарт договору споживчого кредиту, що сьогодні формується виходячи із загальних положень Цивільного кодексу. Будуть удосконалені механізми інформаційного обслуговування клієнтів, буде врегульовано й багато інших питань.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток стандартів кредитування фізичних осіб, як інструменту регулювання споживчого кредиту в Україні в сучасних нестабільних умовах і для ефективного розвитку в перспективі є необхідним і дозволить як удосконалити кредитний процес, так і створити такий механізм функціонування ринку банківських споживчих кредитів, який максимізуватиме позитивні ефекти й мінімізуватиме ризики. В результаті ефективнішого регулювання, споживчий кредит замість забезпечення фрагментарних інтересів учасників ринку працюватиме на благо національної економіки та підвищення добробуту громадян України в перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.051991 р. № 1023-XII/: [Електронний Ресурс] – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua

2. Європейський центральний банк: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. ecb.europa.eu.

3. Іваненко Л. М. Правові засади споживчого кредитування / Л. М. Іваненко // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 1. – С. 103–110.

4. Офіційний сайт державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http:// www.ukrstat.gov.ua

5. Нагаєвич М.В. Банківський нагляд та банківське регулювання: аналіз теоретичних засад / М.В. Нагаєвич // Економічні науки. – 2012. – № 2. – С. 55-62.

6. Постанова Правління НБУ «Методичні рекомендації з організації і функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» за станом на 02.08.2004 р. № 361: [Електронний ресурс]- Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua

7. Постанова Правління НБУ «Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» за станом на 15.03.2004 р. № 104: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ
THE ANALYSIS OF BANK INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE

УДК 336.764.061.1

Онищенко Ю.І.
к.е.н., доцент кафедри
банківської справи
Одеській національний
економічний університет
Генова О.І.
студентка
Одеський національний
економічний університет

У статті проведено аналіз інвестиційної діяльності банків України. Досліджено нормативи інвестування, встановлені НБУ з метою регулювання прямих інвестицій банків та обмеження інвестиційного ризику. Проаналізовано структуру інвестиційного портфелю вітчизняних банків в розрізі запропонованої НБУ класифікації фінансових інвестицій у 2011-2016 рр. Визначено зміни у формуванні банками резервів під операції з цінними паперами. Запропоновано шляхи стимулювання інвестиційної діяльності вітчизняних банків через вдосконалення розвитку фондового ринку України.
Ключові слова: *цінні папери, фінансові інвестиції, фондовий ринок, інвестиційний портфель банку, резерви під операції з цінними паперами.*

В статье проведен анализ инвестиционной деятельности банков Украины. Исследованы нормативы инвестирования, установленные НБУ с целью регулирования прямых инвестиций банков и ограничения инвестиционного риска. Проанализирована структура инвестиционного портфеля отечественных банков в разрезе предложенной НБУ классификации финансовых инвестиций в 2011-2016 гг. Определенi изменения в формировании банками резервов под операции с ценными бумагами. Предложены пути стимулирования инвестиционной деятельности отечественных банков через усовершенствование развития фондового рынка в Украине.
Ключевые слова: *ценные бумаги, финансовые инвестиции, фондовый рынок, инвестиционный портфель банка, резервы под операции с ценными бумагами*

In the article the analysis of bank investment activity in Ukraine is conducted. The investment standards that are established by National bank of Ukraine to regulate the bank direct investments and limit the investment risk are searched. The investment portfolio structure of domestic banks on the base of proposed by National bank of Ukraine financial investment classification are carried out. The changes in forming of bank provisions for security transactions are defined. The ways of bank investment activity stimulation through the further development of stock market in Ukraine are suggested.
Key words: *securities, financial investments, stock market, investment portfolio, provisions for security transactions.*

Постановка проблеми. Однією з тенденцій розвитку сучасної світової економіки є швидкий розвиток світових фінансових ринків та виникнення нових фінансових інструментів, що стають визначальними у формуванні стратегій розвитку банків, які намагаються максимізувати свій прибуток за рахунок зниження ризиків їх діяльності. Зазначимо, що значні зміні в сфері банківництва пов'язані саме з розвитком світових фондових ринків та інвестиційної діяльності банків.

І сьогодні, коли вітчизняна банківська система знаходиться в кризовому стані, і банкам необхідно удосконалювати та розвивати свою діяльність за рахунок розробки та впровадження нових банківських продуктів (вагома кількість яких у розвинутих країнах пов'язана саме з розвинутим ринком цінних паперів), фондовий ринок в Україні є практично відсутнім, що відповідно обмежує операції банків з цінними паперами.

Тому, на нашу думку, доцільним є проведення аналізу інвестиційної діяльності вітчизняних банків на сучасному етапі, що дозволить визначити основні проблеми та перспективи розвитку даного напряму банками України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інвестиційної діяльності комерційних банків посідають вагоме місце в наукових працях вітчизняних вчених, зокрема: А. Болдова [1], О. Кириченко [5], О. Колодізєв [6], С. Луців [7], Т. Майорова [8], С. Нехаєв [9], О. Оболенський [10], Г. Романова [1] та інші.

Однак, варто підкреслити, що дана проблема не дуже активно досліджується українськими науковцями через, в основному, не розвиненість фондового ринку, та, як наслідок низької інвестиційної активності вітчизняних банків.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз інвестиційної діяльності банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За своєю сутністю інвестиції є надзвичайно складним поняттям, що інтегрує в собі різні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін та споживання національного продукту, тобто вони є фундаментальною основою суспільного відтворення [1].

В Україні теоретичні розробки категорії інвестицій законодавчо закріплені в Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р.: інвестиції – це усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [2].

Зазначимо, що інвестиційна діяльність в Україні реалізується через систему фінансових інститутів, ключову роль серед яких відіграє банківська система. А, отже, вважаємо за потрібне надати визначення дефініції «інвестиційна діяльність банків», – це здійснення інвестицій, а також всіх необхідних заходів і дій з втілення цих інвестицій в дохід або позитивний ефект будь-якого роду (соціальний, екологічний і т.п.) [4].

Відповідно до Постанови НБУ № 400 «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку

операцій з цінними паперами та фінансовими інвестиціями в банках України» було введено поняття «фінансові інвестиції», які визначаються як фінансові активи, які утримуються банком з метою збільшення прибутку (процентів, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора. До фінансових інвестицій належать придбані боргові цінні папери, акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, інші фінансові інвестиції, що не оформлені цінними паперами [16].

У сучасній зарубіжній науковій літературі виділяють два основні підходи щодо процесу інвестування в банках:

1) перший підхід до інвестиційної діяльності банків відносить кредитування, яке засноване на інвестиційних цілях. В даному випадку інвестиції розглядаються як набір благ та цінностей, які вкладаються в підприємницьку діяльність з метою одержання доходу та соціального ефекту у майбутньому [1, 5];

2) другий підхід розглядає процес інвестування через придбання цінних паперів – виділення частки коштів, які спрямовуються на покупку цінних паперів [7, 8].

Отже, основні два напрямки, за якими банки спрямовують залучені ресурси з метою їх прибуткового використання, – це формування збалансованих кредитного та інвестиційного портфелів, аналіз динаміки яких представлено на рис. 1.

Як видно з рисунку, обсяги кредитного портфеля значно перевищують обсяги інвестиційного портфелю в структурі активів вітчизняних банків, що пов'язано з низькою активністю банків на ринку цінних паперів України.

Вкладення коштів у цінні папери за значимістю та розмірами займають друге місце серед актив-

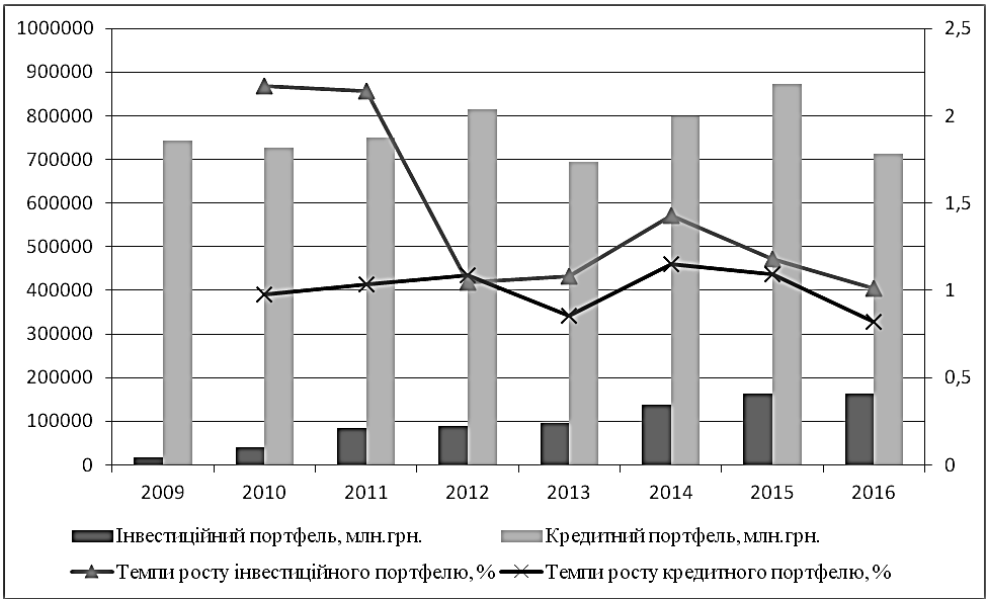


Рис. 1. Динаміка кредитного та інвестиційного портфелів банків України у 2009-2016 рр.

Розраховано автором за даними [12]

Рис. 2. Нормативи інвестування, встановлені Національним банком України

Джерело: складено автором за матеріалами [14]

них операцій банку після кредитування. І, хоча надання кредитів залишається головною функцією банків, дедалі частіше менеджмент переглядає структуру активів, ставлячи собі за мету збільшення питомої ваги портфеля цінних паперів у сукупних активах.

У міжнародній банківській діяльності на придбання цінних паперів банки спрямовують значну частину коштів, за оцінками фахівців – від 1/5 до 1/3 грошових ресурсів. В українських банках питома вага портфеля цінних паперів у сукупних активах значно нижча і становить лише 5–10% [10].

Однак, з 2012 року можна побачити домінування темпів росту інвестиційного портфелю над темпами росту кредитного портфелю, що свідчить про ріст інвестиційного портфелю банків та вказує на зацікавленість банків в розвитку даного напрямку своєї діяльності за умови створення конкурентного фондового ринку в Україні або отримання доступу до світових розвинутих фондових ринків.

Зазначимо, що причин низької інвестиційної активності українських комерційних банків є достатньо багато, серед яких можна виділити наступні: недосконалість внутрішнього фондового ринку, нетривалий час його існування та значний регулятивний вплив на ринок з боку держави, що, як наслідок, призвело до незначних обсягів операцій та низької ліквідності цього сегменту фінансового ринку.

Залежно від мети вкладень фінансові інвестиції можуть бути прямими, спрямованими на забезпечення безпосереднього управління об’єктом інвестування, та портфельними, що не переслідують цілей прямого управління інвестиційним об’єктом, а здійснюються з розрахунку на отримання доходу у вигляді потоку відсотків і дивідендів або внаслідок зростання ринкової вартості активів [6].

Прямі інвестиції являють собою великі вкладення грошових коштів в активи компанії. Часто під прямими інвестиціями коштів розуміють покупку контрольного пакету акцій, в результаті якої інвестор отримує можливість управляти виробництвом. Як правило, прямі інвестиції передбачають вкладення коштів на відносно тривалий період часу, а інвестор має пряму зацікавленість в розвитку компанії [4].

Національному банку України необхідно постійно забезпечувати контроль за інвестиційною діяльністю банків, а саме за прямими інвестиціями. Тому, відповідно до постанови Правління НБУ 358 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні», НБУ установлює нормативи інвестування [13] (див. рис. 2).

Зазначимо, що банк, регулятивний капітал якого повністю відповідає вимогам для здійснення інвестицій, встановленим нормативно-правовими актами Національного банку України, має право здійснити інвестицію без письмового дозволу, у разі якщо [3]:

1) інвестиція у фінансову установу становить у сукупності не більш, як 1 відсоток статутного капіталу банку;

2) інвестиція здійснюється до статутного капіталу бюро кредитних історій, що має ліцензію національної комісії, котра здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Проте, інвестувати кошти в підприємство, статутом якого передбачено повну відповідальність його власників, банку забороняється.

Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11) встановлюється для обмеження ризику, пов'язаного з операціями вкладання коштів банку до статутних фондів установ, що може призвести до втрати капіталу банку. А норматив загальної суми інвестування (Н12) встановлюється для обмеження ризику, пов'язаного з операціями вкладання коштів банку до статутних фондів будь-яких юридичних осіб, що може призвести до втрати капіталу банку [14].

Портфельні інвестиції представляють собою вкладення в певний обсяг цінних паперів. Як правило, портфельні інвестиції не дають можливості інвестору отримати право управління підприємством, портфельні інвестиції спрямовані виключно на отримання прибутку завдяки змінам курсу цінних паперів в результаті біржових торгів. Найчастіше портфельні інвестиції бувають короткостроковими, і пов'язані з ситуацією, яка складається на ринку в поточний момент часу [10].

Зазначимо, що до червня 2015 року інвестиційний портфель банку включав чотири портфеля: торговий портфель цінних паперів, портфель банку на продаж, портфель банку до погашення, інвестиції в асоційовані й дочірні компанії, що виділяються для спрощення оцінки цінних паперів, які купуються банком, та відображення у бухгалтерському обліку [13]. Таке структурування інвестиційного портфелю банків було закріплено тільки в постанові НБУ № 358 «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України» та чітко відокремлювало прямі та портфельні інвестиції банку.

Однак, в червні 2015 р. Національним банком України було прийнято постанову № 400 «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами та фінансовими інвестиціями в банках України» [15], яка відміняє попередню класифікацію та виділяє п’ять основних напрямів здійснення фінансових інвестицій банками України, що представлені в таблиці 1.

Найважливішою складовою інвестиційної діяльності банку є формування та управління власним портфелем цінних паперів, який представляє собою набір цінних паперів, що забезпечує задовільні для банку-інвестора характеристики прибутковості, ризику і ліквідності, керований як єдине

ціле. Управління портфелем цінних паперів здійснюється в рамках загального процесу управління активами і пасивами банку та переслідує загальну для банку мета – отримання прибутку.

Отже, згідно з нормативними вимогами НБУ фінансові інвестиції банку в цінні папери для їх оцінки та відображення у бухгалтерському обліку класифікуються за п'ятьма основними напрямами,

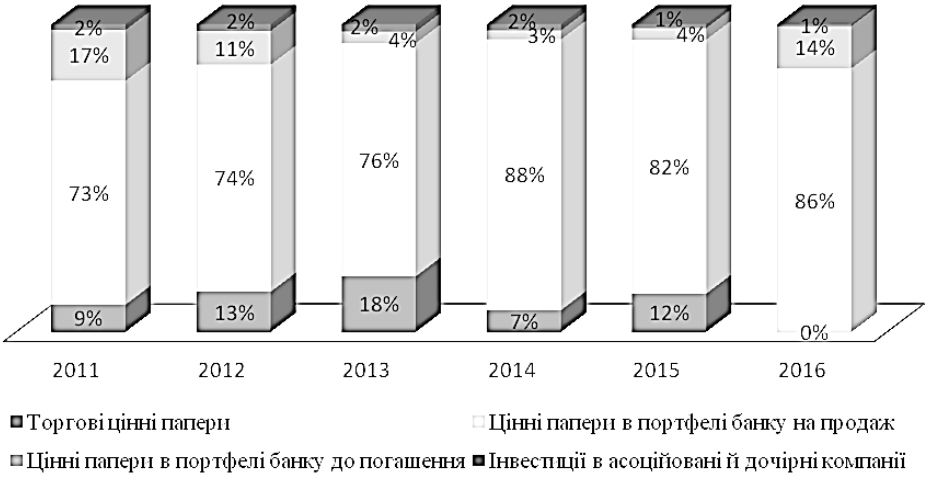


Рис. 3 Структура інвестиційного портфелю вітчизняних банків в розрізі запропонованої НБУ класифікації у 2011-2016 [12]

Таблиця 1

Основні напрями здійснення фінансових інвестицій банками України

Напрями фінансових інвестицій		Характеристика	Цінні папери, що входять
1	оцінюються за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки	банк обліковує в торговому портфелі цінні папери та інші фінансові інвестиції, що придбані з метою продажу в найближчий час і отримання прибутку від короткострокових коливань ціни або дилерської маржі, а також фінансові інвестиції, які під час первісного визнання є частиною портфеля фінансових інструментів, управління якими здійснюється разом, і щодо яких є свідчення фактичного отримання короткострокового прибутку;	– боргові цінні папери; – акції; – інші фінансові інвестиції
2	в портфелі банку на продаж	банк обліковує в портфелі банку на продаж цінні папери, що призначені для продажу і не класифікуються як фінансові інвестиції, що оцінюються за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки або фінансові інвестиції в портфелі банку до погашення	– боргові цінні папери, які банк не має наміру та/або змоги тримати до дати їх погашення; – боргові цінні папери, які банк готовий продати у зв'язку зі зміною ринкових процентних ставок або ризиків, потреб ліквідності, наявності й дохідності альтернативних інвестицій, джерел та умов фінансування або зміною валютного ризику; – акції та інші фінансові інвестиції, за якими неможливо достовірно визначити справедливу вартість
3	в портфелі банку до погашення	боргові цінні папери відносяться до портфеля до погашення, якщо банк має намір та здатність утримувати їх до строку погашення;	– боргові ЦП з фіксованими платежами та фіксованими строками погашення
4	інвестиції в асоційовані й дочірні компанії	до цієї категорії включаються інвестиції до статутних капіталів компаній, які відповідають критеріям визначення асоційованої або дочірньої компанії	пайові цінні папери емітентів
5	інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, утримувані для продажу	банк уключає до цієї категорії інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, що придбані та/або утримуються виключно для продажу протягом 12 місяців	пайові цінні папери емітентів

Джерело: складено автором за матеріалами [15]

однак в фінансовій звітності банки відображають чотири основні статті: торгові цінні папери; цінні папери в портфелі банку на продаж; цінні папери в портфелі банку до погашення; інвестиції в асоційовані та дочірні компанії.

Проаналізуємо структуру інвестиційного портфелю вітчизняних банків в розрізі запропонованої НБУ класифікації у 2011-2016 рр. (див. рис. 3) Зазначимо, що загальна сума інвестиційного портфелю банків України за аналізований період збільшилась майже в 38 рази і на 1 січня 2016 року становила 164,2 млрд.грн.

Підкреслимо, що протягом 2011-2016 рр. найбільшу частку в інвестиційному портфелі займають цінні папери в портфелі банку на продаж, та на 1 січня 2016 року він складає 86% у структурі інвестиційного портфелю банків України. Інвестиції в асоційовані й дочірні компанії протягом періоду, що аналізуються, знаходяться практично на одному рівні в межах 1-2% інвестиційного портфелю.

Варто підкреслити, що частка портфеля до погашення різко збільшилася протягом 2015 р. до 14%, тобто на 10 в.п., що відбулося за рахунок зменшення частки торгових цінних паперів в інвестиційному портфелі банків. Так, до 2015 року вона знаходилася на рівні, що перевищував 10%, але на 1 січня 2016 року вкладення в цінні папери, що відносяться до торгового портфелю банків, відсутні. На нашу думку, основною причиною такої зміни структури інвестиційного портфелю банків України є законодавчі зміни в класифікації операцій з цінними паперами банків.

Так, відповідно до постанови НБУ № 400 акції та інші фінансові інвестиції, за якими неможливо достовірно визначити справедливу вартість відносяться в портфель банку на продаж, а оскільки вітчизняний фондовий ринок є неліквідним, то справедливу вартість цінних паперів визначити практично не можливо [16].

Таким чином, банки не зацікавлені в здійсненні прямих інвестицій в компанії України, а зосередилися більше на портфельних інвестиціях, а саме: вони купують їх з метою подальшого продажу й отримання торговельного прибутку від різниці між ціною продажу і купівлі.

Інвестиції характеризуються, серед іншого, двома взаємопов'язаним параметрами: ризиком і прибутковістю [4]. Поняття інвестиції нерозривно пов’язано з поняттям ризик. Як правило, чим вище ризик інвестицій, тим вище повинна бути їх очікувана прибутковість.

Банки з метою мінімізації ризику від операцій з цінними паперами зобов'язані створювати резерв на відшкодування збитків від операцій із цінними паперами.

Відповідно до постанови НБУ № 23 «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» банки мають формувати резерви за цінними паперами, які класифіковані тільки до портфеля на продаж і портфеля до погашення [11].

За цінними паперами, які емітовані центральними органами виконавчої влади та Національним банком України, а також за вкладеннями в акції (частки) бірж, депозитаріїв, платіжних систем, бюро кредитних історій, банки не мають формувати резерви [11].

Проаналізуємо за банківською системою України сформовані банками резерви під операції з цінними паперами та їх питому вагу в загальному резерві (див. рис. 4).

З рисунку видно, що протягом 2010-2014 рр. резерви банків під операції з цінними паперами

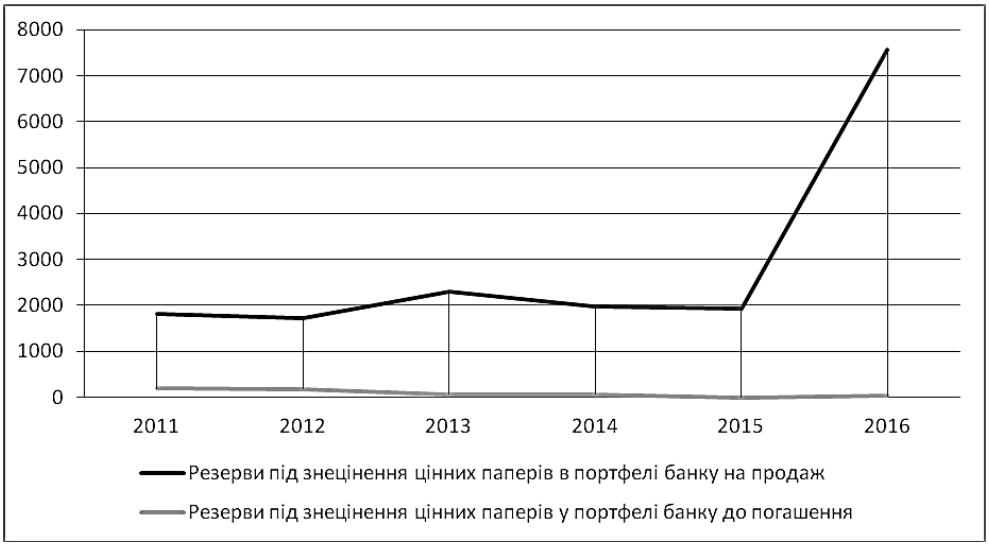


Рис. 4. Динаміка сформованих банками резервів під операції з цінними паперами у 2010-2015 рр.

знаходилися практично на одному рівні. Однак, у 2015 році відбулося значне зростання резервів під знецінення цінних паперів в портфелі банку на продаж, що пов'язано із зміною на законодавчому рівні підходів до обліку цінних паперів та відповідно із збільшенням обсягу портфелю банку на продаж, як вже було проаналізовано автором раніше.

Таким чином, варто підкреслити, що сьогодні в Україні на законодавчому рівні тільки почали формувати основи здійснення та регулювання фінансових інвестицій банками України у відповідності із світовими стандартами. Однак, можна виділити ряд чинників, що, на нашу думку, обмежують діяльність банків на фондовому ринку, а саме:

– інтенсивна зміна середніх ринкових ставок, що тягне за собою переоцінку, яка легше робиться за пасивами, ніж за більш жорстко закріпленими довгостроковими активами. Із цього безпосередньо випливає зростання процентного ризику, який можна зменшити диверсифікуванням цінних паперів;

– наявність необхідних ліцензій (на брокерську, дилерську діяльність; на довірче управління цінними паперами; депозитарну діяльність; клірингову діяльність);

– технічні можливості доступу до конкретної торгової системи (спочатку операції здійснювалися за допомогою телефону, тепер його місце займає комп'ютер), а також вартість «входу» у торгову систему [5].

Зазначимо, що участь комерційних банків в інвестиційному процесі має як позитивні, так і негативні моменти. Серед позитивних можна виділити наступні [9]:

– допуск банків на фондовий ринок сприятиме конкуренції між його учасниками, що означає зменшення витрат емітентів та інвесторів;

– вкладення банком коштів у цінні папери диверсифікує його активи, що підвищує стабільність банку, а отже, і надійність збереження коштів вкладників;

– взаємопроникнення банківського та промислового капіталу покращує потік інформації, посилює конкурентноздатність банків та виробничого сектора. Володіючи акціями підприємства, банки отримують доступ до депозитів, а також мають вплив на підприємства у поверненості кредитів.

Проте, варто зауважити, що існує ряд негативних аспектів щодо участі банків в інвестиційному бізнес [9]: операції з цінними паперами є більш ризиковим видом діяльності, ніж банківська справа; збитки банків від зміни курсової вартості цінних паперів або невдалого їх розміщення при емісії цінних паперів можуть зашкодити інтересам банків, дестабілізувати банківську систему; наявність системи страхування депозитів зменшує самосвідомість банкірів; поєднання банківського та інвестиційного бізнесу здатне спричинити конфлікт інтересів між структурними підрозділами банку; занадто близькі відносини банку та підприємства внаслідок володіння банком пакетом акцій можуть спричинити ситуацію, коли в разі погіршення фінансового становища підприємства банк буде продовжувати його кредитування, щоб запобігти збиткам від зниження курсової вартості акцій.

Висновки з проведеного дослідження. Наявність розвиненого ринку цінних паперів є одним з умов економічного розвитку держави, орієнтованого на ринковий тип економіки. На даному етапі ми можемо говорити, що ринок цінних паперів України перебуває на етапі становлення.

В ході проведеного дослідження було виявлено досить низький рівень інвестиційних операцій банків порівняно з кредитною, що пояснюється недосконалістю внутрішнього фондового ринку, а саме: низька ліквідність та капіталізація, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, низька частка біржового сегменту ринку, недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежена кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів, висока фрагментарність біржової та депозитарної структури. Все це є прямим відображенням посткризового періоду, який наразі переживає український фондовий ринок.

Автором було досліджено законодавчі зміни щодо обліку банками операцій з цінними паперами. Проведений аналіз показав, що більшість із прийнятих норм ще не знайшли свого відображення у практичному застосуванні, однак значно збільшила резерви, що має формувати банк під операції з цінними паперами.

Тому для вирішення проблемних питань і стимулювання подальшого розвитку українського фондового ринку, що в свою чергу приведе до стимулювання інвестиційної діяльності банків потрібно проводити злагоджену співпрацю держави, фінансових посередників та підприємств за наступними напрямками: збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку; удосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного й ефективного функціонування; удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на фондовому ринку та захисту прав інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. А.А. Болдова, Г.І. Романова. Інвестиційна діяльність банків України // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, № 1, 2013 – С.6-13.

2. Закон України «Про інвестиційну діяльність». – Відомості Верховної Ради України № 47. – 19.11.1991. – С. 64.

3. Інвестиційний клімат в Україні 2001- 2010 рр. Період розвитку Української економіки: [Електронний

ресурс]. – Режим доступу //http://zeminvestor.blogspot.com/2008/09/2001-2010.html

4. Кириченко О. Діяльність інвестиційних банків в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О. Кириченко // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 57-72.

5. Колодізєв О. М., Власенко Н. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України:сучасний стан і перспективи розвитку / О. Колодізєв, Н. Власенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.business-inform.net.

6. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2001.

7. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність / Т.В. Майорова [Навч. посіб.] – К.:ЦУЛ, 2003. С. 89.

8. Нехаев С.А. Основные тенденции развития инвестиционного рынка в эпоху глобализации / С.А. Нехаев // Финансы ru. 2004.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bankir.ru/avtori/1664070/!

9. Оболенський О.Ю. Досвід банків розвинутих країн в галузі інвестиційної діяльності і можливості його реалізації в українській економіці / О.Ю. Оболенський // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. –Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД УАБС, 2004. –Т.9. – С. 204-212.

10. Организация банковских инвестиций: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bibliotekar.ru/bank-6/25.htm

11. Показники ф інансової звітності банків: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=6409

12. Постанова Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 року N 358 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

13. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28 серпня 2001 р. № 368: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

14. Постанова Правління Національного банку України від 22 червня 2015 року N 400 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

15. Постанова Правління Національного банку України № 23 «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

16. Про банки та банківську діяльність: Закон України «Про внесення змін до Закону України» від 16 листопада 2006 р. № 358-V: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ МІСЦЕВИХ ГРОМАД

FINANCIAL SUPPORT FOR THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF COMMUNITY

УДК 336

Труфен А.О.
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті досліджено та проаналізовано фінансове забезпечення транспортної інфраструктури місцевих громад. Здійснивши аналіз, можна стверджувати, що транспортна ситуація, що складається в даний час у найбільших містах України, є результатом відсутності чіткої стратегії у вирішенні транспортних і безпосередньо пов'язаних з цим проблем. При цьому під стратегією розуміється науково-обґрунтована програма дій з реалізації принципів комплексного соціально-економічного, регіонального і міського розвитку.

Ключові слова: *фінансове забезпечення, транспортна інфраструктура, місцеві громади, місцевий бюджет, дорожнє господарство.*

В статье исследовано и проанализировано финансовое обеспечение транспортной инфраструктуры местных общин. Осуществив анализ, можно утверждать, что транспортная ситуация, складывающаяся в настоящее время в крупнейших городах Украины, является результатом отсутствия четкой стратегии в решении транспортных и непосредственно связанных с этим проблем. При этом под стратегией понимается научно обоснованная программа действий по реализации принципов комплексного социально-экономического, регионального и городского развития.

Ключевые слова: *финансовое обеспечение, транспортная инфраструктура, местные общины, местный бюджет, дорожное хозяйство.*

In article investigated and analyzed financial provision of transport infrastructure of local communities. By analysis, it can be argued that the transportation situation currently prevailing in the largest cities of Ukraine, is the result of a lack of a clear strategy in solving transportation and directly related issues. This strategy refers to a scientifically based program of action to implement the principles of integrated socio-economic, regional and urban development.

Key words: *financial provision, transport infrastructure, local communities, local budgets, road maintenance.*

Постановка проблеми. Транспортна інфраструктура – одна із системоутворюючих галузей економіки, що забезпечує територіальну цілісність держави і єдність економічного простору країни. Її сучасний стан, на думку багатьох експертів є незадовільним.

Розвиток транспортної інфраструктури має стимулювати соціально-економічний розвиток міста, покращення його іміджу, підвищення якості транспортного обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розробки методологічних засад транспортної політики і формування сучасних систем управління транспортними комплексами займає важливе місце в дослідженнях та публікаціях вітчизняних і зарубіжних вчених: Алампієва П., Ачкасова А., Бандури С., Бакаєва О., Бугроменко В., Вакарчука І., Ваксмана А., Винокурова Е. Воркут Т., Донченко В., Дьоміна М., Джабралієва М., Зайончика Л., Левковця П., Левітана Я., Марунича В., Осєтріна М., Рейцена Є., Ревенко В., Редзюка А., Пирожкова С., Салія І., Тургель І., Штанова В., Щербинина О., Броддуса А, Менона Г., Літмана Т., Фішельсон М. та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з найбільших проблем на шляху до впровадження стійкої транспортної політики є не відсутність бюджетних видатків, а вкрай незадовільний процес запровадження нових управлінських технологій, повільний процес якісного кадрового оновлення міської влади, низький рівень використання нових організаційних та фінансових інструментів, традиційне бажання вирішувати всі проблеми на організаційно-адміністративному рівні. Головна перешкода на цьому шляху – це відсутність загального політичного бачення, яке місто ми проектуємо на майбутнє і відповідно, яких цілей має досягати регіональна транспортна система в майбутньому, щоб забезпечувати його розвиток. Саме ці питання на даний час є актуальними і потребують додаткових досліджень та обговорень.

Метою статті є характеристика та аналіз фінансового забезпечення транспортної інфраструктури місцевих громад.

Виклад основного матеріалу. Суспільний транспорт на сьогодні має провідне становище в розвитку міста. Його розглядають як соціальну функцію, що здійснює досить регулярне та надійне обслуговування населення при відносно низьких витратах. Міський транспорт забезпечує: перевезення пасажирів; сполучення між усіма районами міста, налагодження ефективної системи комунікацій; доставку товарів до споживачів; доступ до віддалених окраїн.

Таким чином, міський транспорт – це невід'ємна потужна та важлива складова міської інфраструктури, а забезпечення його безперебійної роботи – актуальне питання місцевого значення, вирішувати яке мають у межах Конституції й законів України органи місцевого самоврядування [1].

Збалансована транспортна система є однією із ключових вимог для нормального функціонування великого міста. За розрахунками експертів близько

половини киян користуються приватним транспортом. Виходячи з наявних тенденцій можна припустити, що кількість легкових автомобілів до 2026 р. зросте майже втричі стосовно до рівня 2000 р. А це, у свою чергу, вимагає капітального ремонту наявного дорожнього покриття та побудови нових доріг та розв'язок у найближчому майбутньому, оскільки стара транспортна інфраструктура майже повністю вичерпала свою пропускну здатність. Існування значних диспропорцій між розвитком території міста та будівництвом необхідної транспортної інфраструктури спричинено невідповідністю обсягів залученого фінансування та реальної потреби в інвестиціях. Серед найбільш гострих проблем варто виділити такі, як спрямованість більшості транспортних потоків до центру міста, перевантаження доріг та пасажирського транспорту в години пік, замала кількість паркувальних місць та брак необхідної інфраструктури альтернативних способів пересування (велосипедні доріжки та пішохідні зони тощо). Загазованість міста транспортними вихлопами, брак екологічно безпечних технологій та недостатня увага влади до розвитку велосипедної та пішохідної інфраструктури, що могла б суттєво зменшити використання автомобілів та навантаження на громадський транспорт, є ключовими факторами, які катастрофічно погіршують екологічну ситуацію в Києві. До речі, за даними European Green City Index він є найбільш забрудненою європейською столицею [2].

Постійне зростання кількості автомобілів, безперечно, посилює навантаження на транспортну інфраструктуру міста, яка перебуває в критичному стані – 85 % наявних доріг потребують капітального ремонту. Основними причинами поганої якості доріг є низькі обсяги регламентованих робіт з поточного та капітального ремонту, незадовільна якість дорожньо-будівельних матеріалів, збільшення інтенсивності руху та невідповідність норм навантаження на асфальтне покриття реальному транспортному навантаженню.

Так, у структурі видатків бюджету Києва на дорожнє господарство переважають капітальні видатки, рівень яких протягом 2012-2015 рр. варіював від 84 % до 92 %. Обсяги фінансування галузі нестабільні та в цілому незначні (близько 1 % від загального обсягу видатків бюджету): у 2011 р., під час підготовки до Євро-2012 на дорожнє господарство витратили 304,5 млн. грн., що становить 160 % від аналогічного показника 2008 р., у 2015 р. фінансування скоротилось на 38 %, або на 126 млн. грн. Тож нестабільність бюджетного фінансування дорожньої інфраструктури та брак комплексної програми розвитку дорожнього господарства вповільнює розвиток транспортної системи міста та поглиблює наявні проблеми.

Що стосується муніципального громадського транспорту, то ним постійно користується понад половина киян. У даній сфері основною проблемою є критична міра зносу рухомого складу, що криє потенційну загрозу пасажирам та іншим учасниками руху, істотно знижуючи надійність громадського транспорту. Так, 80 % вагонів і 40 % ескалаторів метро використовуються після закінчення терміну їх експлуатації, підлягають списанню 33 % тролейбусів, 82 % трамваїв, 20 % трамвайних колій і 19 % кабелів; 85 % дорожнього покриття потребує ремонту, 74 % знаків – заміни [3]. Обсягів бюджетного фінансування комунального пасажирського транспорту бракує навіть для покриття операційних витрат на перевезення пасажирів, не враховуючи інвестицій, необхідних для модернізації галузі. У 2009 р. на пасажирський транспорт із міського бюджету надійшло близько 687 млн. грн., тобто фінансування скоротилось на 59 % проти 2008 р., що спричинено зменшенням обсягів дохідної частини бюджету, зокрема податкових надходжень. У 2012-2014 рр. обсяги фінансування збільшувались: у 2014 р. з бюджету надійшло 1,6 млрд. грн., що більше ніж удвічі перевищило аналогічний показник 2012 р. У 2015 р. відбулось незначне скорочення рівня фінансування – комунальні транспортні підприємства одержали 1,59 млрд. грн.

Отже, високий рівень дотаційності публічного транспорту Києва за високого рівня пасажирообігу, який притаманний столиці, потребує перегляду системи відносин, що склалась між комунальними транспортними підприємствами та муніципалітетом, як мінімум у двох напрямках: по-перше, забезпечити прозорий розрахунок економічно обґрунтованих тарифів на проїзд, що дозволить наблизити транспорт до рівня беззбитковості; по-друге, розробити адресну схему надання субсидій на проїзд у громадському транспорті окремим категоріям громадян [4].

Особливістю міського транспорту є й те, що він може перебувати в державній, комунальній та приватній власності. Складність полягає в тому, що вплив на державного й приватного перевізника з боку органів місцевого самоврядування є обмеженим. Разом із цим ці органи мають можливість впливати на надавачів транспортних послуг шляхом укладання або не укладання угод, визначення умов договорів тощо.

Слід зазначити, що органи місцевого самоврядування, виступаючи від імені громади, мають зважати на те, що в ринкових умовах господарювання інтереси приватного бізнесу, що полягають в отриманні швидкого прибутку, заощадженні на капіталовкладеннях, не збігаються з інтересами громади. Вільна конкуренція може привести, з одного боку, до появи високоякісних швидкісних систем, що вимагають значних капітальних витрат та розквіту економіки. З іншого боку, результатом може стати велика кількість старого транспорту, дешеві та короткострокові рішення. Вільний ринок

не в змозі враховувати всі економічні, екологічні та соціальні наслідки розвитку подій, розбіжності в часі індивідуальних та суспільних інтересів. Тому місцева влада зобов'язана та покликана визначати та відстоювати суспільний громадський інтерес, шукати можливості його найефективнішого задоволення.

У сфері використання транспорту сьогодні існують проблеми, які впливають на формування еколого-економічних і соціальних суспільних відносин міст:

– знос основних фондів, недостатнє їх оновлення й невідповідність їх технічного рівня перспективним вимогам;

– незадовільний транспортно-експлуатаційний стан шляхів призначення;

– зростання транспортної складової у вартості товарів;

– низький рівень безпеки перевезень;

– значне екологічне навантаження транспорту на навколишнє середовище;

– відсутність міжгалузевої координації в розвитку транспортної інфраструктури, що призводить до роз'єднання єдиного транспортного простору, нераціонального використання ресурсів і зниження ефективності використання транспорту;

– недостатній рівень інформатизації транспортного процесу;

– низька ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють надання інвестицій на розвиток транспорту;

– відсутність фінансування державних і галузевих програм у сфері системи [5, с. 202].

Регіони, які успішно підвищують стійкість своїх транспортних систем, здійснюють це в рамках комплексних соціально-економічних програм формування динамічних, зручних для проживання, стабільних територій. Рівень розвитку та ефективність функціонування міських транспортних систем, в першу чергу, визначається процесом некерованої автомобілізації і успішністю вирішення пов'язаних з ним проблем. Постійно зростає доля перевезень особистим автотранспортом в загальному об'ємі пасажирських перевезень (у Києві вона досягає 18-20%). Такі показники, як рівень забезпечення транспортної мобільності і рівень транспортної доступності, стають найважливішими показниками якості життя населення Київської агломерації, де проживає не більш 10% населення країни і зосереджена майже п'ята частина її автомобільного парку.

Неконтрольоване зростання обсягів автомобільних перевезень і дорожнього руху, відбувається в умовах катастрофічного відставання темпів розвитку дорожньої інфраструктури. Так, у Київській агломерації щорічне зростання автомобільного парку випереджає темпи будівництва і реконструкції вулично-шляхової мережі (ВШМ), принаймні, на порядок. Це вже призвело до граничного перевантаженості ВШМ, основних магістралей на підходах до них, до регулярних і повсюдних порушень нормальних режимів руху транспортних потоків, утворення заторів, тобто до ситуації перманентного транспортного колапсу.

Таким чином, можна констатувати, що автомобільні «пробки» набувають статусу однієї з найбільш гострих соціально-економічних проблем української столиці. Результати соціологічних досліджень проведених на початку XXI сторіччя, засвідчують, що в системі соціальних пріоритетів киян транспортні проблеми взагалі не входили до кола найбільш актуальних і займали лише 11 місце. На сьогодні абсолютна більшість киян та гостей столиці вважають їх найбільшою проблемою. Перевантаженість ВШМ безпосередньо впливає і на екологічну ситуацію, бо призводить істотного збільшення споживання палива і, відповідно, до збільшення викидів парникових газів. Робота вуличнодорожніх мереж в режимі критичного перевантаження і постійних заторів веде також до загального зростання числа ДТП, загиблих і травмованих.

Очевидною причиною перевантаженості ВШМ і утворення заторів є невідповідність пропускної спроможності існуючої дорожньої інфраструктури вимогам, які до неї пред'являє постійно зростаючий рівень попиту на транспортні послуги. Так, загальна площа вулично-шляхової мережі м. Києва не перевищує 2% території, тоді як за розрахунками фахівців для нормального функціонування мегаполісу цей показник повинен складати від 15 до 20% загальної площі міста.

З економічної точки зору пропускну спроможність міської ВШМ доцільно розглядатися як деякий чітко обмежений ресурс. Ситуація дефіциту пропускної спроможності може бути вирішена двома шляхами: збільшенням рівня пропозиції або зменшенням рівня попиту [6].

Пропускна спроможність ВШМ залежить від:

– планувальної структури вулично-дорожньої мережі;

– геометричних параметрів окремих елементів дорожньої інфраструктури;

– схем організації дорожнього руху;

– експлуатаційного стану ВШМ.

Рівень попиту на пасажирські транспортні перевезення обумовлений:

– планувальною структурою міста в цілому, і окремих об'єктів жилою, торгівельної, виробничої і соціальної сфери;

– станом економіки міста, включаючи такі показники, як кількість робочих місць, розташуванням центрів трудової і соціальної активності;

– реальним рівнем автомобілізації населення.

Збільшення пропускної спроможності ВШМ може бути здійснене за рахунок:

– розвитку ВШМ, в т.ч. реконструкції існуючих і будівництва нових об'єктів дорожньої інфраструктури;

– оптимізації використання пропускної спроможності існуючої дорожньої інфраструктури методами і засобами організації дорожнього руху;

– проведення ефективної політики паркування, що дозволяє вивільнити резерви пропускної спроможності ВШМ шляхом запобігання масовій неорганізованій парковці автомобілів на проїжджій частині;

– інформаційного забезпечення водіїв і пасажирів, що дозволить оперативно реагувати на непередбачені зміни дорожній ситуації;

– вдосконалення організації вантажних перевезень в межі міста і на прилеглих територіях, шляхом оптимізації розташування складів і терміналів, виділення «спеціалізованих» ділянок дорожній мережі для вантажного руху, і так далі [6].

Наразі відбувається передача доріг загального користування місцевого значення обласним державним адміністраціям. Таким чином, згідно з новою структурою управління дорогами загального користування. Укравтодор відповідатиме за утримання доріг загального користування державного значення, а облдержадміністрації – за утримання доріг загального користування місцевого значення, проте будівництво, реконструкція та ремонт доріг як державного, так і місцевого значення залишаться за Укравтодором. Тобто з 169,6 тис. км доріг загального користування на баланс обласних адміністрацій буде передано близько 117,8 тис. км.

Такий розподіл дорожньої мережі дасть змогу утримувати автодороги загального користування місцевого значення як за кошти Державного дорожнього фонду, котрих завжди обмаль, так і за гроші місцевих бюджетів.

Висновки. Формування якісно нових транспортних систем має здійснюватись для розвитку та процвітання міста, а не лише для виконання соціальної функції. Сучасними цілями громадського транспорту є: виконання соціальних обов’язків щодо тих верств населення, які не мають індивідуальних автомобілів; підтримання та покращання економічної стабільності обслуговування районів; мінімальний вплив на навколишнє природне середовище.

Керуючи дорожнім господарством безпосередньо на місці, можна більш об’єктивно визначати першочерговість виконання тих чи інших робіт на тій чи іншій дорозі з огляду на її значимість для регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дульфан С.Б. Транспортна інфраструктура як об’єкт муніципального управління та розвитку – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drdu_2014_1_13.

2. European Green City Index [Electronic resource]. – Available from: http://www.siemens.com/entry/cc/features/greencityindex_international/all/en/pdf/report_en.pdf.

3. Стратегія розвитку міста Києва до 2025 року – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kievcity.gov.ua/content/13_strateghija-rozvytku-2025.html.

4. Буряченко А., Гераймович Л. Світовий досвід фінансування розвитку інфраструктури міст – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iepjournal.com/journals/20/2014_6_Buriachenko_Geraymovych.pdf.

5. Буценко І.М. Розвиток транспортної системи України в умовах євроінтеграції / І.М. Буценко, І.М. П’янкова // Сучасна економічна теорія та пошук ефективних механізмів господарювання: зб матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Сімферополь, 16-17 березня 2012 р.) / відп. ред. Л.А. Кравченко. – Саки: Фенікс, 2012. – 426 с.

6. Лудченко Я.О., Третьяков І.М. Транспортна політика та правління попитом на послуги міського пасажирського транспорту – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/26_1_2013/567-573.pdf.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ
MODERN TRENDS OF BANKING INNOVATIONS

УДК 336.71:005

Шмуратко Я.А.
викладач кафедри банківської справи
Одеський національний
економічний університет
Джосан Д.О.
студентка
кредитно-економічного факультету
Одеський національний
економічний університет

У статті проведено дослідження сучасних тенденцій розвитку банківських інновацій. Визначено особливості інноваційного процесу у банках, розкрито взаємозв'язок між інноваціями та ризиками, що генерують нові продукти та послуги. Встановлено зв'язок між світовими та вітчизняними тенденціями розвитку банківських інновацій.
Ключові слова: *банк, банківська система, інновація, банківські інновації.*

В статье проведены исследования современных тенденций развития банковских инноваций. Определены особенности инновационного процесса в банках, раскрыта взаимосвязь между инновациями и рисками, которые генерируют новые продукты и услуги. Установлена связь между мировыми и национальными тенденциями развития банковских инноваций.
Ключевые слова: *банк, банковская система, инновация, банковские инновации.*

The paper studied modern trends in banking innovations. It determined peculearities of the innovation process in banks, revealed the correlation between innovations and risks generating new products and services. The paper establishd the relationship between processes globalization of financial markets and the innovative activities of banks. It analysed the basic problems and prospects of banking innovations.
Key words: *bank, banking, innovation, banking innovation.*

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах, які характеризуються посиленням глобалізаційних процесів, стрімким розвитком інформаційних технологій і орієнтацією на розроблення, впровадження та використання високотехнологічних продуктів, все більшого значення набувають питання інноваційного розвитку, побудови економіки знань і забезпечення ефективних фінансових та інформаційних комунікацій.

Розширення і розвиток інноваційної діяльності стає одним із важливіших системних чинників підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків в умовах кризових явищ, які спостерігаються у національній банківській системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти інноваційної діяльності сучасних банків досліджено у працях багатьох вчених. Теоретичні основи дослідження сутності інноваційної діяльності закладено в працях таких вчених, як Й. Шумпетер, І. Балабанов, О. Дзюблюк, С. Єгоричева, С. Козьменко, В. Корнєєв, Л. Кузнєцова, О. Лаврушин, В. Міщенко, Ф. Мишкін, Л. Примостка, Дж. Сінкі, Т. Смовженко, Є. Уткін та інших.

Подальшого дослідження, на нашу думку, потребують проблеми, пов'язані з особливостями організації інноваційної діяльності банків в умовах кризових явищ, вирішення яких дозволить підвищити ефективність впровадження інновацій та визначити їх вплив на подальший розвиток банківської системи.

Постановка завдання. Метою статті є визначення тенденцій інноваційного розвитку вітчизняних банківських установ, що сприятиме визначенню проблем, пов'язаних з їх впровадженням.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система України знаходиться на етапі розвитку та впровадження в свою діяльність інноваційних продуктів. За умов дотримання напряму інноваційного розвитку українські банківські установи отримують можливість стати конкурентоспроможними на міжнародному ринку банківських послуг, значно покращити якість та швидкість їх надання та диференціювати відповідно до потреб клієнта, що матиме позитивний вплив на розвиток банківської системи.

Дослідженню тенденцій впровадження вітчизняними банками інноваційних послуг та продуктів, на нашу думку, потребує уточнення дефініції поняття «банківська інновація». Зазначимо, сучасних дослідників немає єдиного погляду щодо визначення поняття «банківська інновація», існують різні підходи та критерії характеристики їх видів. Згідно з діючим законодавством інновації визначаються як «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [1].

Щодо визначення банківських інновацій, погоджуємося з думкою Л. Кузнєцової, яка визначає, що «інновації являють собою впроваджені у банківську діяльність нововведення у формі об'єктів, технологій, продуктів, що є результатом наукових досліджень, винаходів і відкриттів, які якісно відрізняються від своїх аналогів (або не мають аналогів)» [2, с. 10].

Визначенню тенденцій розвитку інноваційної діяльності банків сприятиме класифікація банківських інновацій, тобто їх угрупування за окремим ознаками, що дозоляє зробити висновки відносно причин виникнення інновацій та проблем, пов'язаних з їх впровадженням.

Загалом, інновації класифікують за багатьма ознаками, найбільш поширені серед яких є такі: за метою розвитку банку (реактивні та стратегічні), за функціональним значенням (основні та допоміжні), за ступенем новизни (радикальні або базові, комбінаторні, модифікуючи), за ступенем

впливу на діяльність банку (точкові та системні), за поширеністю на ринку (лімітовані та не лімітовані), за економічним змістом (технологічні, продуктові) [3, с. 56].

Щодо класифікації банківських інновацій, погоджуємося з думкою С. Єгоричевої, яка угруповує банківські інновацій за предметом та сферою їх застосування у такі основні групи: продуктові інновації, сутність яких полягає у створення нових продуктів та послуг; ринкові інновації, які відкривають нові сфери застосування продукту; процесні (або забезпечувальні) інновації, які стосуються поліпшення технологій організації діяльності та управління [4, с. 49].

Наведена вище класифікація банківських інновацій, на нашу думку, усуває дублювання однотипних понять, забезпечує більш повне і цілісне розуміння предмету дослідження та дозволяє виявити закономірності у розробці та застосуванні інновацій, проблеми взаємозв'язку їх різних груп і типів у банках.

Про загальний рівень інноваційного розвитку України свідчать міжнародні рейтинги, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн. Так, за рейтингом Європейського інноваційного табло (ЄІТ) Україна посідає 69 позицію і знаходиться в останній за рівнем інноваційності − четвертій − групі «країн, що наздоганяють», а загальний індекс інноваційності (SII) у 2015р склав 0,178, при цьому максимальне значення індексу SII належить Швеції, індекс інноваційності якої склав 0,704. Зазначене свідчить про значне відставання інноваційного розвитку України та безперечно впливає й на інноваційну діяльність банків [6].

Зауважимо, що однією з причин виникнення інновацій у банківській сфері, як і в інших галузях економіки, є перспектива отримання прибутку. Проте сприятливі умови виникнення банківських інновацій створюються перш за все змінами зовнішнього для банків середовища. У цьому зв'язку слід зазначити, що, починаючи з 1970-х років, світовий банківський бізнес перебуває у стані постійного розвитку, чому сприяли дерегулювання банківської діяльності та лібералізація фінансових ринків, пов'язана з кардинальною зміною світової валютної системи. А завдяки процесам глобалізації та стрімкого розвитку інформаційних технологій зміни набувають особливої динамічності та значення.

Інтенсивність впровадження та напрями інноваційної діяльності великою мірою залежать від загально стану економіки. Варто підкреслити, що банки є досить консервативними відносно впровадження інновацій. Однак, як свідчить світова практика, такий підхід докорінно змінюються.

У зарубіжних банках спеціальні підрозділи інноваційної діяльності мають різні назви, зокрема, команда інновацій та розвитку у Bank of America, інноваційні офіси банків Citigroup, Bank of New York, британського банку Barclays. У банках пострадянських країн вони найчастіше мають назву управлінь з розробки нових банківських продуктів (які можуть створюватися і за напрямками діяльності банку) або банківських технологій.

Аналіз розвитку світового банківського бізнесу дозволяє визначити інновації, які істотно вплинули на розвиток банківництва наприкінці XX – початку XXI ст. Серед основних інновацій, які докорінно змінили уяву щодо сучасної банківської справи, на нашу думку, варто виокремити появу дистанційного обслуговування.

Так, поява дистанційного обслуговування клієнтів згодом є необхідною умовою конкурентоспроможності банку, особливо на роздрібному ринку. За рахунок скорочення витрат на персонал, обладнання робочих місць і утримання офісів знижується собівартість банківських продуктів, а також підвищується якість обслуговування. Система онлайн-банкінгу (online banking) стає все більш популярною. Вона може здійснюватися за допомогою: телефону – телебанкінг (telebanking); персонального комп'ютера – е-банкінг (e-banking); Інтернету – Інтернет-банкінг (Internet banking); портативних пристроїв – мобільний банкінг (mobile banking). Окрім перерахованих, існують і послуги, що засновані на системі віддаленого доступу: відео-банкінг (video-banking) – отримання банківських послуг за допомогою відеоконтакту зі співробітниками банку; цифровий телевізійний банкінг (DVT-banking) – надання віддаленого доступу до банківських операцій з телевізора [7, с. 7-8].

В умовах дезінтермедіації сучасних банків у провідних країнах світу суттєвого значення набувають процесні інновації, зокрема, концептуальні, пов'язані зі змінами у банківських бізнес-моделях.

Наступним етапом дослідження є аналіз інноваційного розвитку банківської системи України. В Україні банківськими інноваціями можуть вважатися: 1) новий для України зарубіжний банківський продукт; 2) новий український банківський продукт, який раніше не мав аналогів на вітчизняному ринку банківських послуг; 3) нові технології обслуговування клієнтів. Дослідження практики з впровадження банківських інновацій підтверджує, що переважна кількість вітчизняних банків застосовує стратегію запозичення банківських інновацій, а не розроблення власних. Це пов'язано, у першу чергу, з тим, що банківські установи України порівняно з банками промислово розвинених країн мають відносно невеликий термін існування. Застосовуючи таку стратегію, вітчизняні банки страхують себе від ризиків, пов'язаних з веденням інноваційної діяльності. Крім того, такий підхід дозволяє їм значно скоротити витрати на розроблення та впровадження інновацій, обмежуючись при цьому лише витратами на проведення досліджень щодо адаптації новинки на внутрішньому ринку [9, с. 34].

Відомо, що вибір та впровадження інноваційних продуктів та послуг залежать від умов, в яких функціонують економічні суб'єкти. Щодо вітчизняних банків, на нашу думку, за сучасних економічних умов, інноваційна діяльність банків має бути зосереджена на, по-перше, оптимізації банківських бізнес-процесів, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності банків, по-друге, на збереженні клієнтської бази, що передбачає впровадження послуг, які мають попит збоку клієнтів банків, та, по-третє, пошуку нових концептуальних рішень щодо визначення бізнес-моделі банків, тобто пошук нових способів ведення бізнесу.

Аналіз інновацій, що впроваджуються вітчизняними баками, підтверджує зазначені тези. Так, поширення набувають інновації у сфері Private Banking. Традиційно під Private Banking розуміють відносини між банком та клієнтом, характерними відмінностями яких є персональний підхід до клієнта, комплексність послуг, що надаються, і висококласне обслуговування. Елементи Private Banking впроваджено ПАТ КБ «ПриватБанк», ВАТ «ОТП банк», ВАТ «Укрсоцбанк» та ін.

Слід зазначити, що серед вітчизняних банків існують дві тенденції: одні акцентують увагу більше на послугах з консультування, а інші – на додаткових послугах для VIP-клієнтів. Номенклатура послуг для VIP-клієнтів на сьогодні є вражаючою. Ряд банків займається створенням банківських продуктів і послуг, спрямованих на задоволення персональних фінансових потреб VIP-клієнта. Зокрема, такий підхід впроваджено в ПАТ «Укрсоцбанк». Він полягає в дослідженні господарської діяльності заможного клієнта, його стилю в аспекті виробничої та фінансової активності. На основі отриманих результатів розробляється підхід до індивідуального обслуговування клієнта, спрямований на максимальне задоволення його потреб у банківських послугах.

Лідером впровадження процесних інновацій в Україні є ПАТ «Приватбанк», який першим в Україні запропонував своїм клієнтам послуги Інтернет-банкінгу «Privat24» та GSM-банкінгу, а також послуги з продажу через мережу своїх банкоматів та POS-терміналів електронних ваучерів провідних операторів мобільного зв'язку, IP-телефонії та ін. [8, с. 13-14].

Серед суттєвих інновацій, впроваджених ПАТ КБ «ПриватБанк», варто виокремити послугу, яка отримала назву «Без монет» і уявляє собою систему електронної решти. Зазначена інновація визнана міжнародним рейтингом Innovation in Banking Technology Awards – 2010 кращою банківською інновацією 2010 року.

Серед інноваційних банківських продуктів і послуг, впроваджених вітчизняними банками, заслуговують на увагу наступні інноваційні продукти та послуги:

– строкові депозити, що поєднуються з відкриттям овердрафту, який може використовуватися клієнтом за термінової потреби в коштах без розірвання договору банківського вкладу (наприклад, вклад «Комбі» Приватбанку);

– структуровані депозити, коли кошти поділяються банком на дві частини: більша, біля 80-90%, вкладається у традиційні фінансові інструменти зі стабільною фіксованою дохідністю, решта депозиту інвестується в опціони на який-небудь базовий актив, як-то нафта, золото, фондові індекси тощо. Ця форма депозиту вже досить поширена у світовій практиці, однак на українському ринку банківських продуктів та послуг ще не впроваджена. Масове поширення зазначеного виду депозитів стримується в основному двома факторами. По-перше, банку необхідно бути активним учасником міжнародних фінансових ринків, мати відповідний досвід та технології роботи. По-друге, для клієнтів встановлюється мінімальний розмір вкладу;

– нова схема заощадження коштів (наприклад, електронна решта «LiqPay» Приватбанку). Сутність системи «Електронна решта» полягає в тому, що під час обслуговування клієнтів банку решта після операції видається тільки купюрами, а «копійкова решта» не видається на руки: замість монет клієнт отримує ваучер-решту. Суму, вказану у ваучері, можна зачислити чи на поточний чи картковий рахунок у Інтернет-банку Приват24, чи на рахунок в LiqPay;

– послуга кеш-менеджмент для корпоративних клієнтів. У функціональному відношенні послуги кеш-менеджменту можна об'єднати у три модулі: інформаційний, трансакційний, супутні операції. Інформаційний модуль надає клієнту відомості про стан рахунків підрозділів компанії у країні та за кордоном, дебетові та кредитові обороти в розрізі валют, накопичує та певним чином обробляє дані для наступного формування аналітичних звітів. Трансакційний дозволяє проводити розрахункові операції, у тому числі за допомогою систем дистанційного доступу до рахунків, та оптимізувати обороти всередині компанії між структурними підрозділами. Супутні послуги можуть включати здійснення банком операцій з нарахування та виплати заробітної плати працівникам компанії, обробку чеків та зарахування їхніх сум на рахунок клієнта, аналіз фінансових показників, потреби щодо капіталу тощо. Слід зазначити, що на українському ринку кеш-менеджмент упроваджується складно. Причинами цього насамперед є чисельні законодавчі обмеження, оскільки безперешкодно перераховувати кошти з рахунку на рахунок, якщо суб'єкти холдингу є окремими платниками податку, неможливо і тому для перерахувань необхідні певні підстави (відповідні договори). Крім того, переваги кеш-менеджменту реалізовуються тільки в тому випадку, якщо компанія всі свої рахунки три-

має в одному банку, який має розгалужену мережу філій, що не завжди доцільно з інших точок зору, зокрема диверсифікації ризиків;

– консолідація різноцільових кредитів фізичної особи або навіть всієї родини в одному банку під нижчі відсотки з метою спрощення організації процесу сплати боргів, проте це є поки що ексклюзивною послугою.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз тенденцій інноваційної діяльності як іноземних, так й вітчизняних банків, дозволяє дійти висновку, що впровадження інновацій в умовах кризи є пріоритетним напрямок діяльності вітчизняних банків, оскільки сприяє підвищенню ефективності банківської діяльності та покращенню конкурентних позицій банківських установ на ринку фінансово-кредитних послуг України.

Наведений аналіз надає змогу дійти висновків, що розвиток інноваційної діяльності вітчизняних банків відповідає світовим тенденціям розвитку банківських інновацій. Серед основних трендів у розвитку банківських інновацій варто виокремити тісний взаємозв'язок банку з клієнтом, інтеграція банку в IT сектор, взаємодія банків з соціальними мережами та залучення новітніх технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 р. No 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.
2. Кузнєцова Л.В. Проблеми активізації процесів розвитку банківських інновацій в Україні Науковий вісник Ужгородського національного університету, с. 9-13
3. Банківська система України: інституційні зміни та інновації: [кол. монографія] / Л.О. Примостка, М.І. Диба, І.В. Крас-нова [та ін.]; за заг. ред. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2015. – 434 с.
4. Єгоричева С.Б., Банківські інновації. Навч. посіб. – К: Центр учбової літератури, 2010. – 208с.
5. Кононенко А.Ф., Кононенко О.Т. стаття «Впровадження інновацій в банківській практиці України та світу».
6. The European Innovation Scoreboard 2016: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/
7. Мошенець О. Інноваційні продукти і технології на ринку банківських послуг / О. Мошенець // Фінансовий ринок України. – 2011. – No 12. – С. 7–8.
8. Лакосник Е. Банковские инновации на развивающихся рынках / Е. Лакосник // Банковская практика за рубежом. – 2006. – No7. – С. 63.
9. Козьменко С. Маркетинг банківських інновацій / С. Козьменко, Т. Васильєва, С. Лєонов, – Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. – No 1. – с. 28.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАСТОСУВАННЯ ТОРГОВИХ СИСТЕМ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF TRADING SYSTEMS APPLICATION IN THE STOCK MARKET

УДК 336.76.07

Шпильова В.О.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки,
фінансів, обліку і аудиту
ЧФ ПВНЗ «Європейський університет»
Філяр С.В.
к.е.н, доцент,
доцент кафедри економіки,
фінансів, обліку і аудиту
ЧФ ПВНЗ «Європейський університет»

У статті обґрунтовано сутність торгової системи та загальних принципів алгоритмічної торгівлі на фондовому ринку, наведені відмінності між механічною та автоматичною торговими системами. Визначені переваги та недоліки застосування механічних торгових систем у біржовій торгівлі на фінансових ринках. Оцінені перспективи та об'єктивні передумови застосування торгових роботів на фінансовому ринку України.
Ключові слова: *торгова система, торговий робот, алгоритмічна торгівля.*

В статье обоснована сущность торговой системы и общих принципов алгоритмической торговли на фондовом рынке, приведены различия между механической и автоматической торговыми системами. Определены преимущества и недостатки применения механических торговых систем для биржевой торговли на финансовых рынках. Оценены перспективы и объективные предпосылки применения торговых роботов на финансовом рынке Украины.
Ключевые слова: *торговая система, торговый робот, алгоритмическая торговля.*

In the article it defined the essence of the trading system and the general principles of algorithmic trading on the stock market, given the differences between manual and automatic trading systems. Studied the the advantages and disadvantages of mechanical trading systems to exchange trading in financial markets. Estimated prospects and an objective preconditions for application the trading robots in the financial market of Ukraine.
Key words: *trading system, the trading robot, algorithmic trading.*

Постановка проблеми. Фондовий ринок є невід´ємною і досить вагомою частиною фінансової системи будь-якої країни. Забезпечення безперервності процесу формування, перерозподілу і використання фінансових ресурсів всередині держави і за його межами є першочерговим завданням для ефективного формування фінансових відносин. Швидкий розвиток національної фінансової системи та її інтеграція в глобальний світовий фінансовий простір виводить на якісно новий рівень питання побудови системи національних фінансових ринків, пошук її ефективної моделі, підвищує роль фінансових інструментів забезпечення торгів на фондових майданчиках.

Підвищення ефективності портфельних інвестицій можна забезпечити застосуванням торговельної стратегії, адаптованої до сучасних умов і ринкових трендів. Правильно обрана торгова стратегія дозволяє мінімізувати ризики прийняття інвестиційних рішень, при цьому підвищити якість визначення моментів входу і виходу з відкритих позицій – з високим прибутком або з мінімальними збитками.

З метою мінімізації ризику прийняття неправильного рішення, викликаного, зокрема, суб'єктивною оцінкою поточної ринкової ситуації, інвестору необхідно використовувати торгові системи, засновані на стику сучасних інформаційних технологій і класичних теорій аналізу фондових ринків.

У наш час з´явилося багато раніше невідомих торгових можливостей і нових інструментів, які знаходять широке застосування на фондових біржах. Зокрема, стало можливим створювати і використовувати не тільки механічні, а й автоматичні торговельні системи, здатні працювати без участі людини. Мова йде не про біржові або позабіржові торгові механізми, а про індивідуальні торгові системи, за допомогою яких здійснюється купівля та продаж цінних паперів окремими учасниками ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженнях з фінансово-інвестиційного менеджменту є проблеми, які досі недостатньо досліджені вітчизняними науковцями. Перш за все, це стосується питань застосування механічних та автоматичних торгових систем на фондовій біржі. Ці проблеми розглядаються на теоретичному і методологічному рівнях у фундаментальних роботах зарубіжних вчених – економістів: Г. Александер, Вілсон Беррі, Н. Дюран, Едвін Дж. Елтон, М. Лауфер, Дж. Пікок, Джеймс Тобін, Т.Дж. Уотшем, Н. Хастінгс, Дж. Холтон, В. Шарп та ін.

Питання програмної торгівлі і створення вітчизняної наукової бази для розвитку й побудови ефективних торгових систем поки що є недостатньо розробленими, незважаючи на велику кількість досліджень, проведених в основному у приватних фінансових компаніях на комерційній основі, а не в навчальних закладах. Приватні компанії не зацікавлені в поширенні своїх результатів і досягнень в даному напрямку через конкуренцію, вважаючи за краще засекречувати результати вдалих розробок у сфері автоматизації біржової торгівлі. Сьогодні відсутній системний підхід до застосування механічних та автоматичних торгових систем і механізму використання індикаторів оцінки стану фондового ринку, що обумовлює актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження переваг та недоліків застосування механічних торгових систем для автоматизації прийняття рішень на фондовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для успішного розвитку фондового ринку велике

значення має ступінь розвиненості його інфраструктури, представленою сукупністю організацій, які обслуговують основних учасників ринку при здійсненні операцій з цінними паперами. До таких організацій традиційно відносять фондові біржі та торговельно-інформаційні системи, як інститути безпосередньої організації торгів.

На сучасному етапі застосовують два основних підходи до визначення терміна «торгові системи». Перший, більш широкий підхід, характеризує поняття «торгова система» як інфраструктуру фондового ринку, другий – характеризує правила, що застосовуються при веденні торгівлі, на основі яких реалізуються програми, що самостійно здійснюють торгівлю (рис. 1).

З розвитком програмного забезпечення для торгівлі на фондовому ринку актуальними стали інші системи, які також називаються торговими. Так, А. Бєляєв і С. Євтушенко наводять наступне визначення: «Торгова система – це ряд взаємопов'язаних правил входу в ринок і виходу з нього, яка в найпростішому вигляді є засобом систематизації і спрощення торгівлі на біржі» [1].

Каленковіч А. наводить інше визначення: «Торгова система – це замінник трейдера на ринку, тобто робот, який торгує фінансовими активами» [2]. Багато авторів таку систему визначають поняттями «механічна торгова система» [3], «автоматична торгова система» [4], «торговий робот» [6]. У цьому аспекті слід зазначити, що між механічною та автоматичною системами є суттєві відмінності (рис. 2).

Таким чином, торгові системи можуть бути автоматичними і механічними. Торговий робот – це узагальнене поняття, що означає програму, яка приймає рішення і здійснює операції з цінними паперами на основі закладеного в ній певного алгоритму.

Класичне визначення механічної торгової системи дається Е. Найманом, який її характеризує так: «Механічна система торгівлі (МТС) – це набір правил, що визначають вхід і вихід з торгівлі» [5].

Більшість авторів припускають, що правильна механічна система торгівлі має характерний і повторюваний набір угод, якщо спиратися на припущення про те, що ситуації на ринку, які відбулися в минулому, будуть мати місце і в майбутньому, то механічна система в своїх статистичних межах буде давати очікувані результати. Механічна торгова система тільки виробляє сигнали щодо купівлі або продажу, ведення самої торгівлі вона не здійснює.

У зарубіжній літературі нарівні з механічними торговими системами зустрічаються визначення систем чорних ящиків і мані-машин (money machine), але ці визначення не характеризують автоматичну систему повною мірою. Термін «чорний ящик» позначає систему, механізм роботи якої прихований. Такі системи, як правило, мають «вхід» для введення інформації і «вихід» для відображення результатів роботи. Будову «чорних ящиків» і їх роботу вивчають за вихідними даними і реакціями системи на різні вхідні дані. Термін «мані-машина» позначає будь-який пристрій (механізм, алгоритм), здатний робити гроші в переносному і прямому сенсі.

Основною відмінністю автоматичної торгової системи (АТС) від механічної є наявність механізму, що відповідає за доставку торгового наказу на біржу. Це дає можливість вести торгівлю без безпосередньої участі людини. Іншими словами, здійснювати автоматичне введення ордерів на біржу або торговельну платформу брокера. Головною перевагою автоматичної торгової системи є її цілісність і самодостатність, тобто вона має закінчений набір програмних та апаратних рішень, необхідних для самостійного функціонування і ведення торгівлі.

Часто трейдери і брокери для позначення АТС використовують назву «торговий робот» чи «торговий автомат». Функціонування однієї АТС уже є програмною торгівлею. МТС торгівлю не здійснює.

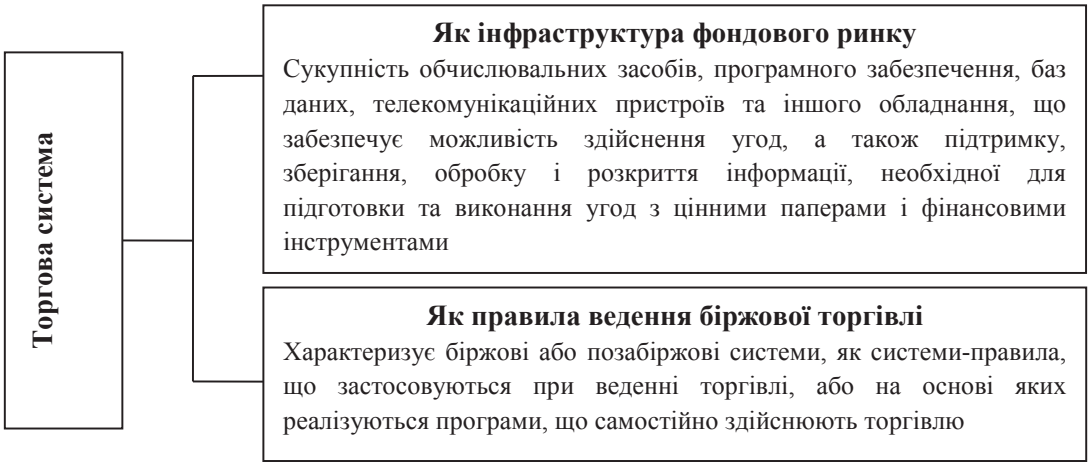


Рис. 1. Підходи до визначення поняття «торгова система»

Також в літературі з біржової торгівлі зустрічається поняття програмної торгівлі (program trading), під якою розуміють «торгівлю на фондовому ринку, при якій розрахункові операції виконують обчислювальні механізми та програмне забезпечення» [2]. Слово «програма» можна інтерпретувати і як заздалегідь підготовлену послідовність кроків, і як комп´ютерну програму.

Нью-Йоркська фондова біржа нещодавно визначала термін «програмна торгівля» дещо інакше – це «портфельна стратегія торгівлі, що втягує в купівлю або продаж від 15 видів акцій, які мають повну ринкову вартість від 1 млн дол. і вище» [6].

У квітні 2007 року Комісія з цінних паперів і бірж США (Securities USA) запропонувала внести зміни у визначення програмної торгівлі і скасувати обмеження на доларовий обсяг торгівлі для заміни вимог спрощеної аудиторської перевірки відповідно до положення 410B (Reports of Listed Securities Transactions Effected Off the Exchange).

Алгоритмічна торгівля на фондових ринках за допомогою роботів розвивається стрімкими темпами. Сьогодні на провідних біржах світу більше 50% угод з цінними паперами укладаються торговими роботами, хоча ще кілька років тому частка таких операцій в біржовому обороті складала не більше 30%.

Завдання будь-якого біржового робота базується на математичній моделі поведінки фондового ринку. Алгоритм зіставляє реальні параметри і визначає кращі для проведення транзакцій моменти. Такими вважаються операції з ймовірністю позитивної прибутковості від 50%. Головне завдання робота – багаторазово здійснювати однотипні угоди, які дозволять отримати гарантовану прибутковість.

До недавнього часу біржову торгівлю здійснювали виключно люди – трейдери, які були уповноважені розпоряджатися грошима на відкритому для торгівлі спеціальному рахунку. Трейдери виставляли ордери на покупку або продаж цінних паперів чи валюти, а брокери задовольняли їх ордера. У кожного успішного трейдера в процесі роботи формувався власний підхід до торгівлі і свої погляди, які відображалися на його торгових методах та стратегіях. Таким чином, біржова торгівля набувала системного характеру. З появою можливості програмної реалізації методів торгівлі, ефективність трейдерів, які використовують такі методи істотно зросла. Зараз ведення торгівлі із застосуванням комплексу програм займає провідні позиції.

Перші біржові роботи з'явилися на початку 1970-х років. В основі цих алгоритмів лежали довгострокові стратегії відстеження трендів, які фіксували будь-які різкі зміни тренда на ринку. Через десятиліття розробники створили алгоритми другого покоління, які стали відстежувати тенденції ринку за різними індикаторами, проявляли відхилення ціни фінансових активів, середніх значень, прораховували вірогідність повернення котирувань до попередніх рівнів.

Третє покоління біржових роботів проявляє присутність патернів на ринку і подає сигнали про їх зміну. «Живих» торговців на біржах стає все менше, оскільки людині складно відстежувати велику кількість транзакцій і стрімку зміну біржових інтерфейсів. Однак, «швидше» не означає «краще». Відомо багато випадків, коли збої в роботі програмного забезпечення призводили до значних збитків трейдерів. Тому головним критерієм ефективності біржового робота є його прибутковість. Такими сьогодні вважаються алгоритми, розроблені на стику математики, фізики, технічного аналізу, фінансів і статистики.

Як правило, механічні торгові системи будуються на інструментах технічного аналізу. Але в даний час найбільш перспективними вважаються МТС на основі нейронних мереж, які використовують складний математичний апарат – можливості такої програми набагато ширше.

Найчастіше фахівці фондового ринку розрізняють два види торгових роботів. Перші з них (їх ще називають торговими радниками або торговими експертами) аналізують ринкову інформацію за заданими розробниками параметрами і дають рекомендації трейдеру щодо купівлі або продажу того чи іншого цінного паперу. В такому випадку трейдер сам приймає рішення про угоду, спираючись на рекомендації робота. У другому випадку

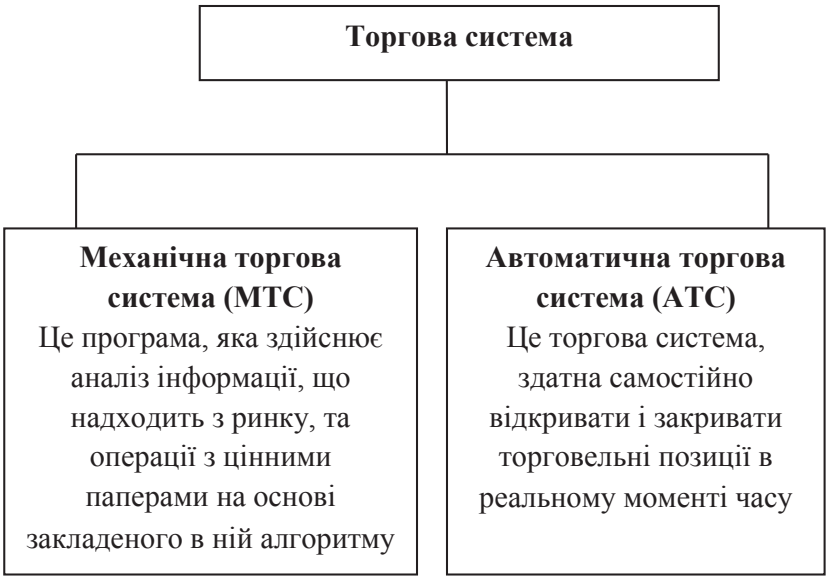


Рис. 2. Види торгових систем

програма повністю бере на себе і виконання операцій з цінними паперами, і ризик-менеджмент (контролює можливі ризики і збитки).

Багато торгових систем продаються в закритій для споживача формі – у вигляді чорного ящика, алгоритм роботи якого недоступний для розуміння. Тому сьогодні на ринку цінних паперів функціонують брокерські компанії та окремі інвестори, які стикаються з необхідністю побудови, тестування і застосування подібних систем.

Програмна торгівля, наприклад, дуже популярна в хеджевих фондах і при денній торгівлі (day trading), де фахівці автоматизують складні стратегії, які було б неможливо здійснити без комп'ютера. Багато брокерських компаній використовують торговельні автомати для проведення арбітражних угод між біржами і для управління власними активами. Наприклад, на ММВБ успішно використовується торговий робот, здатний здійснювати за годину до 4 тис. угод купівлі-продажу.

На фондовому ринку України механічні торгові системи лише починають розвиватися. Так, в конкурсі «Кращий приватний інвестор» у 2013 році взяли участь понад 300 торговців, з яких тільки сім спиралися на торгових роботів. При цьому тільки три з останніх змогли продемонструвати позитивний результат. У Росії на біржах РТС і ММВБ за різними оцінками від 50% до 70% всіх угод здійснюються роботами. На західних біржах цей відсоток доходить до 90% – 95%.

Механічна торгова система надає трейдеру низку незаперечних переваг. По-перше, торговий робот незамінний в ситуації, коли потрібно швидко здійснювати операції і стежити за мінливою інформацією за різними цінними паперами одночасно. На біржах США використання потужних обчислювальних систем для торгівлі навіть стали називати новим терміном – «високочастотна» торгівля. Програма виконує тисячі операцій в секунду, значно випереджаючи за продуктивністю людини. При цьому робот не тільки здійснює угоди, але і збирає історичні дані торгів, аналізує технічні показники за декількома видами цінних паперів одночасно, здійснює складні математичні обчислення, не допускаючи технічних помилок або неточностей. Трейдери, які не використовують механічні системи, часто змушені скорочувати кількість торгових інструментів або збільшувати використовувані тимчасові інтервали, тому користувачі торгових роботів відразу отримують перед ними конкурентну перевагу на біржі. По-друге, на відміну від людини, торговий робот не схильний до емоцій. А саме управління емоціями – одне з найскладніших завдань трейдера, особливо початківця. Робот не боїться збиткових угод, у нього не буває поганого настрою – він чітко відстежує сигнали ринку. По-третє, торговий робот може замінити трейдера на той час, який він фізично не можете провести за комп'ютером – у разі тимчасової відсутності, трейдер не пропустить важливий сигнал на ринку. Крім того, робот не втомлюється і може повноцінно працювати всю торговельну сесію.

Можна виділити й інші позитивні властивості МТС, однак якби торгові роботи мали лише одні переваги, то вже давно витіснили б з ринку людей. У механічних торгових системах також є й суттєві мінуси. Можливі недоліки механічних торгових систем можна детально розглядати в двох ракурсах: перший – це користувачі МТС, другий – це інфраструктура, тобто сервера і біржова торгова система. Якщо для користувачів механічних торгових систем застосування МТС дозволяє отримати нові можливості в торгівлі, то для другої сторони процесу МТС – це реальна проблема, оскільки збільшення числа МТС, які торгують на біржі, значно збільшує кількість заявок і операцій, а це, в свою чергу, підвищує навантаження на устаткування і канали зв’язку.

У країнах з розвиненим біржовим ринком використання МТС є суворо регламентованим, за ними ведеться пильне спостереження. Більш того, багато бірж вводять додаткову плату за використання МТС, які дозволяють суттєво збільшувати кількість укладених угод. Це робиться для того, щоб зменшити навантаження на інфраструктуру, яка забезпечує торги на біржі.

Будь-яка торгова система працює, згідно закладеної в ній логіки, тим алгоритмом, який повідомляє системі як поводитися в тій чи іншій ситуації. Алгоритми для торгових систем пишуться виходячи з отриманих даних про події, які раніше проходили на фондовому ринку. Оскільки в більшості випадків для алгоритмічної складової системи використовується технічний аналіз, то система відкриває або закриває позиції на ринку, ґрунтуючись на сукупності технічних факторів, з яких формується сигнал для здійснення операцій торговельною системою. Коли в результаті виходу новин з’являються фундаментальні передумови зниження котирувань акцій компаній, механічна торгова система може помилково здійснювати операції або не робити їх взагалі, в результаті, наприклад, не буде закрита позиція, яка незабаром може стати досить збитковою і негативно вплинути на загальну стратегію. Виняток становлять системи, об'єднані в нейромережі, які завдяки своїм потужним алгоритмам здатні обробляти величезні масиви даних, в тому числі й текстових, таких як новини від провідних інформаційних агентств щодо підприємств, акції яких торгуються на фондовому ринку.

На сьогоднішній день існують торговельні системи, об'єднані у складні нейронні мережі, які використовують генетичні алгоритми, в яких фільтруються остаточні параметри для контролю над ризиком щодо входу і виходу з позицій. Всі ці опе-

рації здійснюються майже повністю в автоматичному режимі без втручання з боку трейдера, але, як і будь-який інший продукт, створений людиною, алгоритмічна торгова система вимагає банального технічного обслуговування з боку свого творця. Система в процесі її роботи вимагає постійного налагодження і аналізу проведених угод в зазначеному інтервалі, зміни критеріїв для здійснення подальших угод з тим, щоб максимально оптимізувати задуману торгову стратегію.

Не варто втручатися в торговельну систему під час її роботи, оскільки в такому випадку буде складно оцінити її кінцеву ефективність. На даному етапі, механічні торгові системи і трейдери, які ними користуються, працюють в симбіозі. У майбутньому цей зв'язок збережеться в існуючих на сьогоднішній день пропорціях. Так буде тривати доти, доки алгоритмічні системи не почнуть самонавчатися і беззбитково здійснювати операції при виникненні подій на фондовому ринку, які з самого початку не були враховані в торговому алгоритмі системи.

Ще одним недоліком можуть бути помилки в програмному коді торгової системи. Навіть якщо алгоритм був безліч разів протестований і перевірений на працездатність, завжди існує ймовірність, що система дасть збій і почне поводитися непередбачувано, надалі не зможе реагувати на події, що відбуваються на ринку належним чином.

Основний недолік, який відзначають експерти і трейдери, – торговий робот позбавлений інтуїції. Досвідчені трейдери багато операцій на ринку проводять, покладаючись на власний досвід та інтуїцію, що підказує вдалий момент для угоди, навіть якщо на ринку немає відповідних сигналів. Таке «почуття» запрограмувати неможливо.

Навіть якщо покладатися в торгівлі на сигнали ринку, а не на інтуїцію, – написати програму для МТС досить складно. Якщо замовити створення МТС програмісту, не можна бути до кінця впевненим, що він в точності збереже логіку обраної трейдером стратегії і не допустить помилок. Програмісту, швидше за все, доведеться вивчити нову мову програмування. Наприклад, в термінал Quik вбудована можливість створювати механічні торгові системи і для цієї мети створено нову мову програмування – Qpile. Також можливо створити робота і в терміналі SmartTrade. Крім того, можуть виникнути складності при модифікації або розширенні функціональності МТС. Можна купити готового робота, але в такому випадку до всіх недоліків додасться ще й те, що невідомо, яка логіка закладена в програмі.

Крім того, робот не може приймати рішення в нестандартних ситуаціях. Наприклад, якщо про нетом, або відключать електроенергію – робот не може нічого зробити. Трейдер, який торгує вручну, в такому випадку має можливість зателефонувати брокеру і закрити відкриту позицію. Можуть виникнути інші помилки або затримки в роботі, на які робот не зможе відреагувати, і це призведе до незапланованих збитків.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасна біржова торгівля – це високотехнологічний процес. Для того, щоб інвестор міг здійснити операцію, створюються брокерські системи, розробляються різноманітні торгові термінали, здатні впоратися з великим навантаженням, прокладаються високошвидкісні канали зв´язку, вводяться в дію нові технології, і це не дивно, – адже між успіхом і провалом, прибутком або збитками на фондовому ринку часто триває не більше секунди.

З розвитком програмного забезпечення в біржовій торгівлі стали актуальними торгові системи, які являють собою ряд взаємопов'язаних правил входу на ринок і виходу з нього. У найпростішому вигляді торгова система є засобом систематизації і спрощення торгівлі на біржі. Як правило, механічна система використовує інструменти технічного аналізу. Але в даний час найбільш перспективними вважаються роботи на основі нейронних мереж, які використовують складний математичний апарат – можливості такої програми набагато ширше.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беляев А. Принципы построения механических торговых систем / А. Беляев, С. Евтушенко // Валютный спекулянт, 2013. – № 6 (80). – С. 12 – 14.
2. Каленкович А. Модель данных для разработки торговых стратегий / А. Каленкович: [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.0-forex.ru/56.html
3. Моррис Г. Японские свечи: метод анализа акций и фьючерсов, проверенный временем / Г. Моррис. 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. – 256 с.
4. Найман Э. Путь к финансовой свободе: профессиональный подход к трейдингу и инвестициям / Э. Найман. 5-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 476 с.
5. Найман Э. Малая энциклопедия трейдера / Э. Найман. 11-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 455 с.
6. Сафин В.И. Торговая система трейдера: фактор успеха, ForexClub Academy, Академия биржевой торговли / В. И. Сафин. 4-е изд., испр. и доп. – С-Пб.: Питер, 2012. – 243 с.

ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ВЕЛИЧИНУ АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ

EFFECT OF ACCOUNTING POLICY FIXED ASSETS BY THE AMOUNT OF DEPRECIATION

УДК 657.1

Григоревська О.О.
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Київський національний університет технологій та дизайну
Джугля А.Ю.
студентка
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті окреслено основні положення облікової політики підприємства в частині нарахування амортизації на об'єкти необоротних активів. А також проведено обґрунтування вибору методу амортизації на основі використання математичного апарату. На основі чого зроблено висновок, що підприємство, обираючи той чи інший метод нарахування амортизації повинно враховувати оптимально вигідні для нього умови.

Ключові слова: *облікова політика, принцип бухгалтерського обліку, амортизація, необоротні активи, метод нарахування амортизації.*

В статье обозначены основные положения учетной политики предприятия в части начисления амортизации на объекты основных средств. А также проведено обоснование выбора метода амортизации на основе использования математического аппарата. На основе чего сделан вывод, что предприятие, выбирая тот или иной метод начисления амортизации должно учитывать оптимально выгодные для него условия.

Ключевые слова: *учетная политика, принцип бухгалтерского учета, амортизация, внеоборотные активы, метод начисления амортизации.*

The article outlines the main provisions of accounting policy in terms of depreciation on fixed assets objects. A study conducted for selecting the method of depreciation on the basis of mathematics. On this basis it is concluded that the company, choosing a different method.chy depreciation must consider optimum benefit for his condition.

Key words: *accounting policies, accounting principles, depreciation, fixed assets, depreciation method.*

Постановка проблеми. Питання формування облікової політики підприємства завжди були у центрі уваги дослідників. Не є виключенням і сучасні умови функціонування підприємств. Важливою складовою Положення про облікову політику є опис виваженої амортизаційної політики підприємства в частині нарахування амортизації на об'єкти необоротних активів. Дане питання актуалізується швидкою зміною законодавства (особливо податкового), що вимагає ретельного обґрунтування вибору того чи іншого методу нарахування амортизації для забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства, а також отримання максимального ефекту від організації бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з формуванням облікової політики, досліджувались такими науковцями, як М.В. Анісімова, О.О. Буряк, Ю.В. Голозубова, А.Е. Деменкова, О.М. Кундеус та іншими. Не применшуючи їх внесок у розвиток бухгалтерського обліку, зазначимо, що дослідники розглядають загальні питання формування облікової політики підприємства. Ми ж зупинимося на дослідженні основних елементів облікової політики підприємства в частині нарахування амортизації на необоротні активи з урахуванням вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є окреслення основних положень облікової політики підприємства в частині нарахування амортизації на об'єкти необоротних активів. А також обґрунтування вибору методу амортизації на основі використання математичного апарату.

Виклад основного матеріалу. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6] та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [14] облікова політика визначається як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Чинні нормативні документи визначають необхідність формування облікової політики підприємства на основі дотримання ряду принципів. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [14] принципи бухгалтерського обліку – це правила, якими слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності. Отже, вважаємо за необхідне охарактеризувати визначені законодавством принципи бухгалтерського обліку з точки зору амортизації (рис. 1).

Беручи до уваги, що система бухгалтерського обліку забезпечує користувачів повною, правдивою та неупередженою інформацією щодо фінансового стану та результатів діяльності підприємств, зауважимо, що Положення про облікову політику повинно максимально розкрити усі методичні складові, які використовуються підприємством для відображення в системі бухгалтерського обліку нарахування амортизації необоротних активів. Таким чином, пропонуємо в Положенні

про облікову політику сформувати інформацію про амортизацію основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів у розрізі зазначених на рис. 2 складових.

Пропонуємо більш детально розглянути особливості формування інформації у розрізі кожної із запропонованих складових облікової політики підприємства в частині обліку операцій з нарахування амортизації необоротних активів.

Наведений вище підхід до складових облікової політики в частині обліку операцій з нарахування амортизації на необоротні активи має за мету окреслення складових та елементів облікової політики, що включатимуть альтернативні варіанти порядку нарахування амортизації.

1. Класифікацію основних засобів та інших необоротних матеріальних активів для цілей нарахування амортизації наведено в П(С)БО 7. При цьому, в Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів вказано, що підприємство може розширювати зазначену класифікацію, поділяючи у групах (підгрупах) основні засоби на власні, орендовані і такі, що перебувають в експлуатації, запасі, оренді, ремонті, на модернізації, реконструкції, добудові, в частковій ліквідації тощо.

2. Класифікацію нематеріальних активів подано в П(С)БО 8 «Нематеріальні активи».

3. Відповідно до П(С)БО 7 підприємства мають право на самостійне встановлення мінімальної вартості необоротних, відповідно до якої активи відповідно до їх вартості можна поділити на основні засоби та малоцінні (інші необоротні матеріальні активи). Враховуючи, що в податковому обліку мінімальна вартість об'єкта основних засобів становить 6000 грн, на практиці більшість підприємств зазначають саме таку вартісну межу віднесення об'єкта до основних засобів (понад 6000 грн.) або до малоцінних необоротних матеріальних активів (менше 6000 грн.).

4. Відповідно до чинного законодавства строком корисного використання (експлуатації) об'єкта є період часу, упродовж якого підприємство передбачає використовувати об'єкт або кількість одиниць продукції (послуг), які підприємство очікує отримати від використання необоротного активу. Так як термін корисного використання (експлуатації) визначено зважаючи на корисність об'єктів для підприємства, його можна зробити меншим за нормативний термін експлуатації. Отже, термін корисного використання відображатиме задуми керівництва підприємства про використання того чи іншого об'єкта необоротних активів з врахуванням оцінки ринкової ситуації. Зауважимо, що термін корисного використання об'єктів необоротних активів можна переглядати. Крім того, враховуємо,

Принцип бухгалтерського обліку	Інтерпретація змісту принципів бухгалтерського обліку в частині нарахування амортизації
Обачність	Застосування в бухгалтерському обліку методів нарахування амортизації, які повинні запобігати заниженню витрат і завищенню доходів підприємства
Повне висвітлення	Фінансова звітність підприємства повинна містити інформацію про накопичений знос та амортизаційні відрахування, включені до складу витрат протягом звітного
Автономність	Амортизаційні відрахування, що є складовою частиною витрат підприємства, не є особистими витратами його власника (власників)
Послідовність	Постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики в частині відображення операцій з нарахування амортизації. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, і повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності
Безперервність	Нарахування амортизації необоротних активів підприємства здійснюється безперервно протягом строку корисного використання за винятком випадків, передбачених законодавством (починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта необоротного активу, переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію)
Нарахування та відповідності доходів і витрат	Співвідношення амортизаційних відрахувань, відображених у складі витрат, і доходу, отриманого за допомогою використання необоротних активів, дає змогу визначити фінансовий результат діяльності підприємства за певний звітний період
Єдиний грошовий вимірник	Вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій з нарахування амортизації у фінансовій звітності підприємства мають здійснюватись в єдиному
Періодичність	Нарахування амортизації проводиться щомісячно

Рис. 1. Інтерпретація принципів бухгалтерського обліку стосовно амортизації

що для цілей податкового обліку термін корисного використання також обумовлюється Положенням про облікову політику та повинен бути більшим або рівним мінімально можливого терміну.

5. При постановці на облік нових об'єктів необоротних активів встановити їх ліквідаційну вартість досить тяжко з плином часу. Тому часто підприємство в Положенні про облікову політику зазначають про рівну нулю ліквідаційну вартість об'єкта, а вартість, що амортизується − рівну первісній вартості.

6. Під час розрахунку вартості, що амортизується, ліквідаційна вартість нематеріальних активів прирівнюється до нуля, крім випадків:

– коли існує безумовне зобов'язання з боку іншої особи про купівлю такого об'єкта в кінці терміну його корисного використання;

– коли ліквідаційну вартість можна встановити за допомогою даних ринку, а також очікується, що ринок функціонуватиме в кінці терміну корисної експлуатації такого об'єкта.

7. Щодо методів нарахування амортизації, зазначимо, що нормами чинного законодавства передбачаються наступні: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий. Зауважимо, що норми чинного законодавства дозволяють встановлювати різні методи нарахування амортизації для різних груп об'єктів основних засобів (крім земельних ділянок та капітальних інвестицій (незавершених)).

8. Основними методами нарахування амортизації для інших необоротних матеріальних активів встановлено прямолінійний і виробничий. При нарахуванні амортизації на малоцінні необоротні активи та бібліотечні фонди є можливість використовувати наступні методи нарахування амортизації:

– нараховувати у першому місяці використання об'єкта у розмірі 50% вартості, що амортизується та решти 50% вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом;

– нараховувати в першому місяці використання об'єкта 100% його вартості [2].

Документальне оформлення питань облікової політики підприємства здійснюється у вигляді наказу про облікову політику, що є основним внутрішнім документом, та регулює організацію бухгалтерського обліку і повинен бути обов'язковим для виконання усіма підрозділами підприємства. Наказ розробляється головним бухгалтером і затверджується керівником підприємства.

Зауважимо, що незважаючи на те, що саме керівник підприємства є відповідальним за розробку Положення про облікову політику, він також систематично контролює дотримання положень діючої облікової політики, та удосконалює її, що, зазвичай, потребує додаткового навчання осіб, відповідальних за виконання норм облікової політики. Крім того, ефективне впровадження положень облікової політики вимагає відстеження змін законодавства, вчасного реагування на них та інформування заінтересованих користувачів про зміни в обліковій політиці з урахуванням норм чинного законодавства [5].

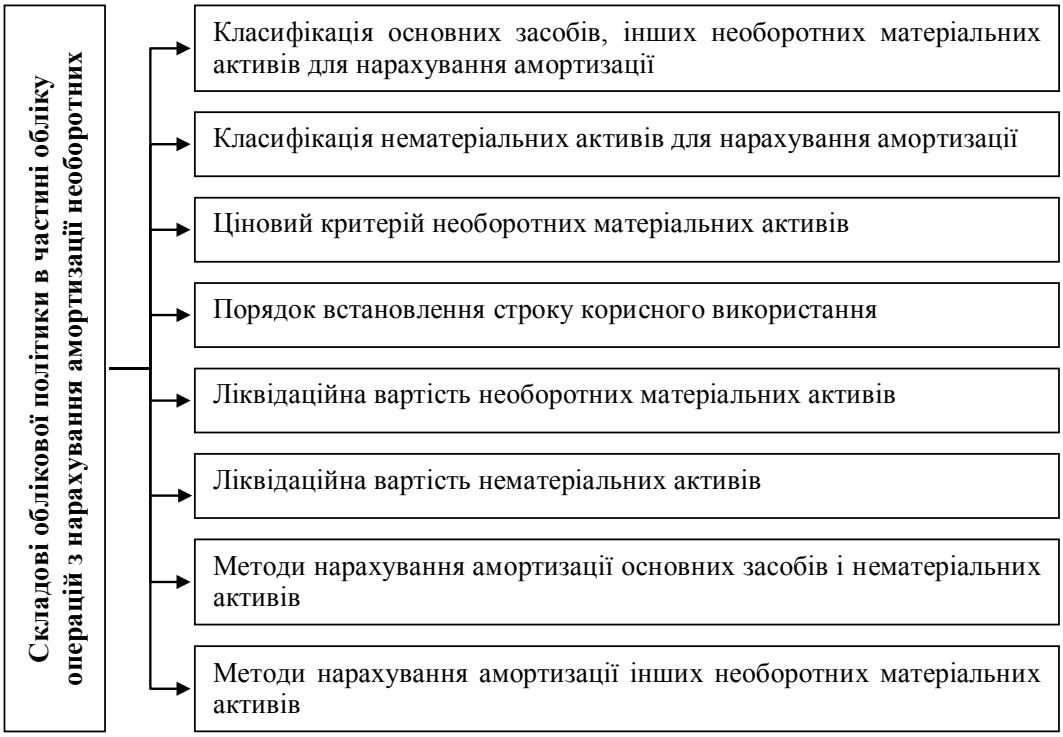


Рис. 2. Формування інформації щодо амортизації необоротних активів у Положенні про облікову політику

Крім того, слід зазначити, що у випадку зміни облікової політики в пояснювальній записці до річної фінансової звітності підприємства необхідно вказати причини та сутність зміни.

Розглянемо особливості вибору між методами нарахування амортизації, які можуть бути вказані у Положенні про облікову політику, та особливості їх впливу на результат діяльності підприємства.

Розрахунок суми амортизації і залишкової вартості основних засобів при різних методах покажемо на прикладі. Собівартість придбаного обладнання 233333 грн., а термін його корисної експлуатації – 5 років. Очікується, що обладнання буде мати ліквідаційну вартість 3000 грн. Припустимо, що очікуваний обсяг виробництва товарної продукції – 2400000 шт. Тоді норма амортизації на одиницю продукції складе: (233333 – 15000): 2400000 = 0,091 грн./шт. Протягом терміну експлуатації фактично виготовлено, кг.: 1-й рік – 380000; 2-й рік – 490000; 3-й рік – 560000; 4-й рік – 510000; 5-й рік – 460000

Основні розрахунки для порівняння наведемо у таблиці 1.

З метою економічно обґрунтованого та ефективного вибору методу нарахування амортизації слід порівняти результати нарахування амортизації для обраного об'єкта. Зауважимо, що найшвидше нарахування амортизації забезпечить зменшення залишкової вартості, наступне – прискорене зменшення залишкової вартості, згодом – кумулятивний метод. Прямолінійний метод та виробничий методи відображають ідентичні результати, якщо обсяги виробництва продукції рівномірно розподілений по роках [7].

Річна сума амортизації за прямолінійним методом однакова протягом усіх років експлуатації об'єкта, залишкова вартість об'єкта основних засобів рівномірно зменшується до досягнення ліквідаційної вартості. Метод прискореного зменшення залишкової вартості забезпечує прискорену амортизацію об'єкта протягом перших років його експлуатації. Цей метод доцільно застосовувати для амортизації об'єктів, яким притаманне швидке моральне устарівання. Метод зменшення залишкової вартості забезпечує швидшу амортизацію, ніж попередній. Ефект від використання кумулятивного методу такий же, як і від використання методу прискореного зменшення залишкової вартості, проте зменшення залишкової вартості відбувається повільніше. Виробничий метод забезпечує справедливий розподіл амортизаційної вартості на виготовлену продукцію, він застосовується насамперед для амортизації основного технологічного устаткування (машин, верстатів) за умови, що об'єми виробленої продукції можуть бути визначені досить точно [7].

Відповідно до ст. 138. Податкового кодексу «Різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів» фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму нарахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності і відповідно зменшується на суму розрахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до норм Податкового кодексу.

Зауважимо, що найбільший вплив на зменшення фінансового результату за результатами розрахунку на початку періоду має метод зменшення залишкової вартості. А найменший – виробничий метод. Проте на кінець періоду ситуація змінюється в протилежному напрямі.

Це означає, що підприємство, обираючи той. чи інший метод нарахування амортизації, повинно враховувати оптимально вигідні для нього умови.

Висновки. Отже, підсумовуючи вищезазначене, стверджуємо, що в Положенні про облікову політику в частині обліку операцій з нарахування амортизації на необоротні активи необхідно відображати основні положення, відповідальність за опис яких, відповідно до діючих нормативних документів, покладена на керівника підприємства. Основою для прийняття рішень про розробку положення про облікову політику повинні бути достовірні дані щодо нарахування амортизації на необоротні активи, що найглибше розкривають складові діяльності підприємств. Це у свою чергу забезпечить довіру усіх заінтересованих користувачів про достовірну, повну та своєчасну інформацію, що міститься у звітності та адекватно відображає результат роботи підприємств.

Таблиця 1

Порівняння методів нарахування амортизації на необоротні активи

Метод нарахування амортизації	Залишкова вартість				
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Прямолінійний	189666,40	145999,80	102333,20	58666,60	15000,00
Кумулятивний	160628,11	102333,20	58666,60	29628,31	15000,00
Зменшення залишкової вартості	134773,14	77844,97	44963,25	25970,77	15000,00
Прискореного зменшення залишкової вартості	139999,8	83999,8	50400	30240	15000
Виробничий	198753	154163	103203	56793	15000

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анісімова М. В. Створення теоретично обґрунтованих методів розрахунку амортизаційних відрахувань [Електронний ресурс] / М. В. Анісімова // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2014. – Вип. 11 (2). – С. 14-21. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2014_11 (2)__4

2. Буряк О. О. Особливості нарахування амортизації основних засобів [Електронний ресурс] / О. О. Буряк // Управління розвитком. – 2014. – № 9. – С. 42-45. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_9_19

3. Голозубова Ю. В. Аналіз методів нарахування амортизації та їх порівняльна характеристика [Електронний ресурс] / Ю. В. Голозубова // Управління розвитком. – 2014. – № 7. – С. 111-114. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_7_45

4. Гуцаленко Л. В. Проблемні аспекти нарахування амортизації необоротних активів [Електронний ресурс] / Л. В. Гуцаленко, І. І. Божок // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1. – С. 176-181. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_1_30

5. Деменкова А. Е. Основні проблеми нарахування амортизації основних засобів в обліку [Електронний ресурс] / А. Е. Деменкова // Управління розвитком. – 2014. – № 14. – С. 144-146. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_14_52

6. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14

7. Карасевич І. В. Проблемні питання обліку та нарахування амортизації основних засобів в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / І. В. Карасевич, Н. В. Шутюк // Наука й економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 71-74. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2013_2_15

8. Карп'як Я. С. Особливості нарахування амортизації основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку підприємств [Електронний ресурс] / Я. С. Карп'як, Л. І. Ріжко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 115-121. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_776_20

9. Кундеус О. М. Облік нарахування амортизації основних засобів [Електронний ресурс] / О. М. Кундеус // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 2. – С. 107-116. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2014_2_20

10. Лубенченко О. Організація обліку амортизації основних засобів на підприємстві [Електронний ресурс] / О. Лубенченко, О. Пузанова // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2015. – Вип. 32. – С. 288-294. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_32_34

11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені наказом Мінфіну України від 30.09.2003р. № 561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=50263&cat_id=50097

12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Мінфіну України від 31.03.2013 № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99

13. Овод Л. В. Оптимальне поєднання методів амортизації основних засобів в амортизаційній політиці промислових підприємств [Електронний ресурс] / Л. В. Овод // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4 (2). – С. 116-120. – Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_4 (2)__25

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Мінфіну України від 27.04.2000р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO7.aspx

15. Сиров В. В. Проблема обґрунтування вибору методів амортизації основних активів у сучасних умовах господарської діяльності [Електронний ресурс] / В. В. Сиров // Управління розвитком. – 2014. – № 4. – С. 23-25. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_4_11

16. Скрипник М. І. Економічний зміст амортизації основних засобів та проблеми її нарахування в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки [Електронний ресурс] / М. І. Скрипник, Н. П. Похілюк // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 297-306. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2013_25_41

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ, ВИХОДЯЧИ З МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

ANALYSIS OF TRENDS AND IMPROVEMENT OF THE INDIRECT TAXATION MECHANISM ACCORDING TO INTERNATIONAL EXPERIENCE

УДК 336.2

Залунін В.Ф.
д.е.н., професор кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
Кононова О.Є.
к.е.н., доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуті основні етапи виникнення непрямого оподаткування в зарубіжних країнах, основні ставки ПДВ в країнах ЄС та представлено аналіз основних досягнень країн ЄС в «фіскальній інтеграції».
Ключові слова: *оподаткування, непрямий податок, ПДВ, акциз, мито, зарубіжний досвід, країни ЄС.*

В статье рассмотрены основные этапы возникновения косвенного налогообложения в зарубежных странах, основные ставки НДС в странах ЕС и представлен анализ основных достижений стран ЕС в «фискальной интеграции».
Ключевые слова: *налогообложение, косвенный налог, НДС, акциз, пошлина, зарубежный опыт, страны ЕС.*

The article describes the main stages of the emergence of indirect taxation in foreign countries, the basic VAT rate in the EU and presents an analysis of the main achievements of the EU «fiscal integration».
Key words: *tax, indirect tax, VAT, excise duty, customs duty, foreign experience, EU countries.*

Постановка проблеми. Питання непрямого оподаткування обговорювалися ще кілька століть тому. Англійські економісти в XVIII в. писали про недоцільність непрямого оподаткування і перехід на пряме оподаткування. Однак, непрямі податки продовжують стягуватися і по теперішній час.

У податковій системі України чільне місце посідають непрямі податки, які є не лише головним джерелом наповнення державного бюджету, але й ефективним інструментом впливу на суспільне виробництво.

Актуальність обраної теми дослідження визначається також тим, що на сьогоднішній день непряме оподаткування є важливим засобом впливу як на економіку в цілому, так і на обсяги споживання населення. Вдосконалення непрямого оподаткування покликане покращати функціонування національної економіки, створити надійну основу для розвитку малого та середнього бізнесу, сприяти отриманню стабільних надходжень до державного бюджету з метою реалізації всіх необхідних загальнодержавних завдань. Проте, на сьогоднішній день система непрямого оподаткування в Україні має низку проблем, які заважають повноцінному економічному функціонуванню держави та її інтеграції в європейський простір, тому пріоритетним є аналіз тенденцій та питань непрямого оподаткування в країнах ЄС. Необхідна побудова такої моделі непрямого оподаткування, яка б найбільше відповідала сучасним економічним умовам; зокрема, результатом упровадження її стало б поєднання високої фіскальної ефективності з одночасним забезпеченням належного регулюючого впливу на соціально-економічні явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження питань податкового забезпечення суспільно необхідних видатків держави зробили видатні представники західної економічної думки: Ш. Бланкарт, А. Вагнер, К. Віксель, Дж. Гелбрейт, Дж. Кейнс, Е. Кларк, А. Лаффер, Е. Ліндаль, Р. Масгрейв, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Р. Харрод, праці яких містять фундаментальні засади формування концептуальних положень для подальших розробок у сфері оподаткування.

Чимало напрацювань щодо дослідження й удосконалення системи непрямого оподаткування в Україні зроблено і вітчизняними науковцями, у тому числі: В.Л. Андрущенком, О.Д. Василиком, В.П. Вишневським, О.М. Десятнюк, Ю.Б. Івановим, А.І. Крисоватим, І.О. Луніною, І.О. Лютим, П.В. Мельником, А.М. Соколовською, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосовим, С.І. Юрієм та ін.

Постановка завдання полягає у висвітленні ролі непрямого оподаткування у європейських країнах, а також дослідженні та розкритті основних етапів виникнення непрямого оподаткування, податкових ставок та проблемних аспектів непрямого оподаткування на нинішньому етапі розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні ПДВ є прийнятим у більш, ніж 140 країнах світу і на нього припадає близько 20% світового обсягу податкових надходжень. Мабуть, тільки податок на прибуток є чільним прикладом застосування у XX столітті податкової політики конвергенції. Майже повсюдне введення ПДВ вважається найважливішою подією в еволюції структури податків у першій половині XX ст. ПДВ є порівняно молодим податком. Більшість з нині діючих податків були введені в практику в XIX столітті. Деякі з них, зокрема акцизи, земельний податок, відомі ще з давніх часів, а ПДВ почали застосовувати лише в XX ст.

Загалом витоки ПДВ ніколи не були чітко визначені, оскільки існує два погляди на зародження даного податку:

1) ПДВ запропонований німецьким підприємцем В. фон Сіменсом в 1918 р.;

2) ПДВ запропонований американським економістом Т. Адамсом в його роботах у період між 1910 і 1921 –1923 рр.

Кілька десятків років ПДВ існував винятково у вигляді ідеї, аж поки французький економіст М. Лоре не довів цей задум до робочого вигляду і не запровадив податок у Франції у 1954 р. Він описав схему дії ПДВ і обгрунтував його переваги перед податком з обороту, що виражаються в усуненні каскадного ефекту при справлянні останнього [1]. Однак, протягом більш ніж десяти років ПДВ застосовувався в експериментальному, так би мовити «локальному» 38 варіанті, а дослідним полігоном для його застосування послужила залежна від Франції африканська держава Кот д'Вуар. Велика географія розповсюдження ПДВ свідчить про його життєздатність та відповідність вимогам ринкової економіки. У Франції ПДВ у тому вигляді, який він має сьогодні, введений 1 січня 1968 р. з набуттям чинності Закону П'ятої Республіки № 66-10. Своєю метою Закон ставив: об'єднати, спростити і узагальнити порядок справляння ПДВ з тим, щоб перетворити його в єдиний і сучасний податок на виробничі витрати [2]. Важливим кроком у поширенні ПДВ було підписання в Римі договору про створення Європейського економічного співтовариства (1957 р.), згідно з яким країни-учасниці повинні були гармонізувати свої податкові системи на користь створення спільного ринку, що поклало початок широкому розповсюдженню ПДВ на економічному просторі. У 1967 р. друга директива Ради ЄЕС проголосила ПДВ головним непрямим податком Європи, зобов'язуючи всіх членів Співтовариства до 1972 р. ввести даний податок у свої податкові системи. Рада також висловила сподівання, що нова система призведе до зростання зовнішньої торгівлі, якій раніше перешкоджала складна система податку з обороту. Після прийняття директиви, країни, що не входили в ЄЕС такі, як Австрія, Швеція, Греція також внесли деякі зміни до системи адміністрування ПДВ або як доповнення до уже існуючих систем, або в якості заміни власних національних податкових структур. У тому ж 1967 р. ПДВ почав функціонувати в Данії, в 1968 р. у ФРН [3, с. 16] (роки впровадження ПДВ в деяких країнах світу наведені в табл. 1). Шоста директива Ради ЄЕС 1977 р. остаточно затвердила базу сучасної європейської системи обкладення ПДВ, чим сприяла уніфікації адміністрування даного податку в Європі. Останні уточнення в механізмі обкладення ПДВ відбулись у 1991 р. завдяки Десятій директиві, її положення були включені у податкове законодавство усіх країн-членів ЄЕС. У 1983 р. у журналі «U.S. News & World Report» була опублікована стаття під назвою «Що не так з системою?», в якій були розглянуті альтернативи тодішньої податкової системи в США, посилаючись на такі проблеми, як складність податкового законодавства та значне зменшення надходження доходів до бюджетів. Однією із альтернатив, зазначених у статті, був ПДВ, який до того часу широко використовувався в Європі та інших розвинутих країнах [4].

Таблиця 1

Впровадження ПДВ в зарубіжних країнах (за Оксенюк О.І.)

Країна	Рік запровадження	Назва податку
Австралія	2000	GST (Goods and Services Tax)
Великобританія	1973	VAT (Value Added Tax)
Данія	1967	Moms (Merværdiafgift)
Ізраїль	1976	Ma'am
Індія	2005	VAT (Value Added Tax)
Канада	1991	GST (Goods and Services Tax)
Нідерланди	1969	BTW (Belasting over de toegevoegde waarde)
Німеччина	1968	MwSt./USt. (Mehrwertsteuer)
Нова Зеландія	1986	GST (Goods and Services Tax)
Росія	1992	НДС (Налог на добавленную стоимость)
Франція	1954	TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée)
Україна	1992	ПДВ (Податок на додану вартість)
Швеція	1969	Moms (Mervärdesskatt)

У радянські часи 20-х рр. XX ст. стягувався промисловий податок, який представляв собою складну конструкцію, що складається з двох цілком незалежних частин: патентного збору та зрівняльного збору. Найбільший інтерес в рамках нашого дослідження представляє зрівняльний збір як вид непрямого податку.

Зрівняльним збором товар обкладався на всіх стадіях його обороту, платниками виступали всі агенти виробництва і обігу, включаючи окремі підприємства, об'єднання (трести), об'єднання трестів (синдикати), оптові ланки торгівлі. Цим зрівняльний збір відрізнявся від акцизу, який представляв собою фіксовану надбавку до ціни товару на користь скарбниці.

Зрівняльний збір сплачувався з суми господарського обороту і представляв собою, по суті, податок з обороту – форму більш прогресивну, ніж акциз, що дозволяє більш рівномірно обкладати всі товари.

У світовій практиці податок з обороту еволюціонував у податок на додану вартість. У господарській практиці Радянського союзу еволюція була зворотною – в бік зближення податку з обороту з акцизом. Податкова реформа 1930 р. полягала, перш за все, у злитті існуючих на той час акцизів

зі зрівняльним збором в єдиний податок з обороту, який за своєю природою виявився ближче до акцизу, ніж до податку з обороту власне.

По-перше, він нерівномірно лягав на різні галузі виробництва, орієнтуючись головним чином на предмети споживання, по-друге, він нерівномірно обкладав всі ланки обороту, а зосереджувався в одній, оптовій ланці, звільняючи від оподаткування виробництво. Роль податку з обороту в СРСР в різні періоди істотно змінювалася в кількісному і якісному відношенні: в 1930 році він становив до 40% доходів бюджету, в 1935 р – 70%, в 1940 р – 59%, в 1947 р – 62%, в 1953 р – 31,1%, у 1980 році – 31,1%, в 1986 р – 21,8%, зменшуючись або збільшуючись в прямій залежності від зростання і зниження роздрібних цін.

Податкова політика провідних країн з розвиненою економікою в наш час спирається на теоретичні постулати економіки пропозиції, відповідно до яких для боротьби з кризовими явищами кінця 1970-х – початку 1980-х рр. повинні радикально знижуватися податкові ставки. Крім того, зовнішньоекономічна кооперація європейських країн спонукає їх будувати податкову політику на основі постійних консультацій між країнами, враховуючи інтереси розвитку регіонального економічного союзу. Сьогодні податкова політика всіх розвинених країн спрямована на створення сприятливого податкового клімату, стимулювання заощаджень та інвестицій.

Зростає значення регулюючої функції оподаткування, в зв'язку з чим здійснюються спроби перенесення основної ваги оподаткування з корпоративного сектора економіки на домашні господарства, загального зниження податкового навантаження, введення різного роду пільг стимулюючого і соціального характеру. Вважається, що зниження податкових ставок сприятливо відбивається:

– на стимулах до праці та ділової активності;

– на збільшенні обсягу продукції, що випускається, підвищенні продуктивності праці;

– на збільшенні споживання внаслідок зростання неоподатковуваного доходу;

– на більш ефективне використання державного бюджету, що знижує необхідність державного втручання в сприятливі сектори економіки;

– на рівні цін і інфляції;

– на співвідношенні легальної і «тіньової» економіки [5, с. 7].

Прояви фінансово-економічної кризи, що почалася у 2008 р, в розвинених країнах долаються в тому числі шляхом реформування податкових систем. У підсумковій декларації саміту «Групи двадцяти» з «фінансових ринків і світової економіки» (2008 р.) пропонується застосовувати заходи в сфері оподаткування з метою стимулювання внутрішнього попиту при збереженні стабільних доходів, а також антициклічні заходи. Податкові органи повинні розширювати практику обміну податковою інформацією.

Середня величина податкового тягаря за країнами ЄС, яка вимірюється як частка податків у ВВП, в 1995 – 1999 рр. стійко зростала. Реалізовані згодом реформи, націлені на зменшення оподаткування трудових доходів населення й поліпшення функціонування ринків капіталу, сприяли зниженню цього співвідношення в більшості країн ЄС. При цьому у всіх країнах підвищувалася частка податків на споживання. В останні десятиліття простежується тенденція до підвищення ставки ПДВ. Так, в 2000 р. в порівнянні з 1991 р. ставки ПДВ підвищилися в 11 країнах західної Європи з 17, знизилися – в двох країнах (Норвегія та Нідерланди) і залишилися без зміни в чотирьох країнах. Частка податку на додану вартість у ВВП становить від 7 до 8%. Частка ПДВ в країнах ЄС поступово зростає, при цьому максимальна межа частки зростає швидше, а з 2005 р. намітилося зниження нижньої меж. Це пов'язано з прийняттям в Євросоюз країн Східної Європи і зростанням економіки в ці роки [5, с. 11-12].

У країнах ЄС податки класифікуються за джерелами як податки на споживання, податки на трудові доходи і податки на доходи з капіталу. Податки на споживання стягуються з транзакцій між виробниками і споживачами. Базою для обчислення податків на трудові доходи (податків на доходи з фізичних осіб, з фонду оплати праці і обов'язкових внесків на соціальне забезпечення) виступає трудовий дохід; сплачують їх працівники і роботодавці. Ефективна податкова ставка з доходів від капіталу і підприємництва визначається як результат ділення загального обсягу всіх податків, що стягуються з доходів домогосподарств і організацій від заощаджень та інвестицій, на обсяг потенційно оподатковуваного капіталу і доходу від підприємництва в національних рахунках. У загальну суму податків включають також податок на доходи корпорацій. Найбільш масштабним джерелом є оподаткування оплати найманої праці, що забезпечує до половини доходів. Причому значення цього джерела найбільш велике в країнах з високим співвідношенням податків до ВВП. Податки на споживання складають від чверті до третини податкових доходів в більшості країн ЄС. Їх надходження найбільш істотні в таких країнах, як Греція, Ірландія, Португалія, Великобританія, в яких частка податків на трудові доходи найбільш низька. Питома вага податків на споживання висока також в більшості східноєвропейських країн, особливо в Словаччині та Угорщині. Поряд зі зниженням частки непрямих податків в європейських країнах змінювалася також їх структура. Мита і акцизи набули регулюючого значення при загальному скороченні їх частки в бюджетних доходах. Якщо в кінці XIX ст. в промислово розви-

нених країнах питома вага митних зборів в податкових доходах бюджетів доходила майже до 50%, то на початку 1990-х рр. він скоротився у США до 1,6%, у Великобританії – до 1,2, в Японії – до 1,3, у ФРН – до 2,5, у Франції – до 7,6%. Питома вага акцизів у податкових доходах бюджетів індустріальних країн, в 1960-і рр. становила близько 30%, скоротилася до 16-18%. З кінця 1960-х рр. більшість оборотних податків замінюється податком на додану вартість, який став основним за обсягом платежів [6, с. 271-272]. Роль непрямих податків у наповненні бюджетів безпосередньо залежить від рівня економічного розвитку країни.

Дослідження, проведене американським економістом Р. Гуда на початку 1980-х рр., показало, що значення непрямих податків з точки зору наповнення бюджетів особливо велике в країнах з низьким рівнем економічного розвитку, особливо при виконанні зовнішньоторговельних операцій. Ця закономірність наочно пояснюється графічною моделлю, запропонованою Р. Г. Гаджиєвим [7, с. 24-25]. Вона ілюструє висновок про підвищення фіскальної ролі непрямого оподаткування в країнах, що розвиваються з відносно низьким рівнем доходів. При цьому прогресивне пряме оподаткування має обмежене значення внаслідок недостатності податкової бази і штучного збільшення, внаслідок цього, прямого оподаткування в низькодохідних областях. В. В. Коровкін зазначає, що співвідношення прямого і непрямого оподаткування має відповідати рівню економічного розвитку, в іншому випадку може виникнути різке збільшення бюджетного дефіциту і загострення соціально-економічних проблем [6, с. 277].

Порядок справляння податку на додану вартість має країнові особливості, пов'язані з практикою податкового адміністрування і рівнем розвитку економіки. У Великобританії платник податків зобов'язаний зареєструватися як платник ПДВ, якщо оборот перевищує 60 тис. фунтів ст. Встановлено три ставки податку. За ставкою 0% обкладаються операції з продуктами харчування, книгами, паливом, золотом, цінними паперами, благодійність і деякі ін. Ставка 5% встановлена на операції з паливом і енергією, використовуваними в домашніх господарствах. Ставка 17,5% є стандартною і застосовується щодо більшої частини товарів і послуг. В Іспанії ПДВ обкладаються будь-які підприємства, які продають товари або надають послуги, а також імпортні операції. Декларації з ПДВ здаються щоквартально. Стандартною є ставка в 16%. Знижені ставки встановлені для операцій з продуктами харчування (7%), на послуги житлового будівництва, транспорту, туризму; для операцій з товарами першої необхідності (4%); на товари і послуги, пов'язані з експортом (0%). За підвищеними ставками обкладаються предмети розкоші й автомобілі. Звільняються від ПДВ медичні послуги, освіта, банківські послуги, благодійність.

В Італії ставки ПДВ також диференційовані: основна ставка – 20%; знижені ставки 10% і 4% застосовуються в спеціальних випадках; експорт товарів і міжнародний транспорт оподатковуються за нульовою ставкою. Не підлягає оподаткуванню купівля-продаж акцій і облігацій, земель та діючих підприємств, кредитування.

Особливістю Франції є низький рівень прямого оподаткування при високому навантаженні за непрямими податками. Їх частка в податкових доходах бюджету становить 60%. В основному, це надходження ПДВ, питома вага яких досягає 45%. Частина ПДВ розподіляється до місцевих бюджетів. Дрібні підприємства звільнені від його сплати. Податок застосовується до всіх операцій виробничого і комерційного характеру. Угоди, які не є комерційними, не обкладаються ПДВ. Стандартна ставка встановлена в розмірі 19,6%, знижені ставки 2,1% і 5,5% застосовуються для послуг, що надаються готелями туристичного класу на продукти харчування, книги, отрутохімікати, енергію, транспорт та ін. Система пільгових відрахувань за ПДВ поширюється на нафтопродукти, крім нафтопродуктів, що використовуються у виробничому циклі.

Основна ставка ПДВ в Німеччині в 2007 р. підвищена з 16% до 19%, з метою фінансування витрат на вирівнювання умов розвитку східних земель. Знижена ставка застосовується по відношенню до операцій з основними продовольчими товарами, а також книжково-журнальної продукцією (7%). При невеликих оборотах підприємці платять за ставкою, що становить 80% від основної, або звільняються від сплати. Від сплати ПДВ звільнені підприємства сільського і лісового господарства, товари, що експортуються. У 2011 р. у ФРН була висунута ініціатива щодо реформування податку на додану вартість шляхом скасування численних виключень та пільг в його правозастосовчій практиці [8].

В умовах глобалізації комерційної діяльності нагальною потребою стає гармонізація податкових систем, координація національних податкових політик, зближення рівнів оподаткування, способів визначення податкової бази, характеру послуг податкових пільг.

Великих успіхів у цій сфері досягли в країнах ЄС та Північної Америки. Цілі податкової гармонізації в ЄС полягають в наступному:

а) скасування податкових кордонів для того, щоб створити рівні конкурентні умови для господарюючих суб'єктів;

б) об'єднання і уніфікація внутрішнього ринку ЄС як основного двигуна інтеграційних процесів в регіоні;

в) приведення у відповідність структури податкових систем, порядку справляння основних видів податків у всіх країнах співтовариства.

Одним з основних напрямків податкової гармонізації в ЄС є гармонізація стягнення непрямих податків: ПДВ і акцизів. В рамках ЄС використовуються три законодавчих компонента: директиви (основні напрямки), регулюючі постанови і Європейський суд.

У розрахунках ПДВ застосовується непрямий метод розрахунку або заліковий метод за рахунками. У цьому випадку обов'язкове заповнення рахунків-фактур для отримання права на відшкодування ПДВ, сплаченого на використовувані комплектуючі та інші речові компоненти продукції. Платником ПДВ є покупець. Повна гармонізація податку передбачає існування загальної податкової бази, загального порядку розрахунку і приблизно рівних ставок. Оскільки ставки ПДВ сильно розрізняються (від 15% в Люксембурзі до 25% в Швейцарії), повна гармонізація оподаткування доданої вартості поки не досягнута.

Сьогодні у країнах Європи ПДВ відводиться роль не стільки фіскального, скільки регулюючого інструменту в макроекономічному масштабі. Це стосується також застосування знижених ставок за певними операціями з продуктами харчування, друкованою продукцією та ін. В таблиці 2 наведені діючі стандартні ставки ПДВ.

ПДВ створювався як податок, що охоплює всі стадії виробництва і реалізації продукції. Однак, досвід його застосування в деяких країнах показав, що це не обов'язково. Наприклад, в Індії, Індонезії, Колумбії і деяких інших країнах ПДВ застосовується тільки в обробній промисловості, в Перу – тільки в оптовій торгівлі. Марокко не поширює його на роздрібну торгівлю. У Бразилії федеральний ПДВ використовується тільки в обробній промисловості, але на рівні штатів встановлюється ПДВ в роздрібній торгівлі. Таким чином, він може перетворюватися в двоступеневий або навіть в одноступінчатий податок, наближаючись до іншого родинного йому непрямому податку – податку з продажів [6, с. 287].

Найбільш значущими досягненнями «фіскальної інтеграції» в ЄС є: уніфікація зовнішньої митної політики; прийняття модельного закону з ПДВ (з встановленням єдиної нижньої планки для ставки цього податку в розмірі 15%). Значна робота щодо гармонізації проведена в сфері міжнародних податкових відносин. Програма створення «фіскального союзу», оголошена лідерами Німеччини та Франції, містить три установки: суворий контроль за дотриманням балансу доходів і витрат бюджету; гармонізація контрольної роботи податкових органів країн-членів ЄС (з акцентом на інтенсифікацію обміну інформацією між податковими органами і проведення спільних податкових розслідувань); узгодження єдиних принципів визначення податкової бази по податку на прибуток і введення однакового податку на фінансові операції [9].

Таблиця 2

Ставки ПДВ у державах-членах ЄС (за Оксенюк О.І.)

Країна	Ставка ПДВ	
	Базова, %	Пільгова, %
Австрія	20	10
Бельгія	21	6; 12
Болгарія	20	9
Великобританія	20	5
Данія	25	-
Естонія	20	9
Ірландія	23	4,8; 9; 13,5
Іспанія	21	4; 10
Італія	21	4; 10
Кіпр	18	5; 8
Латвія	21	12
Литва	21	5; 9
Люксембург	15	3; 6; 12
Мальта	18	5; 7
Нідерланди	21	6
Німеччина	19	7
Польща	23	5; 8
Португалія	23	6; 13
Румунія	24	5; 9
Словаччина	20	10
Словенія	20	8,5
Угорщина	25	5; 18
Фінляндія	24	10; 14
Франція	19,6	2,1; 5,5; 7
Чехія	21	15
Швеція	25	6; 12

Висновки з проведеного дослідження. На підставі вивчення досвіду застосування непрямих податків в розвинутих країнах можна зробити наступні висновки.

1. Модернізація системи державного управління в розвинених країнах відбувається в напрямку активного використання податкових інструментів у механізмі регулювання економічного розвитку. Орієнтація західних суспільств на соціальний компроміс сприяла зміні ролей прямого і непрямого оподаткування, яке виражається в перекладенні за допомогою прогресивної шкали прямих податків основного фіскального тягаря на найбільш забезпечені верстви населення, що дозволило використовувати зростаючі бюджетні ресурси для реалізації соціальних програм, державних замовлень, інвестицій.

2. Особливо велике значення непрямих податків з точки зору наповнення бюджетів для країн, що розвиваються, а недостатність податкових баз для прогресивного прямого оподаткування компенсується посиленням тяжкості прямого оподаткування для населення з низькими доходами.

3. В останні десятиліття поряд зі зниженням частки непрямих податків в розвинутих країнах змінилася їх структура. Скоротилося фіскальне

значення мит і акцизів, які стали в більшій мірі виконувати регулюючі функції. Зросла роль податку на додану вартість, який формує доходи бюджетної системи.

4. У країнах Європи податку на додану вартість відводиться в більшій мірі не фіскальна, а регулююча функція з метою створення рівних конкурентних умов для господарюючих суб'єктів, уніфікації внутрішнього ринку ЄС. Поряд зі стандартною в більшості країн застосовуються знижені ставки податку за певними операціями, пільгує певні види діяльності і оборот товарів особливої соціальної значущості, що забезпечують певний рівень прогресивності податку. Порядок розрахунку ПДВ передбачає застосування інвойсного методу визначення податкової бази, оформлення рахунків-фактур для отримання права на податкові відрахування. У ряді країн встановлено обов'язкову реєстрацію платників ПДВ. Відносно зовнішньоторговельних операцій, які є об'єктом оподаткування ПДВ, застосовується принцип країни призначення – товари, що експортуються, оподатковуються за нульовою ставкою, а імпортовані оподатковуються за тими ж ставками, що і вироблені всередині країни аналогічні товари.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко Л. І. Порівняння податку на додану вартість та податку з обороту: [Електронний ресурс] / Л. І. Бойко, Ю. А. Возіянова – Режим доступу до ресурсу: http://www. nbuv. gov. ua/portal/soc_gum/biznes/2010_1/2010/01/100117. Pdf

2. Tuan Minh Le. Value Added Taxation: Mechanism, Design, and Policy Issues: [Електронний ресурс] / Tuan Minh Le // Washington D.C. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: http://www1.worldbank.org/publicsector/LearningProgram/PracticalIssues/papers/Value20added%20taxation/Value%20Added%20Taxation.doc

3. James K. Exploring the origins and global rise of VAT / K. James // Tax Analyst. – 2011. – № 2. – С. 15–22.

4. Оксенюк О. І. Фіскальна ефективність податку на додану вартість в економіці України: дис. канд. ек. наук: 08.00.08 / Оксенюк Оксана Ігорівна – Львівський національний університет імені І.Франка, 2015. – 231 с.

5. Тютюрюков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран / Н.Н. Тютюриков. – М.: Дашков и К, 2010. – 176 с.

6. Коровкин В. В. Основы теории налогообложения / В. В. Коровкин. – М.: Экономист, 2006. – 576 с.

7. Гаджиев, Р.Г. О соотношении прямого и косвенного налогообложения / Р. Г. Гаджиев. // Финансы. – 2000. – № 3. – С. 24-25.

8. Зверев А. В. Налоговая и бюджетная система ФРГ: развитие и реформы / А. В. Зверев. // Финансы. – 2012. – № 5. – С. 68-73.

9. Кашин В. А. Фискальный союз и интенсификация процесса интеграции / В. А. Кашин. // Финансы. – 2012. – № 3. – С. 28-32.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ОБЛІКУ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

FEATURES OF REALIZATION OF ACCOUNT OF PUBLIC PROCUREMENT IN BUDGETARY ESTABLISHMENTS

УДК 657:336.132

Тополенко Н.М.
к.н.держ.упр.,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування
Університет митної справи та фінансів
Мартинюк О.М.
магістр
Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуто особливості здійснення бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Визначено етапи організації та проведення державних закупівель. Проведено аналіз нормативно-законодавчої бази, яка регулює процеси проведення обліку та тендерних процедур. Розглянуто особливості обліку публічних закупівель в бюджетних установах. Досліджено ефективність та раціональність організації бухгалтерського обліку державних закупівель.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, публічні закупівлі, державні закупівлі, бюджетна установа, документація, законодавство.*

В статье рассмотрены особенности осуществления бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях. Определены этапы организации и проведения государственных закупок. Проведен анализ нормативно-законодательной базы, регулирующей процессы проведения учета и тендерных процедур. Рассмотрены особенности учета публичных закупок в бюджетных учреждениях. Исследована эффективность и рациональность организации бухгалтерского учета государственных закупок.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, публичные закупки, государственные закупки, бюджетное учреждение, документация, законодательство.*

In the article the features of realization of accounting are considered in budgetary establishments. The stages of organization and realization of the public procurement are identified. The analysis of normatively-legislative base that regulates the processes of realization of account and tender procedures. The features of account of public procurement are considered in budgetary establishments. Efficiency and rationality of organization of accountingof the public procurement are investigational.

Key words: *accounting, public procurement, government procurement, budgetary establishment, documentation, legislation.*

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік у бюджетних установах є складовою обліку в державному секторі України. Основним завданням обліку у процесі фінансово-господарської діяльності бюджетної установи є забезпечення своєчасного, точного, повного відображення всіх господарських операцій у бухгалтерських документах та використання виділених коштів з бюджетів різних рівнів за цільовим призначенням.

Правильно організований бухгалтерський облік в бюджетних установах є запорукою ефективності їх діяльності. Крім того, функціонування бюджетних установ в Україні в нових економічних умовах вимагає збалансованого, цільового та максимально ефективного використання фінансових ресурсів.

Однією з основних та вагомих елементів використання фінансових ресурсів є придбання товарів та послуг шляхом здійснення публічних закупівель. Бюджетна установа кожного року зобов'язана чітко та обґрунтовано формулювати свої потреби у відповідних товарах і послугах для свого результативного функціонування, показувати їх вартість державі. Державні закупівлі є одним із основних факторів впливу на розмір бюджету держави, тому їх процес здійснення має бути чітко організованим, контрольованим та правильно обліковуватись в бюджетній установі.

На сучасному етапі бюджетні установи, організації й державні підприємства допускають порушення при здійсненні публічних закупівель матеріалів та послуг і мають особливості відображення їх в обліку. Відповідно до цього, дослідження особливостей обліку державних закупівель на сьогодні є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До недавнього часу в Україні працювала нормативно-правова та інституційна база, що регулювала «паперові» процедури державних закупівель. Однак, як свідчить практика, формальна відповідність українського законодавства не гарантувала прозорих, ефективних і справедливих процедур закупівель, а також не сприяла вирішенню найголовнішої проблеми у сфері державних закупівель – викоріненню системної корупції. У зв'язку з цим нашою державою був взятий курс на реформування державних закупівель шляхом запровадження системи електронних торгів.

Питанню дослідження особливостей обліку публічних закупівель на сьогодні приділяється недостатня увага науковців. Питання організації процедур публічних закупівель як в «паперових», так і електронних умовах, в наукових працях досліджували такі вітчизняні вчені: Л. Катроша, Н.І. Чухрай, Р.Р. Ларіна, В.В. Смиричинський, В.В. Морозова, Н.Б. Ткаченко, В.Т. Александрова, П.Т. Германчук, А.Г. Кальченко, Є.В. Крикавський. Особливості відображення в бухгалтерському обліку публічних закупівель та контроль за їх здійсненням в бюджетних установах розглянуто в працях вітчизняних науковців, а саме:, В.І. Голіков, І.А. Зіміна, Т.В. Канаєва, Ю.Д. Маляревський, В.С. Рудницький, О.І. Сідень, Л.М. Сімченко, В.В. Ольховська, М.В. Фатеєв та інші. Проте,

вітчизняний бухгалтерський облік матеріалів та послуг, придбаних шляхом публічних закупівель, у бюджетній сфері на сучасному етапі вимагає вдосконалення, що зумовлює актуальність питання та вказує на необхідність подальших досліджень у сфері публічних закупівель.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та висвітлення порядку обліку публічних закупівель в бюджетних установах та пошук шляхів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до пункту 12 частини першої ст.2 Бюджетного кодексу України бюджетні установи – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету [1].

Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ має ряд особливостей, що в свою чергу впливають на побудову бухгалтерського обліку. Бюджетні установи є неприбутковими організаціями та функціонують на правах державної власності. Бюджетні установи та організації мають за мету надання нематеріальних послуг для задоволення потреб населення, а не отримання прибутку від власної діяльності.

Основним завданням обліку у процесі фінансово – господарської діяльності бюджетних установ є забезпечення своєчасного, точного, повного відображення всіх господарських операцій у бухгалтерських документах та використання виділених коштів з бюджетів різних рівнів за цільовим призначенням.

Бухгалтерський облік в бюджетних установах має свої специфічні особливості:

– організація обліку в розрізі статей бюджетної класифікації;

– окремий облік отриманих асигнувань з бюджетів різних рівнів та власних надходжень;

– розподіл обліку видатків за джерелом покриття;

– окремий облік касових та фактичних видатків;

– контроль виконання кошторису видатків;

– сувора відповідність обліку і звітності вимогам нормативних документів;

– галузеву специфіку обліку в установах культури, науки, освіти, управління;

– відсутність попередньої оплати за товари, послуги, виконані роботи [2, с. 112].

Ведення бухгалтерського обліку публічних закупівель в бюджетних установах та складання звітності ґрунтуються на використанні наступних принципів: законність, достовірність, повнота бухгалтерського обліку, дата операції, прийнятність вхідного балансу, превалювання сутності над формою, суттєвість, доречність, відкритість, сталість, правильність, обережність, незалежність, співставність, безперервність, окреме відображення активів і пасивів.

Бюджетні установи є первинною ланкою бюджетної системи країни та беруть участь у виконанні як дохідної, так і видаткової частини бюджету відповідно до затвердженого кошторису – основного планово-фінансового документу, який підтверджує повноваження кожної установи щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і напрями витрачання коштів [3, с. 93].

Слід зазначити, що основними нормативними документами, відповідно до яких організується облік у бюджетних установах, є Бюджетний кодекс України та Закон про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Бюджетним кодексом регулюються відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів та розгляду звітів про їх виконання, а Закон про бухгалтерський облік визначає правові засади організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні.

У бюджетній сфері протягом останніх років відбулися такі перетворення: змінилось бюджетне законодавство; впроваджено казначейське обслуговування бюджетних коштів та облік зобов'язань розпорядників коштів у системі органів казначейства; створено централізовану модель управління державними ресурсами через єдиний казначейський рахунок. Загалом в бюджетній сфері процеси реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності відбуваються повільніше, ніж того вимагає сьогодення.

Також варто зазначити, що державне регулювання процесу здійснення публічних закупівель відбувається набагато швидшими темпами. Так, на зміну Закону України «Про здійснення державних закупівель» від 20.04.2014 р. № 1197-VII, прийшов новий Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII (далі – Закон «Про публічні закупівлі»). Основною метою нового закону є забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції. Найголовнішою новацією Закону «Про публічні закупівлі» стала практично повна автоматизація процесу проведення тендерних закупівель, яка забезпечує їхню прозорість та доступність, що дозволяє зменшити чисельність прихованих махінацій у відповідній сфері.

Предмети публічних закупівель, відповідно є об'єктами бухгалтерського обліку в бюджетних установах, які повинні пройти всі його стадії. Предмет закупівлі – товари, роботи чи послуги, що закуповуються замовником у межах єдиної процедури закупівлі, щодо яких учасникам дозволяється подавати тендерні пропозиції або пропозиції на переговорах (у разі застосування переговорної

процедури закупівлі). Предмет закупівлі визначається замовником у порядку, встановленому Уповноваженим органом [4].

Для більш повного розуміння, на нашу думку, доцільно навести визначення економічної сутності поняття «державні закупівлі», яке полягає в наступному: «державні закупівлі – це процес замовлення державними органами товарів (робіт, послуг), необхідних для їх повного та ефективного функціонування, за оголошеними умовами конкурсу, які передбачають виконання всіх поставлених замовниками умов для учасників торгів у рамках добросовісної конкуренції з метою забезпечення ефективності та максимальної економії державних коштів».

Процес проведення публічних закупівель в Україні регулюється Законом України «Про публічні закупівлі». Хоча у чинному Законі не визначено стадій державних закупівель, однак з практичної точки зору можна виділити 8 послідовних стадій:

1. Визначення потреб замовника та вивчення ринку щодо предмету закупівлі.
2. Формування і затвердження кошторису (програми, плану використання державних коштів).
3. Підготовка і затвердження річного плану державних закупівель.
4. Обрання і проведення процедур закупівель на підставі затвердженого кошторису та річного плану державних закупівель.
5. Визначення переможця процедури закупівлі.
6. Укладання договорів про закупівлю та звітування.
7. Виконання договорів про закупівлю та контроль за виконанням договорів про закупівлю.
8. Відображення в бухгалтерському обліку операцій із закупівлі товарів та послуг.

Товари та послуги, що закуповуються замовником з року в рік, як правило, є типовими (насамперед, це стосується бюджетних установ та організацій). Тому, основне завдання замовника, – вірно визначитися з конкретними предметами закупівлі, відповідно до встановленого «Порядку визначення предмету закупівлі», затвердженого наказом Міністерством економічного розвитку від 17.03.2016 р. № 454. Одночасно з визначенням предмета закупівлі йде робота з визначення конкретних технічних вимог до нього, а також кваліфікаційних вимог до потенційних постачальників [5].

Кошторис, програма та план використання коштів є основними плановими документами, які надають повноваження замовникам на отримання коштів і здійснення видатків, визначають обсяги та напрямки спрямування коштів. Для замовників, що фінансуються з державного або місцевих бюджетів, застосовується «Порядок складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 р. № 228 зі змінами.

Річний план закупівель товарів, робіт і послуг – це комплекс взаємопов'язаних показників, які відображають процес державних закупівель, що здійснюються конкретним замовником протягом бюджетного року, а також з виділенням окремих видів закупівель, що будуть передбачатися у бюджетних призначеннях кількох відповідних бюджетних періодів.

Річний план закупівель товарів, робіт і послуг складається замовником, як правило, після затвердження кошторису витрат. План закупівель та зміни до нього (у разі внесення) узгоджуються з фінансовим підрозділом організації – замовника, затверджується тендерним комітетом, підписується головою та секретарем комітету та оприлюднюється на веб-порталі закупівель протягом 5 робочих днів з дати затвердження. Впродовж року закупівлі товарів, робіт і послуг здійснюються замовниками відповідно до річного плану закупівлі. Форма річного плану та інструкції щодо його заповнення визначені наказом Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Про затвердження форм документів у сфері публічних закупівель» 22.03.2016 р. № 490 [6].

Звіт про результати є ключовим документом, який фіксує завершення процедуру закупівлі (з укладенням договору чи її відміною) та є підставою для здійснення оплати договору ДКСУ, а також здійснення наступного контролю за дотриманням процедури закупівлі відповідними контролюючими органами. Як і більшість інших документів, що складаються в процесі закупівлі звіт підлягає оприлюдненню у відповідності до вимог ст. 10 Закону «Про публічні закупівлі» – протягом трьох днів з дня складання. Крім цього, інформацію для аналізу державних закупівель можна отримувати з державного статистичного спостереження (форма 1-торги), яка заповнюється всіма замовниками та подається до органів статистики.

Загалом етапи організації та проведення публічних закупівель є достатньо доступними та зрозумілими. Але звернемо увагу на те, як відбувається облік предметів закупівлі в бюджетній установі, після укладання договорів про закупівлю та фактичного їхнього отримання. Слід зазначити, що ні у Законі України «Про публічні закупівлі», ні в інших законодавчих актах для державної сфери, не приділено уваги питанням обліку товарів та послуг, придбаних шляхом публічних закупівель.

Типовими предметами закупівлі для бюджетних установ є такі товари і послуги: комунальні послуги – теплопостачання, водопостачання і водовідведення, електроенергії, природного газу, також закупівля відповідних нематеріальних активів та запасів, різні будівельні та ремонтні роботи.

Облік надання комунальних послуг замовнику відбувається за такими правилами. Відповідно до Інструкції щодо застосування кодів еконо-

мічної класифікації видатків бюджету за кодами економічної класифікації видатків 2271 «Оплата теплопостачання» здійснюється оплата послуг теплопостачання, за КЕКВ 2272» Оплата водопостачання і водовідведення» – оплата послуг з водопостачання і водовідведення, 2273 «Оплата електроенергії» – плата за електроенергію (у тому числі за освітлення вулиць), включаючи оплату послуг з її транспортування, а за КЕКВ 2274 «Оплата природного газу» – оплата природного газу, включаючи оплату послуг з його транспортування, оплата скрапленого (балонного) газу. Застосування коду економічної класифікації видатків здійснюється залежно від предмету договору та видів робіт, за які здійснюється оплата.

Відповідно до бюджетного законодавства право бюджетних установ на витрачання бюджетних асигнувань, передбачених у кошторисах поточного року, припиняється 31 грудня поточного року. У разі надходження коштів на реєстраційний рахунок по загальному фонду за КЕКВ за операціями, що були проведені у минулих бюджетних періодах, отримані кошти спрямовуються в дохід державного бюджету. Рахунки, надані на оплату комунальних послуг, відображаються в обліку бюджетної установи в тому місяці, у якому вони надійшли, згідно розділу № 3 ст. 57 гл. 10 Бюджетного кодексу України [7].

При цьому складаються наступні бухгалтерські проведення (табл. 1):

Таблиця 1

Облік комунальних послуг в бюджетній установі

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
	Дт	Кт.
2.	3.	4.
Виставлений рахунок бюджетній установі за комунальні послуги (у грудні поточного року)	364	712
Сплачено бюджетною установою за комунальні послуги у січні наступного року (погашення дебіторської заборгованості)	311	364
Водночас проводиться запис на зменшення фінансового результату	431	642

У фінансовій звітності бюджетної установи заборгованість за надані послуги з тепло-, водопостачання, відповідно до угоди, має відображатись у рядку 010 Звіту про заборгованість за бюджетними коштами, форма № 7д, № 7м, Наказ Міністерства фінансів України «Порядок складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» від 24.01.12 р. № 44 [8].

Облік необоротних активів також відбувається за стандартними правилами вказаними законодавством щодо обліку бюджетних установ. В бюджетних установах аналітичний облік необоротних активів залежить від облікової групи. Економічно однорідні необоротні активи згруповані за обліковими групами, які представлені у Плані рахунків та субрахунків. Об'єкти основних засобів враховуються на рахунку 10, до якого відкриваються відповідні субрахунки. Інші матеріальні необоротні активи обліковуються на рахунку 11 за економічно однорідними групами (субрахунки 111-119). Для обліку нематеріальних активів призначений рахунок 12 «Нематеріальні активи», до якого відкриваються субрахунки: 121 – «Авторські та суміжні з ними права»; 122 – «Інші нематеріальні активи».

Для раціональної організації обліку необоротних активів, перш за все, необхідно забезпечити своєчасне й правильне оформлення первинних документів на всі операції їх надходження і руху. Інформація в облікові регістри переноситься після перевірки первинних документів за формою і змістом.

Для обліку руху необоротних активів використовується порівняно невелика кількість первинних документів. Це, в першу чергу, документи з обліку основних засобів, передбачені «Інструкцією зі складання типових форм з обліку та списання основних засобів, що належать установам і організаціям, які утримуються за рахунок державного або місцевих бюджетів» від 02.12.1997 р. № 125/70, а також документи типових міжвідомчих форм з обліку розрахункових операцій та матеріальних цінностей (рахунки-фактури, накладні, акти тощо). В окремих випадках застосовують документи довільної форми. Для аналітичного обліку основних засобів в бухгалтерії установи ведуть типові форми первинних документів: Форми № ОЗ – 1 до форми № ОЗ – 12.

Усі документи, якими оформляється рух необоротних активів, повинні складатися відповідно до вимог «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» від 24.05.1995 р. № 88, своєчасно затверджуватися керівником установи і передаватися до бухгалтерії для відображення в облікових регістрах і звітності.

Синтетичний облік необоротних активів ведеться у книзі Журнал-головна у розрізі окремих субрахунків. Узагальнення операцій з надходження необоротних активів відображається в меморіальних ордерах № 4, 6, 8. Операції з вибуття та внутрішнього переміщення узагальнюються в меморіальному ордері № 9. Дані меморіальних ордерів заносяться до Журнал-головної. При комп'ютеризації обліку з цією метою використовують відповідні машинограми: «Головна книга», «Оборотна відомість основних засобів» [9, с. 74-86]. Розглянемо типову кореспонденцію рахунків при надходженні необоротних активів (табл. 2).

Відповідно, після проведеного обліку, необоротні активи відображаються у балансі бюджетної установи (форма № 1).

Таблиця 2

Типова кореспонденція рахунків при надходженні необоротних активів

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
	Дт.	Кт.
2.	3.	4.
Оприбуткування необоротних активів від постачальників (сума без ПДВ):		
– Оплачені шляхом попередньої оплати	101-122	364
– Оплачені після отримання	101-122	675
Одночасно здійснюється запис (сума без ПДВ):		
– Оплата коштами загального фонду	801,802	401
– Оплата коштами спеціального фонду	811-813	401
ПДВ:		
– Під час оплати коштами загального фонду	801,802	364(675)
– Під час оплати коштами спеціального фонду	811-813	364(675)

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на сьогодні в обліку бюджетних установ відбуваються незначні етапи реформування системи обліку державних закупівель. Це означає, що облік у відповідних установах, не є досконалим та ефективним у своєму використанні.

Також слід зазначити те, що облік публічних закупівель проводиться на загальних засадах обліку, що є також негативним. Тому, на це слід звернути увагу та певним чином намагатися відокремлювати дану сферу об'єктів у обліку. Її відокремлення дасть змогу точніше проводити аналіз проведення державних закупівель, а також збільшить ступінь контролю за їх здійсненням, цим самим спростить їх форму обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України: кодекс від 08.07.2010 р. № 2456 – VI: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 – Назва з екрану

2. Момот Л. В. Основні напрями модернізації обліку бюджетних установ у сучасних умовах господарювання / Л. В. Момот // Науково-практичний журнал «Регіональна економіка та управління». – Донецьк, 2014. – С. 111-114.

3. Радецька О.О. Особливості обліку та контролю в бюджетних установах / О.О. Радецька // Вісник хмельницького національного університету. – 2013. – № 3, Т.1 – С. 92-94.

4. Про публічні закупівлі: закон України від 25.12.2015р. № 922-VIII: [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/922-19 – Назва з екрану.

5. Порядок визначення предмета закупівлі: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 17.03.2016 р. № 454: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0448-16 – Назва з екрану.

6. Про затвердження форм документів у сфері публічних закупівель: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 22.03.2016 р. № 490: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0449-16 – Назва з екрану

7. Бухгалтерський облік витрат на комунальні послуги в бюджетній організації: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.uspikh-audit.com/ – Назва з екрану

8. Порядок складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів: наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2012 р. № 44: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12 – Назва з екрану

9. Артюх О.В. Облік в бюджетних установах: навч. посіб. /О.В. Артюх, В.Ф. Максімова, Т.В. Черкашина – Одеса: ОНЕУ, 2013 р. – 264 с.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

CURRENT PROBLEMS OF ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS IN THE ENTERPRISES

УДК 657.1:336

Москалюк Г.О.
к.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку та аудиту
Одеський національний
економічний університет
Чердакоглова М.І.
студентка
Одеський національний
економічний університет

У статті досліджуються існуючі проблеми формування та обліку фінансових результатів підприємств. Розглянута сутність економічної категорії «фінансові результати діяльності» з урахуванням поглядів провідних науковців. Окреслено вітчизняні підходи та методи формування фінансових результатів, які є зрозумілими та доступними для іноземних партнерів та інвесторів. Зроблений огляд нормативно-правової бази щодо поставлених питань.

Ключові слова: *фінансові результати, організація обліку, прибуток, доходи, витрати, фінансовий звіт.*

В статье исследуются существующие проблемы формирования и учета финансовых результатов деятельности предприятий, рассмотрена сущность экономической категории «финансовые результаты деятельности» с учётом взглядов ведущих ученых. Очерчены отечественные подходы и методы формирования финансовых результатов, которые понятны и доступны для иностранных партнёров и инвесторов. Сделан обзор нормативно-правовой базы.

Ключевые слова: *финансовые результаты, организация учета, прибыль, доходы, расходы, финансовый отчет.*

The existing problems of forming and accounting for financial results of enterprise's activity are investigated in the article. The economic category «financial results» is considered, taking into account the looks of leading scientists. The article contains description domestic approaches and methods of forming financial results, which are clear and accessible for foreign partners and investors, review of corresponding regulatory framework.

Key words: *financial results, organization of accounting, income, profits, costs, financial report.*

Постановка проблеми. У процесі подальшого розвитку ринкових відносин усі підприємства України зіткнулися з рядом проблем щодо визначення фінансових результатів та відображення їх у обліку. Тому що одним з найважливіших показників, що характеризує ефективність фінансової діяльності підприємства, є фінансовий результат: прибуток чи збиток. Фінансовий результат діяльності – це найважливіший показник, що цікавить всіх користувачів облікової інформації.

Наукової проблеми з визначенням фінансових результатів, на перший погляд, не існує. Всім давно відомо, що метою бізнесу або ж підприємництва є прибуток, однак трактування понять прибутку та збитків, як категорій у економічній теорії, в законодавчих і нормативних документах (зокрема, положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку), навчальній та науковій літературі наводиться різне.

Фінансовий результат будь-якого підприємства відображає ефективність його господарювання за всіма напрямками діяльності, є основою його економічного розвитку і зміцнення фінансових відносин з контрагентами. Фінансова основа для самофінансування діяльності підприємства створюється саме зростанням фінансового результату, тим самим реалізовуючи розширене відтворення. Враховуючи те, що на законодавчому рівні питання обліку фінансових результатів достатньо вирішено, наукові дискусії та напрацювання науковців з приводу пошуку шляхів зростання та стабілізації фінансових результатів не втихають, слід відмітити наявність дискусійних питань та положень, що потребують уточнення та додаткового вивчення. Актуальними постають питання формування методичних підходів визначення фінансових результатів в обліковій та контрольній системі підприємства, вирішення яких впливає на зміцнення економічного стану суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з обліком фінансових результатів, є предметом постійного обговорення серед науковці і практиків у сфері економіки та управління підприємством. Проблемні питання формування фінансових результатів, їх обліку розглядали у своїх працях таки вітчизняні та зарубіжні науковці, як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, А.Г. Загородній, С.В. Івахненков, Г.Г. Кірейцев, Л.І. Лавріненко, С.О. Левицька, Є.В. Мних, Н.В. Пошерстник, О.П. Рудановський, В.В. Сопко та ін.

Постановка завдання. Провідні вчені внесли вагомий внесок у розвиток обліку фінансових результатів, проте залишається чимало невирішених питань, котрі потребують детального дослідження та надання пропозицій для практичної діяльності у зв'язку з постійною зміною нормативної бази. Так, зокрема, потребує уточнення питання понятійно-категоріальний апарат, додаткового вивчення обліку фінансового результату, у т.ч. його складових – доходів та витрат, за ПСБО та МСФЗ тощо. Головною метою статті є спроба окреслити такі вітчизняні підходи та методи формування фінансових результатів, які є зрозумілими і доступними для іноземних партнерів та інвесторів та які дозволять ефективно управляти ефективністю діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Достовірність формування фінансового резуль-

тату є основою принципів і правил бухгалтерського обліку, обов'язкового дотримання яких вимагає законодавча база, зокрема, концептуальні основи складання та подання фінансових звітів, міжнародні стандарти фінансової звітності, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку тощо.

Розуміння сутності поняття «фінансовий результат» – одна з головних передумов формування відповідних напрямків його обліку, контролю, аналізу та можливості здійснення своєчасного управлінського впливу на окремі його складові заради підвищення ефективності діяльності підприємств. Трактування поняття «фінансовий результат» завжди було неоднозначним, в тому числі в історичному контексті.

Визначення фінансового результату, як підсумок діяльності господарюючого суб'єкта, історично привело до співіснування різних трактувань. Економічний зміст даного поняття залежить від цілей, досліджуваних у процесі господарської діяльності, від категорії користувача облікових даних, для якого проводилося виявлення фінансового результату та від набору облікових прийомів, якими володіє та чи інша облікова система [13, с. 223].

Порівняльний аналіз визначення сутності поняття «фінансові результати» різними науковцями наведено у табл. 1 (узагальнено на підставі [1, 2, 5-10]).

Отже, фінансовий результат на сьогоднішній день розглядають з декількох точок зору, – як:

1) зміна величини (приросту чи зменшення) власного капіталу,

2) результат зіставлення доходів і витрат,

3) прибуток або збиток, тобто форма вираження фінансового результату),

4) результат статутної діяльності підприємства (виручка мінус витрати на виробництво і реалізацію продукції),

5) зміна величини чистих активів підприємства,

6) додаткова вартість, створена у процесі виробництва та здійснення операцій фінансово – кредитного характеру,

7) ціна капіталу та інших виробничих факторів [10, с. 37].

Огляд нормативно-правової бази також показав, що в законодавстві України термін «фінансові результати» детально не розглядається, в окремих нормативно-правових актах з бухгалтерського обліку наведено сутність понять «прибуток» та «збиток».

Узагальнюючи надбання вчених-економістів з питань визначення даного поняття, пропонуємо використовувати наступне визначення: фінансові результати – це виражений в грошовій формі якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності організації шляхом зіставлення доходів та витрат, що виступає у формі прибутку чи збитку.

Одним з досить важливих аспектів організації аналітичного обліку фінансових результатів на підприємстві є їх обґрунтована класифікація. Підходи до класифікації фінансових результатів за різними ознаками містять суперечливі моменти, навіть на

Таблиця 1

«Фінансові результати» з точки зору різних науковців

№ з/п	Науковець	Сутність поняття
1	Бутинець Ф. Ф.	Прибуток або збиток організації. Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті
2	Борисов А. Б.	Підсумки господарської діяльності підприємства або його підрозділів, приріст (зменшення) вартості власного капіталу. Визначаються шляхом співставлення витрат з отриманими доходами
3	Кондраков Н. П.	Відображає зміну власного капіталу за визначений період в результатів виробничо-фінансової діяльності підприємства
4	Скасюк Р. В.	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства
5	Загородній А. Г., Вознюк Г. Л.	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.
6	Опарін В. М.	Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотне явище характеризує збиток. Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат
7	Пушкар М. С.	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності
8	Мочерний А. Д.	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках
9	Лондар С. Л., Тимошенко О.В.	Приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період
10	Чебанова М. С., Василенко С. С.	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства
11	Худолій Л. М.	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством
12	Ткаченко Н. М.	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності

законодавчому рівні, так, наприклад, у 2013 році втратив чинність П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», в якому визначались основні види фінансових результатів, а у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» запропоновано інший перелік показників, який досить сильно відрізняється від того, що застосовувався раніше. Так, за НПСБО передбачено оновлений перелік показників, зокрема: валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування, прибуток від припинення діяльності після оподаткування, чистий фінансовий результат, інший сукупний дохід до оподаткування, інший сукупний дохід після оподаткування і сукупний дохід.

Відповідно до НП(С)БО 1, який не передбачає відображення надзвичайних фінансових результатів з Плану рахунків виключено відповідні рахунки, але не запропоновано відповідних прийомів для відображення таких витрат і доходів у разі їх виникнення.

На сьогоднішній день нормативно-правові акти, що регламентують порядок визначення результатів діяльності підприємства, взагалі не містять класифікації фінансових результатів, що могла б бути використана для створення ефективних інформаційних облікових моделей. На думку автора [5], класифікація фінансових результатів, у першу чергу, необхідна для прийняття відповідних рішень користувачами, а тому повинна мати групування за певними ознаками, які підвищать аналітичність отриманої інформації.

На сьогоднішній день існує два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства, які мають деякі модифікації у різних країнах світу:

1) метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати-випуск») – передбачає визначення прибутку (збитку) згідно принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто як різниця між доходами й витратами звітного періоду.

За цим підходом порівнюються доходи з витратами, які були понесені для отримання цих доходів. Визначення фінансового результату за методом «витрати-випуск» передбачає існування двох способів:

– перший спосіб називають «лінійним», оскільки він передбачає порівняння випуску з минулими витратами з відображенням знову створеної вартості загальною сумою з наступною деталізацією;

– другий спосіб використовується у бухгалтерському обліку з відображенням за дебетом споживання підприємством минулої праці й сторонніх витрат та знову створеної вартості за її елементами.

Суб'єкти господарювання в Україні розраховують фінансовий результат саме за методом «витрати-випуск» в рамках синтаксичної парадигми.

2) метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів) – передбачає визначення приросту власного капіталу у звітному періоді, як різниці між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду, тобто розраховується різниця, тобто якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток.

У більшості країн світу чистий прибуток є ключовим показником фінансових результатів підприємства. В рамках світових досліджень запропоновано та досліджено три концепції його розрахунку (табл. 2). Саме ці підходи закріплені у основних вітчизняних нормативних документах, зокрема у НП(С)БО 1, П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 17 «Податок на прибуток», а також у Плані рахунків та Інструкції по його застосуванню, яким передбачено порядок визначення та обліку фінансового результату аналогічно зарубіжній практиці.

Основні особливості розрахунку фінансового результату методом «витрати-випуск»:

– розрахунок фінансового результату діяльності підприємства без визначення фактичної собівартості виготовленої, відвантаженої та реалі-

Таблиця 2

Основні світові концепції розрахунку чистого прибутку [3, с. 31]

№ з/п	Назва концепції	Основні характеристики та особливості концепції
1	Синтаксична	Доходи і витрати визнаються в міру здійснення господарських операцій з дотриманням класифікації за видами діяльності для їх постійного порівняння. Впровадження національних П(С)БО враховує цей підхід і трансформує систему визначення й відображення прибутку у звітності.
2	Семантична	Досліджуються можливості використання показника прибутку для аналізу ефективності діяльності підприємства за допомогою фінансових коефіцієнтів і максимізації його в певних умовах ринку.
3	Прагматична	Вивчаються процеси прийняття рішень та прогнозуванням майбутньої діяльності підприємства. З огляду на це, показник прибутку – необхідний елемент процесу прогнозування грошових потоків, окупності капіталу і оцінки ризику інвестицій. При цьому постає проблема його оцінки, вибір якої залежить від мети прогнозу і його користувачів. Для прогнозування структуру прибутку у багатьох випадках найчастіше використовується теперішня вартість як найбільш прийнятна.

зованої продукції, що істотно зменшує трудомісткість облікового процесу;

– достовірне визначення за даними фінансової звітності новоствореної вартості.

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів. При цьому доходи та витрати відображають в обліку та Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) на дату їх виникнення, а не на дату надходження або сплати грошових коштів (згідно принципу нарахування). Проблема повноти та своєчасності відображення в бухгалтерському обліку витрат і доходів є однією з основних проблем обліку фінансових результатів.

Під бухгалтерським прибутком розуміють фактичний приріст власного капіталу протягом звітного періоду, який визначається за даними бухгалтерського обліку. Методика його розрахунку відпрацьована десятиліттями і спрямована на те, щоб власники, які відлучені від управління підприємством, могли отримати правдиву інформацію про прибуток, на частку якого вони мають право, а достовірність цієї інформації могли б підтвердити зовнішні аудиторії. Наслідком цього є те, що в бухгалтерському обліку відображаються лише ті доходи і витрати, які можуть бути точно визначені й обчислені [6, с. 143].

Визначення доходу у кожній з країн відбувається відповідно до власних нормативних документів, але обов'язково є присутніми два спільні критерії: сума доходу може бути достовірно визначена, очікується надходження майбутніх економічних вигід.

Питання, пов'язані з обліком та відображенням витрат, зумовлюються тим, яка облікова система прийнята на підприємстві: директ-костинг або стандарт-костинг, які витрати включають до собівартості, а деякі ні. Саме тому, для обліку фінансових результатів досить важливим є раціональний вибір облікової політики: вибір методу амортизації, методу оцінки вибуття запасів, нарахування резерву сумнівних боргів і т.ін. Все це істотно впливає на фінансовий стан, підприємства та у подальшому знаходить своє відображення у фінансовій звітності підприємства.

Згідно з діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських фінансові результати формуються в розрізі окремих видів діяльності, кожному з яких притаманні певні доходи і витрати. Діючий при цьому принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, одночасно з високим ступенем деталізації даних, створює зручну для складання фінансової звітності систему, яка є максимально наочною для управлінських прийняття рішень.

Досліджуючи облік фінансових результатів, спостерігаємо існування безліч дискусійних питань, зокрема, на практиці існує певна невідповідність між ознаками видів діяльності, доходів, витрат та формування фінансових результатів. Тобто у нинішніх умовах проблемним залишається питання щодо неузгодженості класифікації видів діяльності та субрахунків обліку доходів, витрат та фінансових результатів, на яких вони формуються.

Недоліком формування фінансового результату в діючому Плані рахунків бухгалтерського обліку Самохін Л.В. вважає те, що в ньому на субрахунках 791 «Результат операційної діяльності» та 792 «Результат фінансових операцій» фактично об'єднані по два види діяльності підприємства, а саме: на субрахунку 791 – основна та інша операційна діяльність, а на субрахунку 792 – фінансова та інвестиційна діяльність. Тому до робочого Плану рахунків підприємства необхідно внести доповнення [11]:

– до субрахунку 791 відкрити два рахунки третього порядку: 7911 «Результат від операційної діяльності» та 7912 «Результат від іншої операційної діяльності»;

– до субрахунку 792 відкрити два рахунки третього порядку: 7921 «Результат від інвестиційної діяльності» та 7922 «Результат від фінансової діяльності».

Згідно із НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4] у статті «Інші доходи» показується дохід від реалізації фінансових інвестицій, неопераційних курсових різниць та інші доходи, що виникають, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства, тобто на субрахунку 793 «Результат іншої звичайної діяльності» частково відображаються доходи і витрати від інвестиційної діяльності.

Для того, щоб підприємство могло чітко визначати обсяг та ефективність інвестицій, можна розділити інвестиційну діяльність на основну інвестиційну діяльність та іншу інвестиційну діяльність та деталізувати таку інформацію на субрахунках третього порядку 793 рахунка.

Також проблемою при формуванні фінансових результатів є те, що багато підприємств не створюють резерв сумнівних боргів за дебіторською заборгованістю, тобто дебіторська заборгованість включається до підсумку Балансу за первісною вартістю. Це призводить до завищення валюти Балансу. Тобто, визначення суми резерву сумнівних боргів, – необхідна умова діяльності будь-якого підприємства, яке має дебіторську заборгованість. Цей резерв створюється як джерело погашення частини дебіторської заборгованості, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Механізм розрахунку суми резерву викладено в п. 8 і 9 П(С)БО 10»Дебіторська заборгованість», а приклад наведено в додатку до цього Положення.

Резерв сумнівних боргів формується підприємством на дату балансу. У міжнародній практиці існують 2 метода списання безнадійних боргів:

1. Метод прямого списання. Згідно з цим методом безнадійний борг відображається на рахунках у той період, коли вірогідно відомо, що рахунок не буде оплачений. Попередня оцінка безнадійних боргів не здійснюється. Цей метод є простим у використанні, але має певні недоліки: не може бути застосований у бухгалтерському обліку України, оскільки він порушує принцип відповідності доходу витратам періоду, робить неможливим відображення дебіторської заборгованості у Балансі за чистої вартістю реалізації і є достатньо складним при визначенні моменту часу, коли дебіторську заборгованість можна вважати безнадійною.

2. Метод нарахування резерву. Саме цей метод був запозичений ПСБО 10 у міжнародних стандартах. Згідно з цим оцінка очікуваної величини безнадійних боргів здійснюється на основі загальної дебіторської заборгованості з використанням двох підходів:

– виходячи з даних «Звіту о прибутках та збитках» (в Україні – «Звіту про фінансові результати» («Звіту про сукупний дохід»));

– виходячи з даних «Балансу».

В першому випадку пріоритет віддається дотриманню принципу відповідності, а в другому – принципу обачності. Згідно з ПСБО 10 в Україні облік безнадійної бухгалтерської заборгованості, пов'язаної з реалізацією товарів, робіт, послуг, здійснюється методом створення резерву сумнівних боргів на підставі даних Балансу, між тим закордоні компанії більш користуються оцінкою на основі загальної величини продажу (другий підхід) [12].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на підставі проведеного дослідження можна зробити такі загальні висновки.

1. Фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Інформація про результати діяльності відображається у фінансових звітах підприємства та є загальнодоступною інформацією для визначення рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, є головним джерелом інформації для потенційних партнерів.

2. З метою покращення та підвищення ефективності обліку фінансових результатів доцільним вважаємо:

– на законодавчому рівні закріпити сутність поняття «фінансові результати», уточнити перелік показників, які їх характеризують.

– розширити перелік класифікаційних ознак, які дозволять в майбутньому розробити систему та механізми управління окремими складовими фінансових результатів з метою управління рівнем фінансових результатів у довгостроковій та короткостроковій перспективі. Також запровадити єдині класифікаційні ознаки і розмежовування їх за видами діяльності з використанням рахунків третього порядку.

– впровадити регістри аналітичного обліку фінансових результатів для узагальнення облікової інформації з метою задоволення інформаційних потреб різних користувачів.

– поширити практику створення резерву сумнівних боргів, як необхідної умови точного розрахунку фінансового результату діяльності підприємства.

Перспективами подальших розробок може бути порівняння практики обліку виручки за ПСБО 15 «Дохід» та МСФЗ 15 «Виручка по договорах з покупцями».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.

2. Бурлака С.М. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств / С.М. Бурлака // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 91-94.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ Uproz_2013_15_43.

3. Рета М.В. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета, Г.О. Пляка // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 25-34.

4. Н (С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. Наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws.

5. Сарапіна О. Вдосконалення обліку фінансових результатів / Сарапіна О., Кутишенко Я. // Матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Інститут бухгалтерського обліку і аудиту в Україні,

контроль та аналіз в умовах глобальних економічних змін». – 2014.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_ 18_kampodilsk/sekcija_2_2014_04_17_18/vdoskonalennja_obliku_finansovikh_rezultativ/52-1-0-896.

6. Овсійчук О.В. Проблеми організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства / О.В. Овсійчук // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 142-144. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_ 2013_15_64.

7. Дрофа А. А. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия / А. Дрофа, О. Лютая // Бізнес-информ. – 2010. – № 12. – С. 140.

8. Кочетова О.І. Управління фінансовими результатами підприємств України/ Кочетова О.І. // Тези доповідей І Всеукраїнської науково-теоретичної інтернет-конференції студентів і аспірантів. – Миколаїв: МНАУ, 2013. – С. 22-24.

9. Арич М.І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства / М.І. Арич // Економіка та держава. – 2013. – № 7. – С.66-69.

10. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.

11. Самохін Л.В. Проблеми класифікації фінансових результатів та шляхи їх вирішення / Л.В. Самохін // Наукові праці ДонНТУ – 2005. – № 91. – С. 57: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ea.donntu.org:8080/jspui/ bitstream/123456789/795/1/Проблеми%20класифікації%20фінансових%20результатів%20та%20шляхи%20їх%20вирішення.pdf.

12. Москалюк Г.О. Облік дебіторської заборгованості / Г.О. Москалюк // Фінансовий облік-1: навчальний посібник / за ред. В. Ф. Максимова. – Одеса: ОНЕУ, 2015. – Ч. 2. – 172-232 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/ 123456789/4673.

13. Макода С.Л. Економічний зміст та протиріччя в обліку фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств / С.Л. Макода // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2015. – Вип.161. – 326 с.

СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

NATURE AND SIGNIFICANCE OF PROVIDING INFORMATION BUDGETING IN THE ENTERPRISE

УДК 65.012.45(045)

Овсюк Н.В.
к.пед.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Охрименко Ю.Б.
студентка
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Досліджено основні напрями та запропоновано процедури впровадження системи бюджетування в умовах комп'ютеризації інформаційного забезпечення управління підприємством. Охарактеризовано та систематизовано сучасні етапи комп'ютеризації процесу бюджетування на підприємстві.
Ключові слова: *прогнозування, бюджетування, механізм управління бюджетуванням, інформація, інформаційне забезпечення.*

Исследованы основне направления и предложены процедуры внедрения системы бюджетирования в условиях компьютеризации информационного обеспечения управления предприятием. Охарактеризованы и систематизированы современные этапы компьютеризации процесса бюджетирования на предприятии.
Ключевые слова: *прогнозирование, бюджетирование, механизм управления бюджетированием, информация, информационное обеспечение.*

The basic directions and proposed procedures for the introduction of computerization of budgeting in terms of information provision management. Characterized and systematized the present stage of the computerization process of budgeting in the company.
Key words: *forecasting, budgeting, budgeting management mechanism, information, information.*

Постановка проблеми. Євроінтеграційні перетворення та прискорення темпів їх зростання значною мірою залежать від досконалості системи управління фінансовими ресурсами на мікроекономічному рівні. Ефективна діяльність суб'єктів господарювання за ринкових умов передбачає перш за все наявність досконалої інформаційної бази, як основи прийняття управлінських рішень. За сучасних умов інформаційна база фінансового менеджменту на вітчизняних підприємствах не є досконалою саме внаслідок того, що: по-перше, в основі інформаційного забезпечення покладено дані бухгалтерського обліку з орієнтацією переважно на користувачів інформації, які не впливають на управлінські рішення; по-друге, переважно при представленні поточної та оперативної інформації управлінському персоналу відсутня її формалізація й систематизація; по-третє, невикористання планування, зокрема фінансового, є значною перешкодою щодо побудови ефективної діяльності підприємства на перспективу.

За умов ринкової економіки, якій притаманні самостійність суб'єктів господарювання, власна відповідальність за результати фінансово-господарської діяльності, виникає об'єктивна потреба постійного контролю, аналізу, коригування й прогнозування змін фінансового стану та оцінки фінансових можливостей підприємства на майбутнє, що реалізується за допомогою інструментів фінансового менеджменту й, зокрема, бюджетування. Система управління підприємством повинна вдосконалюватись з врахуванням накопиченого світового досвіду, новітніх теоретичних й практичних досягнень у сфері менеджменту. В якості одного з ефективних напрямків удосконалення системи управління на мікрорівні для вітчизняних підприємств пропонується використання бюджетування, яке позитивно зарекомендувало себе в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідженні проблем теорії і практики, організації та впровадження бюджетування належить зарубіжним вченим: Джай К. Шиму та Джойлу Г. Сігелу, К. Друрі, Е. Майерсу та іншим, що зумовлено широким використанням бюджетування у практиці управління західних фірм. У науковій російській літературі роль, принципи та практичні аспекти бюджетування відображені в працях таких відомих вчених, як І.А. Бланк, А.Д. Шеремет, В.Є. Хруцький, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов, К.В. Щиборщ. Серед українських провідних фахівців питанням організації та функціонування бюджетування присвячені дослідження таких науковців, як: С.В. Білобловський, Т.Г. Бень, С.Ф. Голов, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, С.В. Онищенко, В.П. Савчук, О.О. Терещенко.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є визначення сутності та значення інформаційного забезпечення бюджетування в діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація, динамізм, ризикованість, активізація міжнародних економічних відносин, лібералізація зовнішньої торгівлі – це умови, в яких здійснюються функціонування та розвиток сучасних суб'єктів господарської діяльності. Саме це зумовлює загострення конкурентної боротьби, пошук нових джерел фінансування підприємницьких проектів, необхідність підвищення кваліфікації управлінських кадрів, пошуку дієвих механізмів формування та використання організаційних ресурсів. Тому бюджетування є робочим інструментом, що містить всі аспекти діяльності підприємства: його виробничі, техніко-технологічні, маркетингові,

фінансові, інноваційні, інвестиційні тощо аспекти. Розробка бюджетів на підприємстві характеризується терміном «бюджетування» і спрямована на виконання двох основних завдань:

1) визначення обсягу і видатків, що пов'язані з діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів підприємства;

2) забезпечення покриття цих видатків фінансовими ресурсами з різних джерел [2, с. 12].

Бюджетування – це стандартизований процес, відповідно до самостійно розроблених підприємством та загальновизнаних вимог і процедур, до яких належать:

– розроблення бюджетів за всіма підрозділами, що сприяє поліпшенню координації дій у середині підприємства;

– забезпечення єдиного процесу щодо підготовки, аналізу і затвердження бюджетів;

– дотримання скоординованої діяльності між підрозділами підприємства під час розроблення бюджетів;

– структурованість бюджетів;

– обґрунтованість показників бюджетів на основі досягнутих результатів, тенденцій, економічних чинників та заданих темпів розвитку підприємства;

– відкритість бюджетів до змін (надання менеджерам прав коригування показників бюджету, виявлення та вирішення потенційних проблем з метою постійного відслідковування змін в обсягах виробництва і продажу);

– участь у бюджетуванні менеджерів підрозділів, що відповідають за виконання бюджету [6, с. 446].

Бюджетування на підприємстві передбачає складання оперативного, фінансового і зведеного (консолідованого) бюджетів, управління і контроль за виконанням бюджетних показників. Ці бюджети застосовуються в системі оперативного фінансового планування. Під час бюджетування враховуються такі чинники, як стадії життєвого циклу продукту, постійні і змінні потреби покупців, рівень конкуренції; трудові ресурси, тенденції у розвитку технології, рівень підприємницького і фінансового ризику, потреби й ресурси виробництва, запаси на складі, вартість сировини; маркетингові та рекламні умови, ціноутворення на товари (послуги), моральне старіння товарів і послуг.

Механізм управління бюджетуванням передбачає такі елементи, як суб'єкти та об'єкти управління бюджетуванням; послідовність етапів впровадження та використання системи бюджетування; функції управління бюджетуванням; сукупність принципів та методів, що забезпечують ефективне управління системою бюджетування. Під час реалізації бюджетування існує доволі велике різноманіття об'єктів бюджетування, оскільки форми, види, структуру та склад бюджетів кожна організація обирає самостійно залежно від специфіки її діяльності, рівня диверсифікації, особливостей організаційної структури управління, установлених цілей у сфері управління. Тому доцільно виділяти такі об'єкти управління під час бюджетування:

1) бізнес-процеси (на підприємстві виділяються основні бізнес-процеси, що формують додану вартість: реалізація, виробництво, закупка, транспортування);

2) проекти (поточні, в результаті яких підприємство отримує поточний фінансовий результат, та проекти розвитку, в результаті яких якісно змінюється виробничий, комерційний, управлінський тощо потенціал підприємства);

3) центри фінансової відповідальності (підрозділи або групи підрозділів, яким наданий такий статус) [4, с. 85].

Інформаційне забезпечення – це процес задоволення потреб користувачів у інформації, необхідній для прийняття рішення. Для здійснення процесу інформаційного забезпечення необхідна наявність інформаційної системи. На структурному рівні вона є сукупністю елементів технічної, управлінської підтримки і системи інформації. Система інформації складається з інформаційних джерел (зовнішніх і внутрішніх), банків і баз даних, моделей і методів прийняття рішення.

Інформація – це знання з орієнтацією на мету. Саме мета визначає значення інформації. Це означає, що вся бюджетна інформація, яка надходить у відповідні підрозділи необхідно фільтрувати і стискати відповідно до потреб одержувача. При стисненні інформації виникає ієрархія бюджетів, яка відображає і враховує коло завдань відповідного адресата.

Інформаційне забезпечення бюджетування передбачає своєчасне отримання структурними підрозділами підприємства показників, необхідних для здійснення всіх його етапів протягом бюджетного періоду.

Всю інформацію, яка подається на вхід в систему, можна розділити на кілька блоків:

– обмежуючі фактори;

– гіпотези і припущення;

– система обмежень (лімітів);

– система нормативів [1, с. 28].

Розрахунок бюджету підприємства повинен починатися саме з обліку обмежуючих факторів. Якщо, в першу чергу, розвиток бізнесу підприємства обмежується ємністю ринку, то розрахунок бюджетів повинен починатися з бюджету продажів. Якщо обмежуючим фактором є виробничі потужності, тобто склалася ситуація, при якій все, що виробляє підприємство, воно реалізує, і потужності завантажені на 100%, то розрахунок бюджетів слід починати з бюджету виробництва. Якщо розвиток бізнесу, в першу чергу, обмежується недоліком сировини і матеріалів, тобто склалася ситуація, коли все, що виробляє підпри-

ємство, воно реалізує, але потужності недовантажені через брак сировини, то розрахунок бюджетів потрібно починати з бюджету постачання.

Гіпотези і припущення є найбільш мінливою частиною інформаційного поля системи бюджетування. Це пов'язано з тим, що самі фактори, що враховуються при складанні бюджетів, можуть змінюватися, а також у наступні періоди можуть будуватися інші гіпотези про те, як той чи інший фактор впливає на бюджетні показники компанії.

По суті, гіпотези визначають, яким чином в бюджетах буде враховуватися вплив обмежуючих факторів на показники компанії.

Наявність формалізованого переліку гіпотез і припущень полегшить компанії проведення план-фактного аналізу і дозволить підвищити якість планування на наступні планові періоди.

Система нормативів фіксує точні значення параметрів, що підставляються у формули розрахунку відповідних показників бюджету. Наприклад, виробничі нормативи використовуються для розрахунку виробничих витрат, логістичні нормативи – для розрахунку залишків готової продукції або сировини і матеріалів тощо.

Нормативи можуть бути абсолютними, наприклад норматив офісних витрат на період або бюджет реклами, і відносними, в розрахунку на одиницю продукції, наприклад витрати на доставку партії товару. Вони можуть бути натуральними (завантаження обладнання), вартісними та ін. Оптимальним варіантом вибору об'єкта нормування (зазвичай, це стаття витрат в тому чи іншому вираженні) і встановлення нормативу є наявність функціонального зв'язку між ними, який дозволить проводити факторний аналіз відхилень фактичного бюджету від планового і виявляти причини зміни нормативів, а також приймати рішення про їх зміну та коригування бюджетів [5, с. 2].

Система обмежень (лімітів) задає граничні значення нормативів (верхні або нижні).Чим більше обмежень введено в компанії, тим вища якість системи бюджетування.

Важливою складовою інформаційного забезпечення бюджетування на підприємстві є прогноз розвитку. Основні процедури прогнозування розвитку об'єкта управління можна узагальнити у вигляді наступної послідовності етапів.

Перший етап прогнозування розвитку передбачає передпрогнозну орієнтацію – уточнюють завдання прогнозу відповідно до місії, цілей та стратегії; формують робочі гіпотези, періоди, визначають засоби і, таким чином, структурують процес організації прогнозування. Головним є аналіз об'єкта прогнозування (перелік підприємств, бізнес-процеси, проекти), опис якого починається при формуванні завдання на прогноз. Опис містить відомості про найзагальніші показники об'єкта. На цьому етапі визначальним є досвід фахівців у конкретизації стратегічних цілей для тактичного періоду.

Другим етапом є побудова вхідної базової моделі прогнозованого об'єкта засобами системного аналізу. Для розкриття суті даного етапу скористаємось моделлю системи фінансового прогнозування. Запропонована система та її функціональні підсистеми базуються на комплексах інформаційного, технічного, програмного забезпечення, що в сукупності становлять ресурсний потенціал системи.

Структура системи фінансового прогнозування є результатом розподілу відповідних ресурсів між функціональними підсистемами другого й третього ієрархічних рівнів. Цілі третього порядку зумовлені пошуком пріоритетів системи фінансового прогнозування або варіантами реалізації потенціалу: дослідження когерентності впливу екзогенних та ендогенних факторів ризику й невизначеності, дослідження фінансових можливостей реалізації цілей підприємства та сценарне проектування фінансових рішень [5, с. 4].

Третій етап передбачає збір даних прогнозного тла та перевірку їх достовірності. Прогнозне тло – це сукупність зовнішніх щодо об'єкта прогнозування умов, істотних для прогнозування. Наприклад, прогнозування обсягів реалізації базуються на даних стосовно ринку: конкурентів, постачальників, споживачів, інфраструктуру ділових відносин підприємства тощо.

Четвертий етап передбачає підбір методів прогнозування та побудову на їх основі серії гіпотетичних пошукових моделей. Змістом пошукового прогнозу є визначення можливих станів об'єкта прогнозування в майбутньому.

Наступний етап прогнозування розвитку об'єкта управління полягає в оцінці вірогідності, точності, обґрунтованості (верифікації) прогнозу. Вірогідність прогнозу перевіряють експертним методом. Далі керівництво аналізує вироблені прогнози і рекомендації та затверджує кінцеві прогнозні документи, що є інформаційною основою для формування системи бюджетів підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведене дослідження дозволяє стверджувати, що якість бюджетного управління підприємств значною мірою залежить від інформаційного забезпечення. Система інформації повинна бути зрозумілою, доцільною, надійною, порівняною, своєчасною тощо. Співвідношення між різними якісними характеристиками повинне відповідати загальній меті – задоволенню інформаційних потреб всіх учасників інтеграційного об'єднання. З метою підвищення ефективності інформаційного забезпечення доцільно використовувати детально розроблені прогнози розвитку підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безбородова Т.В. Структурно-морфологічна модель системи інформаційного забезпечення процесу управління / Т.В. Безбородова // Економіка та держава. – 2015. – № 4. – С. 27-29.

2. Бугай В.З. Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві / В.З. Бугай, А.В. Бугай, Ю.Ю. Ренгевич // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 4 (8). – С. 10-16.

3. Каришин Н. Бюджетування в системі бухгалтерського обліку / Н. Каришин // Галицький економічний вісник. – 2015. –№ 1 (26). – С. 164-169.

4. Онищенко С.В. Фінансове планування та бюджетування в контексті трансформації фінансового управління підприємством / С.В. Онищенко// Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 176. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2013. –С. 82-92.

5. Осовська Г.В. Інформаційне забезпечення бюджетування інтеграційних об'єднань в АПК / Г. В. Осовська // Агросвіт. – 2013. – № 5. – С. 2-5.

6. Череп О.Г. Роль бюджету та процесу бюджетування в управлінні підприємством / О.Г. Череп, О.Ю. Стремидло // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2014. – № 1 (4). – С. 445-451.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC FINANCE AUDIT IN UKRAINE

УДК 336.61

Пархоменко О.П.
к.е.н., доцент кафедри аудиту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Пархоменко В.П.
к.держ.упр.,
доцент кафедри інформаційних систем в економіці
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто процес становлення та розвитку державного аудиту в Україні. Проведено порівняльну характеристику фінансового аудиту та аудиту ефективності. Обґрунтовано актуальність питання акцептування системи управління державними фінансами в Україні, надано шляхи досягнення соціально-економічних цілей та перспективні напрями розвитку системи державного фінансового контролю. Підведено підсумки та зроблено висновок щодо формування державного управління і децентралізації систем контролю, інтегрованих з управлінням програмами та діяльністю розпорядників бюджетних коштів, як цього вимагають стандарти ЄС.

Ключові слова: *державний фінансовий аудит, державний контроль, функції аудиту, система державних фінансів, незалежний контроль, аудит ефективності, фінансові ресурси.*

В статье рассмотрен процесс становления и развития государственного аудита в Украине. Проведена сравнительнfz характеристика финансового аудита и аудита эффективности. Обоснована актуальность вопроса акцепта системы управления государственными финансами в Украине, предложены пути достижения социальноэкономических целей и перспективные направления развития системы государственного финансового контроля. Подведен итог и сделан вывод о формировании государственного управления и децентрализации систем контроля, интегрированных с управлением программами и деятельностью распорядителей бюджетных средств, как этого требуют стандарты ЕС.

Ключевые слова: *государственный финансовый аудит, государственный контроль, функции аудита, система государственных финансов, независимый контроль, аудит эффективности, финансовые ресурсы.*

The article discusses the process of formation and development of state audit in Ukraine. A comparative description of the financial audit and efficiency audit are considered. The urgency of the issue of acceptance of public financial management in Ukraine, achieving social and economic objectives and future directions of development of the state financial control is studied. It is concluded that the state needs the formation of public administration and decentralization of control systems, integrated with the management of programs and activities of the budgetary funds, as required by EU standards.

Key words: *state financial audit, state control, audit functions, public finance system, independent control, audit efficiency, financial resources.*

Постановка проблеми. Реформування економічних відносин в умовах ринку потребують не лише організаційних і практичних заходів економічного контролю, але й зумовлює необхідність визначення, вдосконалення правових та методичних аспектів формування системи державного фінансового контролю, а саме його виду державного аудиту.

Особливістю державного аудиту є те, що прогностичні та аналітичні можливості даного інституту контролю дозволяють йому, з однієї сторони, сприяти відбору найбільш ефективних стратегій та стандартів, а з іншої – забезпечувати ефективне використання національних ресурсів країни. Правильна організація державного аудиту забезпечує суспільство інформацією про якість роботи уряду та дає змогу судити про ступінь демократичності, відкритості та ефективності органів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аудиту державних фінансів присвячено цілу низку праць вітчизняних науковців, серед яких слід відзначити О.А. Шевчука, І.Б. Стефінюка, Є.В. Калюгу, П.К. Германчука, Н.І. Рубана, В.Т. Александрова, Н.С. Вітвицьку, Ф.Ф. Бутинця, М.Ф. Базася та інших.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення проблеми й обґрунтування місця державного аудиту у системі фінансового контролю та аналіз причин недосконалості в нашій країні ефективної системи державного фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу. Становлення державного аудиту, як окремого інституту фінансового контролю, розпочалося в середині минулого століття, а саме в 1953 році, коли була створена Міжнародна організація вищих органів державного аудиту – ІНТОСАІ, яка на сьогодні є однією з найважливіших організацій у сфері контролю за державними фінансами. Вона об'єднує вищі органи контролю державних фінансів світу та діє під егідою ООН. Організація включає більш, ніж 170 Вищих органів контролю державного аудиту різних країн. INTOSAI видає міжнародні директиви у сфері фінансового управління; розробляє методологічні підходи, пов'язані з цією сферою; здійснює навчальні заходи та сприяє обміну інформацією між своїми членами. Наступним кроком на шляху розвитку даного виду державного контролю стало прийняття у жовтні 1977 р. в Лімі на IX Конгресі INTOSAI Декларації про керівні принципи державного аудиту. В ній зазначається, що дотримання встановлених правових норм і продумане ефективне використання державних ресурсів є важливою умовою для раціонального управління державними фінансами, що, в свою

чергу, сприяє ефективності прийнятих відповідними установами рішень.

Процес узаконення державного аудиту, як виду державного фінансового контролю, розпочався відносно недавно і знаходиться ще на стадії розвитку. Основною причиною є недосконалість законодавчої бази, яка б регулювала процедуру проведення державного аудиту в державі. На сьогоднішній день відсутній закон «Про фінансовий контроль», в рамках якого було б визначено основні принципи, процедура його проведення та органи, що відповідатимуть за його здійснення.

Проте, певні напрацювання в цьому напрямі вже є.

Першим кроком було прийняття Закону України «Про Рахункову палату», в якому зазначено, що даний орган наділений повноваженнями проводити державний фінансовий контроль [1].

Наступним було затвердження Кабінетом Міністрів України 10.08.2004 р. Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Та в даному Порядку поняття державного аудиту прирівнюється до аудиту ефективності, який є формою державного фінансового контролю, спрямованого на визначення ефективності використання бюджетних коштів.

В цьому ж 2004 році було прийнято Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ. Згідно з даною постановою Кабінету Міністрів аудит фінансової та господарської діяльності бюджетних установ – це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на запобігання фінансовим порушенням та забезпечення достовірності фінансової звітності, основним завданням якого є сприяння бюджетній установі у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, складанні достовірної фінансової світності та організації дієвого внутрішнього фінансового контролю. Саме після прийняття цих двох постанов було розмежовано державний аудит і аудит ефективності. Із посиленням міжнародних зв'язків та в час глобалізації набуває актуальності зовнішній державний контроль. На сьогодні майже в кожній країні діють органи зовнішнього державного фінансового контролю, які здебільшого мають статус вищих органів державного фінансового контролю (ВОФК). Головний обов'язок цих органів – контроль законності та ефективності управління всіма фінансовими і матеріальними ресурсами держави. Зважаючи на статус, ці органи, поряд з органами законодавчої (представницької) влади, несуть вищу відповідальність перед суспільством за ефективність державного управління у фінансово-матеріальній сфері.

Для здійснення контролю за виконанням законів держави України, постанов, прийнятих Верховною Радою України, виконанням Державного бюджету України, перевірки законності й ефективності використання фінансових ресурсів Державного бюджету України, здійснення різних експертно-аналітичних оцінок в Україні тривалий час діє Рахункова палата.

Здійснені її працівниками перевірки, контрольні заходи, в рамках визначених для неї функцій виявили, що в сучасних умовах політично-економічного розвитку держави незаконне, нецільове, неефективне використання коштів є масовим явищем, яке породжує велику кількість інших недоліків, руйнує правове поле держави, сприяє зростанню політичного й соціального напруження в суспільстві.

Подолання цих недоліків потребує істотного законодавчого розширення функцій і повноважень Рахункової палати, вдосконалення її організаційної структури, методів роботи, інформаційного забезпечення, встановлення тісних зв'язків з іншими контрольними організаціями тощо.

Головними напрямами розвитку та вдосконалення системи державного фінансового контролю в Україні, який здійснюється Рахунковою палатою, є:

- оптимізація функцій і повноважень;
- формування системної і довершеної нормативно-правової бази (в тому числі стандартизація державного фінансового контролю);
- розвиток і вдосконалення системи процедур фінансового контролю;
- організація адекватної інформаційно-комунікаційної інфраструктури;
- матеріально-технічне (включаючи соціально-побутове) і фінансове забезпечення функціонування контрольних органів.

З урахуванням зарубіжного досвіду організації і проведення аудиту ефективності використання державних фінансів в Україні необхідно змінити саму ідеологію в управлінні державними фінансами, а звідси, відповідно, і ідеологію контролю. Зокрема, аудит як один із механізмів контролю повинен стати надійним інструментом гарантування того, що державні кошти отримані й використані відповідно до кошторису та інших нормативно-правових актів. В такому контексті аудит виступає і як внутрішній – для органів виконавчої влади, і як зовнішній – для законодавчого органу, і тим самим дає відповідь на відповідність закріпленим нормам (аудит відповідності). Поряд із цим, при перевірці фінансової звітності про використання коштів дається достатньо об'єктивна оцінка фінансового стану державного органу або країни в цілому, що є предметом фінансового аудиту. Особлива увага при проведенні аудиту повинна бути приділена забезпеченню належного співвідношення ціни та якості досягнення поставленої мети завдяки еко-

номічному, ефективному й результативному прийняттю управлінських рішень щодо використання державних коштів (аудит ефективності).

Існує низка принципових відмінностей між змістом фінансового аудиту й аудиту ефективності, суть яких полягає у такому.

Перш за все, слід зазначити, що фінансовий аудит є досить формалізованою процедурою порівняно з аудитом ефективності, який є більш гнучкою системою, що базується значною мірою на аналітичних процедурах. Завданням фінансового аудиту є підтвердження законності операцій з бюджетними коштами, дотримання відповідних законів, норм і правил, а також правильності складання фінансової звітності. Дане завдання вирішується зазвичай протягом поточного року, за поточного виконання бюджету.

Аудит ефективності містить не лише аналіз результативності бюджетних проектів. Під час його застосування здійснюється комплексний аналіз причин неефективного використання державних коштів, і на цій основі розробляються рекомендації з удосконалення бюджетного процесу та чинного законодавства.

Об’єктами аудиту ефективності стають органи державної влади, що є головними розпорядниками або розпорядниками бюджетних коштів, інші суб’єкти економічної діяльності, які використовують державні кошти та мають законодавчо надані податкові, митні та інші пільги та переваги.

У діяльності органів зовнішнього державного фінансового контролю іноземних країн фінансовий аудит та аудит ефективності нерідко проводиться одночасно під час перевірок виконання бюджету. Перш, ніж перейти до аудиту ефективності, необхідно переконатися в достовірності звітності бюджетних організацій. Для правильних та обґрунтованих рішень потрібні реальні дані, які базуються на достовірній фінансовій звітності про обсяги та напрями використання коштів. При цьому обидва види фінансового контролю базуються на ревізійних стандартах INTOSAI, які є своєрідним скелетом, що визначає основні постулати, принципи, а також необхідні дії при проведенні контрольних заходів, а також підготовці звітів за їх результатами.

У ревізійних стандартах INTOSAI підкреслюється, що, на відміну від фінансової ревізії, де вимоги й очікувані результати носять досить специфічний характер, ревізія ефективності використання коштів носить більш широкий та відкритий для обговорення характер.

Завданням фінансового контролю є визначення правильності ведення, повноти обліку та звітності доходів і витрат щодо виконання Державного бюджету, а також законності та цільового використання бюджетних коштів. Натомість завданнями аудиту ефективності є визначення економічності, продуктивності та результативності використання державних коштів. Тобто під час проведення аудиту ефективності основна увага приділяється оцінці різних аспектів використання державних коштів їх одержувачами – міністерствами та відомствами, організаціями та підприємствами.

Під час проведення аудиту ефективності використання державних фінансових ресурсів і державної власності за допомогою аналізу здійснюється якісна оцінка соціально-економічного процесу в довготерміновому часовому діапазоні (два – три роки, п’ять років). Це дозволяє оцінити:

– наскільки ефективно, результативно та повно використані державні кошти та матеріальні ресурси для досягнення соціально-економічних цілей, для яких суспільство їх виділило;

– наскільки виконавчі органи здатні використати кошти платників податків для досягнення поставленої соціально-економічної мети.

У зв'язку з цим, започаткування внутрішнього аудиту в державному секторі та подальший розвиток зовнішнього аудиту як одного із елементів, що формують концептуальну основу ефективності СУДФ, визначають пріоритети розвитку і становлення системи державного фінансового контролю. Слід зазначити, що в останні роки відбулися істотні зміни у процесі перебудови системи контролю у сфері управління державними фінансами в Україні. Про це свідчать кілька рішень, ухвалених Урядом, присвячених питанням розвитку СУДФ, посилення бюджетної дисципліни і контролю за використанням бюджетних коштів, запровадження зовнішнього незалежного аудиту виконання бюджету за доходами і витратами згідно з міжнародними стандартами [3–7].

Сьогодні особливої актуальності набуває питання приведення функцій зовнішнього аудиту у відповідність до стандартів міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) і розширення повноважень Рахункової палати як незалежного державного органу фінансового контролю визначеного в актах Уряду і Президента України [2; 3], одним із основних напрямів побудови СУДФ відповідно до кращої практики зарубіжних держав.

У країнах – членах ОЕСР основна тенденція контролю полягає у переході від прямих інструментів центрального, переважно фінансового, контролю за фінансуванням до більш збалансованої системи зовнішнього й внутрішнього контролю, в якій контроль частково передається на рівень керівництва органу державного сектора. Основною інновацією у перебудові системи контролю вважається надання керівникам більшої свободи дій і фінансової відповідальності. За таких умов значно збільшується відповідальність (управлінська підзвітність) конкретних державних органів, які через різноманітні взаємопов'язані механізми мають довести, що вони використали надані їм

ресурси у спосіб, що дає змогу ефективно виконувати покладені на них функції.

За таких обставин, аудит, як один із таких механізмів, є інструментом гарантування для органів виконавчої влади (внутрішній аудит) та законодавчого органу (зовнішній аудит) того, що державні кошти отримані й витрачені згідно з кошторисом, планом, контрактом, нормативним актом та іншими відповідними документами (аудит відповідності), звітність про використання коштів достатньо точно відображує фінансовий стан державного органу або країни в цілому (фінансовий аудит), а також того, що забезпечене належне співвідношення ціни і якості завдяки економічному, ефективному й результативному управлінню державними коштами (аудит ефективності).

Слід відмітити, що одне з центральних місць у комплексі заходів Програми реформ займає модернізація системи державних фінансів, до завдань якої віднесено запровадження внутрішнього аудиту в секторі державного управління згідно зі стандартами ЄС. Приведення функції зовнішнього аудиту у відповідність до стандартів Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) і розширення повноважень Рахункової палати як незалежного державного органу фінансового контролю.

В останні роки процеси перебудови системи контролю у сфері управління державними фінансами в Україні набули певного динамізму та поступу і були ознаменовані ухваленням кількох рішень Уряду, присвячених питанням розвитку СУДФ, посилення бюджетної дисципліни і контролю за витратами бюджету, формування системи ДВФК європейського зразку, запровадження зовнішнього незалежного аудиту виконання бюджету за доходами і витратами згідно з міжнародними стандартами [9; 10; 11].

Відповідно до Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року (далі – Концепція) [5] і Плану заходів щодо її реалізації відбувається реформування вітчизняної системи ДВФК [6]. Концепція включає три основні складові європейської моделі ДВФК, які мають бути побудовані претендентом на вступ до ЄС, а саме:

1) запровадження підзвітності керівників у сфері фінансового управління і контролю;

2) поступова зміна інспектуванння на внутрішній аудит і його децентралізація;

3) координація та гармонізація внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту на центральномурівні.

У новій редакції Бюджетного кодексу України [8] започатковано інноваційні зміни в контролі за використанням бюджетних коштів, а також передбачена обов'язковість організації розпорядниками бюджетних коштів (далі – РБК) в особі їх керівників внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту та забезпечення їх здійснення у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах, тим самим закладено основи запровадження складових європейської моделі ДВФК.

По суті, на сьогодні процеси реформування державного управління і децентралізації систем контролю, інтегрованих з управлінням програмами і діяльністю РБК, як цього вимагають стандарти ЄС, в Україні не завершені. В умовах, у яких функціонують і взаємодіють в Україні система внутрішнього контролю (СВК) та бюджетна і казначейська системи, встановити управлінську підзвітність, а також збалансувати повноваження і обов'язки керівників для їх результативної децентралізації у сфері фінансового управління та контролю неможливо.

Керуючись визначенням Єврокомісії [15, с. 6], що управлінська підзвітність – це фінансове управління і система (внутрішнього) контролю, можна дійти висновку, що внутрішній контроль є лише одним із елементів фінансового управління, а фінансове управління і контроль залежать від підзвітності та відповідальності керівників.

Підзвітність керівників накладає чітку відповідальність за виконання відповідних функцій саме на керівництво (а не на бухгалтера, внутрішнього аудитора, органи ДКСУ чи ДАСУ). Тобто керівник є підзвітним за досягнення цілей державного органу чи організації (беручи до уваги можливі ризики та управління ними). Така відповідальність створює умови, за яких можна повною мірою розвивати функцію внутрішнього аудиту у державному секторі. Внутрішній аудит не може забезпечувати реалізацію всіх цих функцій керівників сам по собі. Його роль полягає в інформуванні керівництва про те, чи надають системи фінансового управління і контролю достатню впевненість у виконанні відповідних повноважень (щодо ефективного та результативного досягнення цілей, застосування і дотримання встановлених стандартів внутрішнього контролю, забезпечення повної відповідності всіх здійснюваних операцій вимогам законодавчих і нормативних актів тощо). Якщо така впевненість не є достатньою, внутрішній аудитор надає рекомендації з удосконалення систем фінансового управління і контролю [14].

Отже, відповідно до підходу, прийнятого у країнах ЄС, внутрішній контроль має бути інтегрований у процес управління державними коштами, стати частиною делегування повноважень і відповідальності керівника [16, с. 35, 38]. Керівник має відповідати за свої (фінансові, розпорядчі) рішення і результати управління, а також за розвиток і поліпшення СВК. Для того, щоб забезпечити йому таку відповідальність, керівнику необхідна підтримка внутрішнього аудитора.

Проте, на відміну від країн, що мають багаторічну практику застосування функції внутрішнього аудиту

у державному секторі, Україна робить лише перші кроки на шляху запровадження цієї функції, і тому процеси утворення підрозділів внутрішнього аудиту та організації їх діяльності в органах державного сектора супроводжуються певними труднощами організаційного та методологічного характеру.

Так, недостатність розкриття питань методології та організації проведення внутрішніх аудиторських досліджень у Стандартах внутрішнього аудиту [12] не дає змоги внутрішнім аудиторам деталізувати порядок і способи виконання тієї чи іншої законодавчої норми, й вимагає вирішення цього питання на рівні кожного структурного підрозділу внутрішнього аудиту в органі державного сектора. Ці стандарти визначають єдині підходи до організації та проведення внутрішнього аудиту, підготовки аудиторських звітів, висновків і рекомендацій та оцінки якості такого аудиту. Проте, незважаючи на позитивні риси (сучасність, чіткість, комплексність), стандарти внутрішнього аудиту не позбавлені недоліків: неоднозначне тлумачення внутрішнього аудиту та його ідентифікація серед інших форм контролю (розслідування, інспектування, огляд); помилкове трактування зв'язку між завданнями фінансового аудиту і аудиту відповідності та завданнями аудиту ефективності тощо. Для набуття дійсного статусу вищого органу зовнішнього аудиту Рахунковій палаті потрібно змінити масштаб і характер контрольно-аналітичних заходів, що сьогодні нею здійснюються. Крім того, у світлі перебудови ідеології контролю Рахунковій палаті необхідно продовжити роботу у напрямах посилення аудиторської спроможності, підвищення рівня професіоналізму її працівників і забезпечення здійснення аудиторської діяльності відповідно до стандартів INTOSAI і кращих міжнародних методик [13].

Правдивість даних, які подають головні РБК у фінансовій та бюджетній звітності, сьогодні ніким не засвідчується, завдяки чому існує висока ймовірність того, що показники, відображені у звітах, не відповідають фактичному стану справ [17]. Адже державний фінансовий аудит, що здійснюється органами Державної Аудиторської Служби України (ДАСУ), не дає відповіді на питання, наскільки річні фінансові звіти в усіх істотних аспектах достовірно відображають реальний фінансовий стан РБК та, чи дає ця звітність правильне уявлення про стан рахунків РБК, в тому числі й про залишки коштів щодо загального та спеціального фондів, тому посилення аудиторської спроможності Рахункової палати сприятиме запровадження у її практичну діяльність аудиту рахунків і систем внутрішнього контролю та підтвердження річної фінансової звітності головних РБК.

Слід відмітити, що парламент приділяє не достатньо уваги роботі Рахункової палати. Слабкою є підтримка Рахункової палати і від Кабінету Міністрів України та Міністерства фінансів України, адже «Уряд є більш зацікавленим в удосконаленні внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, а не зовнішнього аудиту» [18, с. 68]. Хоча, як свідчить досвід країн – членів ОЕСР, посилення ролі Рахункової палати як вищого органу зовнішнього аудиту мало б позитивно впливати на розвиток функції внутрішнього аудиту у державному секторі і модернізації СУДФ в Україні.

Висновки. Відповідно до урядової концепції [3], посилення ролі Рахункової палати разом з дієвою, модернізованою згідно зі стандартами ЄС системою ДВФК, сприятимуть підвищенню прозорості і результативності управління державними фінансами, вдосконаленню діяльності бюджетних установ завдяки переходу від адміністративної до управлінської культури, коли керівники установ незалежно й ефективно здійснюватимуть управління державними фінансами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Рахункову палату: Закон України від 11 липня 1996р. № 315/96-ВР. – [Електронний ресурс]. – Верховна Рада України. – Режим доступу:http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/ 16727066.

2. Про Національний план дій на 2013 р. щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010 – 2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефек- тивна держава»: Указ Президента України від 12.03.2013 р. № 128/2013.

3. Про схвалення Концепції розвитку системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.09.2012 р. № 633 р.

4. Про затвердження Стратегії розвитку системи державного фінансового контролю, що здійснюється органами виконавчої влади: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.07.2003 р. № 1156.

5. Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 р.: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 р. № 158-р (в редакції розпорядження Кабінету Міністрів України від 22.10.2008 р. № 1347-р).

6. Про внесення змін до Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю та затвердження плану заходів щодо її реалізації на період до 2017 р.: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22.10.2008 р. № 1347-р (в редакції розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.12.2009 р. № 1601-р).

7. Про схвалення Стратегії модернізації системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2007 р. № 888- р.

8. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. – № 2456-VI.

9. Про Національний план дій на 2011 р. щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010 – 2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»: Указ Президента України від 27.04.2011 р. № 504/2011.

10. Про Національний план дій на 2012 р. щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010 – 2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»: Указ Президента України від 12.03.2012 р. № 187/2012.

11. Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 р. № 1001.

12. Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту: Наказ Міністерства фінансів України від 04.10.2011 р. № 1247.

13. Про затвердження Кодексу етики працівника підрозділу внутрішнього аудиту: Наказ Міністерства фінансів України від 29.09.2011 р. № 1217.

14. Про затвердження Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах: Наказ Міністерства фінансів України від 29.09.2011 р. № 995.

15. Welcome to the World of PIFC / European Commission. – 2006. – 56 p. – Introducing PIFC into Candidate, Western Balkan and European Neighbourhood Policy countries PIFC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/budget/library/biblio/documents/control/brochure_pifc_en.pdf

16. Де Конинг Р. П. Дж. Государственный внутренний финансовый контроль / Роберт П. Дж. де Конинг; [пер. с англ. Р. Рудницкой]. – Словения, 2007. – 336 с.

17. Оцінка системи державних фінансів України: Звіт SIGMA. – 2011. – Жовтень. – 71 с.

18. Україна. Звіт з ефективності управління державними фінансами: Проект станом на 11 квітня 2012 р. [неофіційний переклад] / Світовий банк. – 108 с.

АНАЛІЗ ГРОШОВОГО ПОТОКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

CASH FLOW ANALYSIS AS A TOOL FOR ASSESSING CREDITWORTHINESS OF THE ENTERPRISE

УДК 336.77:338.43

Томчук О.Ф.
к.е.н., доцент кафедри аналізу та статистики
Вінницький національний аграрний університет

У статті розглянуто один із методів оцінювання кредитоспроможності підприємства – аналіз грошових потоків, виділено його основні переваги та недоліки. Розкрито надходження і витрачання грошових коштів в розрізі видів діяльності. Обґрунтовано прямий і непрямий методи розрахунку грошового потоку. Впровадження даного методу оцінювання дозволяє приймати рішення щодо надання кредиту на короткостроковий та довгостроковий періоди.

Ключові слова: *кредитоспроможність, позичальник, методи оцінювання кредитоспроможності, аналіз грошового потоку, види діяльності.*

В статье рассмотрен один из методов оценивания кредитоспособности предприятия – анализ денежных потоков, выделены его основные преимущества и недостатки. Раскрыто получение и использование денежных средств в разрезе видов деятельности. Обоснованы прямой и непрямой методы расчета денежного потока. Внедрение данного метода оценивания разрешает принимать решения относительно получения кредита на краткосрочное и долгосрочное время.

Ключевые слова: *кредитоспособность, заемщик, методы оценивания кредитоспособности, анализ денежного потока, виды деятельности.*

The article examines one of methods for assessing creditworthiness of the enterprise, i.e. cash flow analysis and outlines its main advantages and disadvantages. Inflows and outflows of funds in terms of different types of activities are revealed. Direct and indirect methods of calculating cash flow are substantiated. Implementation of this method of assessment enables to make decisions concerning short and long term crediting.

Key words: *creditworthiness, borrower, methods of creditworthiness assessment, cash flow analysis, types of activities.*

Постановка проблеми. Нині, в трансформаційних умовах ринкових перетворень, своєчасне забезпечення господарюючих суб'єктів достатніми та дешевими кредитними ресурсами є вирішальним для ефективного ведення виробництва і потребує виваженої кредитної політики банків щодо вибору видів та методів кредитування, визначення оптимальних обсягів кредитних ресурсів та термінів їх запозичення. Особливо це важливо для сільськогосподарської сфери, де поряд із загальними чинниками зовнішнього і внутрішнього впливу діють специфічні, зокрема, сезонний характер потреби в коштах, невисокий рівень їх віддачі, недостатній розвиток інфраструктури фінансування тощо [1, с. 5]. Високий рівень кредитних ризиків в сучасних нестійких умовах господарювання потребує уточнення теоретично-методичних підходів до оцінювання кредитоспроможності позичальників з метою підвищення якості кредитної діяльності банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження вітчизняними вченими питань, пов'язаних із оцінюванням кредитоспроможності позичальників, знайшли відображення у працях І.А. Бланка, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненка, О.С. Кривоконя, П.А. Стецюка, О. Терещенка та інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення методології оцінки кредитоспроможності підприємства та надання рекомендацій щодо аналізу грошового потоку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умови оцінки кредитоспроможності підприємства регулюються шляхом використання певних способів, найважливішими з яких є:

– фінансові коефіцієнти;
– аналіз грошового потоку;
– оцінка ділового ризику [2, с. 231].

Використання для аналізу та оцінки позичальника суто фінансових коефіцієнтів і ділового ризику не дає змоги адекватно оцінити його реальний фінансовий стан, який давав би вичерпну інформацію про кредитоспроможність цього позичальника, тому для узагальнення комплексної моделі оцінювання кредитоспроможності ми зупинимось на характеристиці другого способу. Аналіз грошових потоків позичальника банку широко використовується у світовій практиці, тому, на нашу думку, має об'єктивну оцінку рівня платоспроможності підприємства. Оскільки погашення позикової заборгованості здійснюється грошовими коштами, то розмір грошових коштів, що акумулюються на розрахункових, валютних та інших рахунках, в касі підприємства, а також інших короткострокових ліквідних активів має велике значення для кредитної організації. Саме аналіз грошового потоку дозволяє відповісти на питання про достатність грошових коштів на підприємстві. Аналіз грошового потоку полягає в зіставленні обсягів надходження та витрачання коштів у позичальника за період, що дорівнює терміну надання кредиту. Отриманий при цьому результат характеризує величину чистого грошового потоку. При цьому до уваги беруть обов'язково зміни розміру запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, інших активів і пасивів, основних засобів, які неоднаково впливають на чистий грошовий потік. Зокрема, зростання залишків запасів, дебіторів

та інших активів призводить до відпливу грошей і тому враховується при розрахунках зі знаком «мінус». Зменшення цих статей призводить до припливу коштів і записується зі знаком «плюс». Щодо збільшення величини довго- та короткострокової заборгованості, а також інших пасивів, то такі операції фіксуються як надходження грошей і, відповідно, записують зі знаком «плюс», а зменшення – як відплив зі знаком «мінус».

Певні особливості в зв'язку з рухом грошових потоків мають операції в зв'язку з основними засобами. Йдеться про те, що під час аналізу їх залишку слід враховувати не лише адекватні їх зміни, а й операції, пов'язані з їх реалізацією [3, с. 241].

Перевищення виручки від реалізації основних засобів над їх балансовою вартістю розцінюється як приплив грошових коштів і навпаки.

На основі отриманих даних може бути змодельований грошовий потік на планований період. Як джерела інформації можуть виступати:

– форми бухгалтерської звітності;

– банківські виписки за рахунками клієнта;

– інформація оперативного обліку клієнта.

В Україні існує обов'язкова форма бухгалтерської звітності – звіт про рух грошових коштів (форма № 4), яка може бути використана кредитною організацією як один з інструментів аналізу грошового потоку. У США подібна форма звітності теж є обов'язковою і необхідною для кожного періоду, за який представляється звіт про прибутки і збитки. Так, Комісія з цінних паперів і бірж США вимагає надання звіту про прибутки і збитки за три останні роки з поквартальним розбиттям; звіт про рух грошових коштів представляється з такою ж періодичністю [4].

Вітчизняні кредитні організації можуть використовувати накопичений в цій галузі світовий досвід. Основний документ, яким керуються західні організації при складанні звіту про рух грошових коштів, – Інструкція Комітету з міжнародних стандартів фінансової звітності (КМСФЗ) № 95 «Звіт про рух грошових коштів» (Statement of cash flows) [5]. Українські видання останнім часом приділяють велике значення терміну «грошовий потік» (cashflow), спираючись багато в чому на західну літературу.

Основні принципи аналізу грошового потоку:

– ключове поняття звіту – грошова готівка й еквіваленти грошової готівки. До грошової готівки прийнято відносити безпосередньо грошові кошти в касі підприємства, на розрахункових рахунках і депозити до запитання. Під визначення еквівалентів грошової готівки підпадають активи з незначним терміном погашення і невеликим ступенем ризику, пов’язаним із змінами процентних ставок. До таких активів відносяться тільки ті, первинний термін погашення яких не перевищує трьох місяців (90 днів). Чи є даний актив еквівалентом грошової готівки? Відповідь на це питання дається у момент придбання активу і не змінюється протягом всього терміну його знаходження на балансі позичальника. Наприклад, річний депозитний сертифікат не стає еквівалентом грошової готівки через дев'ять місяців. І навпаки, у разі придбання такого сертифікату на вторинному ринку менш, ніж за три місяці до погашення, вважатиметься еквівалентом грошової готівки. Якщо підприємство-позичальник придбало актив з тривалим терміном погашення на період до трьох місяців, то це також не еквівалент грошової оцінки, тому що існує значний ризик зміни вартості активу. Намір позичальника реалізувати актив за короткий строк не зменшує ризик зміни вартості його котирування. Надалі при аналізі грошового потоку буде використаний термін «грошові кошти»;

– у звіті не знаходять віддзеркалення негрошові форми розрахунків: взаємозалік, вексель тощо;

– у звіті використовуються розгорнуті показники грошових потоків, наприклад, залучення і погашення кредитних ресурсів протягом звітного періоду відбивається по окремих статтях;

– підсумкова величина грошового потоку повинна бути рівна різниці залишків грошових коштів на кінець і на початок звітного періоду;

– грошові потоки в іноземних валютах перераховуються у валюту звіту за курсом, що діяв на дату операції. Курсові різниці, що виникають при цьому, відбиваються по окремій статті «курсові різниці»;

– грошові потоки повинні бути розділені на операційний, інвестиційний і фінансовий. При цьому визначається закритий перелік статей за інвестиційним та фінансовим грошовим потоком і грошові потоки, які не задовольняють цим перелікам, автоматично класифікуються як операційні;

– використовується або прямий, або непрямий спосіб розрахунку грошового потоку [1, с. 191].

Розглянемо деякі принципи детальніше.

1. Поділ звіту на три розділи: операційний, інвестиційний і фінансовий грошові потоки.

Грошовий потік від інвестиційної діяльності:

– купівля і продаж боргових зобов'язань інших підприємств;

– залучення і видача позик;

– купівля і продаж основних засобів;

– купівля і продаж нематеріальних активів.

Грошовий потік від фінансової діяльності:

– випуск і погашення власних облігацій;

– випуск власних акцій;

– виплата дивідендів по акціях і відсотків по облігаціях;

– витрати з емісії акцій та облігацій.

Грошовий потік від операційної діяльності: сюди відносяться всі операції, що не знайшли відображення в попередніх двох розділах. Як приклад, можна привести елементи, що часто зустрічаються:

– виручка від реалізації продукції, робіт, послуг;

– відсотки і дивіденди, отримані за інвестиційними активами;

– платежі в рахунок погашення кредиторської заборгованості;

– відсотки, сплачені по кредиторській заборгованості;

– платежі за податковими (фіскальними) зобов'язаннями;

– заробітна плата співробітників;

– витрати на відрядження тощо.

На нашу думку, рух грошових коштів від операційної діяльності є ключовим показником того, якої мірою операції підприємства генерують грошові кошти, які необхідні для підтримання виробничої діяльності підприємства. З іншого боку, можна побачити потребу підприємства в залученні зовнішніх джерел фінансування у вигляді позик. Якщо підприємство стабільно функціонує на ринку, то з використання аналізу його минулих грошових потоків можна зробити прогнозування того, як позикова вартість буде обертатись в процесі діяльності та простежити, чи зможе підприємство з використанням цих коштів створити адекватний грошовий потік для поступового погашення зобов'язань перед банком та виплати відсотків за використання кредиту.

Основною метою такого аналізу є виявлення достатності формування коштів, ефективності їх використання, а також збалансованості позитивного та негативного грошових потоків за розміром та у часі.

При складанні підсумкового звіту отримують проміжні величини грошових потоків:

– чистий грошовий потік від операційної діяльності (вважається, що він повинен бути позитивним);

– чистий вільний грошовий потік (чистий грошовий потік від операційної діяльності плюс чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності);

– підсумкове значення чистого грошового потоку [4].

Таким чином, аналізуючи грошові потоки, що акумулюються підприємством, кредитна організація отримує уявлення про основні джерела надходження грошових коштів і напрями їх витрачання.

2. Використання прямого або непрямого методу.

Найбільш важко вирішувана проблема для кредитної організації – це вибір способу розрахунку грошового потоку. Прямий метод характеризується використанням валових грошових потоків, тоді як при непрямому методі грошові потоки відбиваються в чистому вигляді. Як показує західна практика, кредитні організації наполягають на застосуванні прямого методу розрахунку. У відповідності до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6] для розрахунку руху коштів у результаті операційної діяльності може бути використаний прямий або непрямий метод, а від інвестиційної та фінансової діяльності – тільки прямий метод. З цією метою у додатку до НП(С)БО 1 передбачено різні форми Звіту про рух грошових коштів. У стандарті також зазначено, що підприємства можуть обирати спосіб відображення інформації про суми надходжень та видатків грошових коштів за видами діяльності із застосуванням прямого чи непрямого методів. У більшості випадків підприємства застосовують прямий метод розрахунку.

Непрямий метод розрахунку грошового потоку. Грошовий потік за цим методом розраховується на основі або бухгалтерського балансу, або звіту про прибутки і збитки. Оскільки періодичність вказаних звітів складає, як правило, один квартал, то величину грошового потоку за місяць отримати досить складно. При використанні бухгалтерського балансу в звітну форму вводиться додаткова колонка – зміни по цій статті за звітний період, а самі статті групуються залежно від належності грошового потоку до операційної, інвестиційної або фінансової діяльності.

Перерахуємо негативні і позитивні сторони даного методу:

– даний метод розрахунку є найбільш простим і найменш трудомістким;

– даний метод найменш точний, оскільки заснований не на валових, а на чистих грошових потоках (різниця в арифметичних підсумках), що менш інформативно;

– незважаючи на те, що підсумкова величина грошового потоку співпадає з величиною зміни грошових коштів, значення грошових потоків по різних видах діяльності можуть бути спотворені, оскільки нерозподілений прибуток (збиток) в бухгалтерському балансі, наприклад, це сума прибутків (збитків) від операційною, інвестиційною і фінансових діяльності;

– можливе спотворення відбувається і через наступне:

– надходження і витрачання грошових коштів за абсолютними значеннями тотожні з валютою балансу.

При використанні звіту про прибутки і збитки як основи для розрахунку грошового потоку, мається на увазі описаний далі алгоритм дій.

Основна мета, як і в попередньому випадку, – перетворити звіт про прибутки і збитки з метою приведення його до форми звіту про рух грошових коштів. На практиці виникає немало проблем. По-перше, звіт про прибутки і збитки побудований на основі методу нарахування: і доходи, і витрати відбиваються тут не у момент платежу, а у момент нарахування. Наприклад, собівартість реалізованої продукції є саме нарахованою вартістю витрат, яка практично не співпадає з сумою сплачених грошових коштів, що відноситься до даної статті. По-друге, в звіті про прибутки і збитки відбиваються не тільки грошові кошти, а й

негрошові доходи і витрати. Класичним прикладом може бути амортизація, величина якої додається до прибутку від реалізації при переході від одного звіту до іншого. Таким чином, на першому етапі відбувається перехід від нарахованих сум до реально отриманих (сплаченим) грошових сум. На другому етапі відбувається перегрупування статей звітів. Без аналітичних відомостей з додаткових джерел здійснити таке перегрупування практично неможливо. Незважаючи, на те, що підсумкова величина прибутку від реалізації, відображає значення грошового потоку від операційної діяльності, доходи, що залишилися, і витрати достатньо важко класифікувати між інвестиційною і фінансовою діяльністю. Тому звіт про прибутки і збитки може бути використаний кредитною організацією як основа розрахунку грошового потоку, але в цьому випадку буде порушений один з принципів складання звіту про рух грошових коштів, тобто розділення грошових потоків на операційний, інвестиційний і фінансовий.

Прямий метод розрахунку грошового потоку. Даний метод, на відміну від непрямого, дозволяє подолати основні обмеження і неточності першого методу.

Основна перевага прямого методу полягає в тому, що він показує валові надходження і виплати грошових коштів.

Знання джерел надходжень і напрямів використання грошових коштів може виявитися корисним при оцінці руху грошових коштів в майбутньому. Іншими словами, майбутню величину грошового потоку можна визначити тільки на основі прямого методу. Очевидно, що відносні розміри основних видів надходжень і витрат в їх взаємозв'язку з іншими позиціями фінансових звітів більш інформативні, ніж їх арифметичні підсумки.

Суми валових надходжень і виплат особливо важливі при оцінці кредитоспроможності позичальника, оскільки показують обороти по надходженню і витрачанню грошових коштів. Ясно, що абсолютні значення грошових потоків двох підприємств можуть співпадати, а величини припливів (і відповідно відпливів) можуть розходитися на декілька порядків. Це твердження необхідно використовувати при встановленні лімітів кредитування.

Вважаємо, що при аналізі грошового потоку можливе використання не тільки більш деталізованих статей (ступінь деталізації визначається кредитною організацією), але і внутрішнього розбиття статей на безпосередньо організації-одержувачі (організації-платники) грошових коштів. Це дозволяє за аналогією з банківськими нормативами розраховувати ризик неплатежу на одного дебітора, максимальні ризики неплатежу, а також проводити постійний моніторинг контрактів.

Прямий метод розрахунку є дорожчим і трудомістким порівняно з непрямим, Але, разом з Тим, і точнішим. Впровадження прямого методу розрахунку грошового потоку дозволяє не тільки прогнозувати кредитоспроможність позичальника з високою вірогідністю і точністю розрахунків, а й вирішити внутрішні проблеми підприємства, такі як грамотне управління дебіторською (кредиторською) заборгованістю, бюджетування, фінансовий аналіз і планування.

Отже, величина грошового потоку розрахована. Яким чином можна інтерпретувати це значення? О. Лаврушин пропонує робити це таким чином: якщо клієнт мав стійке перевищення припливів над відпливами грошових коштів, то це свідчить про його фінансову стійкість і кредитоспроможність. Коливання величини загального грошового потоку, короткочасне перевищення надходження над витрачанням коштів свідчить про нижчий клас кредитоспроможності клієнта. Нарешті, систематичне перевищення надходження над витрачанням коштів характеризує клієнта як некредитоспроможного [7, с. 44].

Середня позитивна величина загального грошового потоку (перевищення надходження над витрачанням грошових коштів), що склалася, може використовуватися і як межа видачі нових позик.

Вказане перевищення показує, в якому розмірі позичальник може погашати боргові зобов'язання [4].

На нашу думку, такий метод аналізу кредитоспроможності позичальника на основі розрахованого грошового потоку не зовсім правомірний. Величина грошового потоку не може однозначно виступати якимсь орієнтиром, лімітом обсягу кредитування з кількох причин:

– підприємства мають неоднакові виробничі цикли, які неминуче накладаються один на одного. Кошти, що надійшли від реалізації продукції, спрямовують на придбання матеріалів, робіт наступного виробничого циклу. До того ж, в умовах інфляції залишки грошових коштів на рахунках підприємств постійно прямують до нуля. І це зовсім не свідчить про низький клас кредитоспроможності позичальника. Разом з тим, величина грошового потоку, – різниця між залишками грошових коштів на початок і кінець звітного періоду, яка схильна до коливань, є нестабільною, а часто суб'єктивною;

– грошовий потік не може свідчити і про ліміт кредитування, бо не враховується значення роведенног кредиту, який відбиватиметься по статті припливи грошових засобів.

Аналіз грошових потоків підприємства, що здійснюється банком на предмет його кредитоспроможності, як правило, проводиться за три і більше роки. Постійне перевищення надходження грошових коштів над витрачанням засвідчує про стабільну платоспроможність і дає можливість приймати банку позитивне рішення про надання кредиту, і навпаки – короткочасне перевищення витрат над припливом

грошових засобів вказує на менш сприятливий рейтинг позичальника, нижчу його кредитоспроможність. Величина приросту грошового потоку та розмір грошових зобов'язань клієнта слугує індикатором визначення класу кредитоспроможності, виходячи з установленого нормативу [3, с. 241]:

Таблиця 1

Індикатор визначення класу кредитоспроможності

Клас позичальника	Встановлений норматив
1	0,75
2	0,30
3	0,25
4	0,20
5	0,15

Таким чином, кредитоспроможність позичальника можна встановити тільки на основі підрахунку грошового потоку на майбутній період часу, відповідний періоду кредитування. Аналіз грошового потоку за минулі періоди дозволяє виявити особливість руху грошових коштів на підприємстві, а саме:

– які покупці складають основну частку надходження грошових коштів;

– наскільки стабільні ці надходження;

– чи співпадають реальні терміни надходження грошових коштів зі встановленими в договорах і угодах;

– наскільки швидко підприємство може мобілізувати засоби, відвернуті в дебіторську заборгованість;

– які основні статті платежів на підприємстві;

– обсяги платежів, за якими проведення стабільні з місяця в місяць або схильні до коливань;

– чи допускає підприємство заборгованість за бюджетними платежами або вважає за краще розраховуватися вчасно тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Одним з недоліків української системи є використання стандартних підходів для характеристики підприємства, тому оцінка кредитоспроможності має базуватися на індивідуальному підході до кожного позичальника.

Аналіз грошового потоку позичальника є дієвим інструментом оцінки його кредитоспроможності. При цьому визначаються основні надходження і витрачання грошових коштів. Планування грошового потоку дозволяє спрогнозувати поведінку позичальника в майбутньому і оцінити джерела погашення кредиту, внаслідок чого відбувається зменшення кредитного ризику для позикодавця та збільшення доступності кредитних ресурсів для позичальника. Потребує розробки комплексна модель оцінювання кредитоспроможності підприємства, що враховує такі важливі фактори, як інфляційний ризик, галузеві особливості позичальника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дем'яненко М.Я. Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія та практика): [монографія] / М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь, П.А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 302 с.

2. Майборода І.С. Системна оцінка кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств / І.С. Майборода // Проблеми системного підходу в економіці. – 2009. – № 31. – С. 230-237.

3. Щурик М.В., Буряк П.Ю., Гарасим М.П. та ін. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / М.В. Щурик, П.Ю. Буряк, М.П. Гарасим. –К.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 376 с.

4. Кривоконь О.С. Організаційні аспекти аналізу кредитоспроможності підприємств-позичальників: [Електронний ресурс] / О.С. Кривоконь, І.М. Буряк // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1223

5. Міжнародні стандарти фінансової звітності / Міністерство фінансів України: [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/mafin?art_id=92410&cat_id=92408

6. НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Мінфіну України від 07.02 2013 р. № 73.

7. Анализ экономической деятельности клиентов банка: Учеб. пособие / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 80 с.

МЕТОДИКА НАРАХУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ ТА ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ

METHODOLOGY OF EXTRA CHARGE OF ONLY SOCIALPAYMENT AND MILITARY COLLECTION IS ON SALARY

УДК 005:657:[331.212.2+355.215]

Томчук О.Ф.
к.е.н., доцент кафедри аналізу та статистики
Вінницький національний аграрний університет
Машевська А.А.
аспірант
Вінницький національний аграрний університет

У статті обґрунтовано питання нарахувань єдиного соціального внеску, нарахування, утримання військового збору та облік розрахунків з оплати праці. Також розглянуто питання організації обліку виплат працівникам на підприємстві відповідно до змін нормативно-правових актів. Проведено аналіз літературних джерел щодо військового збору. Проаналізовано нововведення щодо єдиного соціального внеску, які планується запровадити у 2017 році. Проаналізовано розрахунок утримань і нарахувань із заробітної плати за 2014 рік у порівнянні з 2016 роком.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, звітність підприємства, виплати працівникам, єдиний соціальний внесок, податок з доходів фізичних осіб.*

В статье обоснованы вопросы начислений единого социального взноса, начисления и удержания военного сбора и учет расчетов по оплате труда, Также рассмотрены вопросы организации учета выплат работникам на предприятии в соответствии с изменениями нормативно-правовых актов. Проведен анализ литературных источников по военному сбору. Проанализированы нововведения по социальному взносу, которые планируется ввести в 2017 году. Проанализирован расчет удержаний и начислений из заработной платы за 2014 год в сравнении с 2016 годом.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, отчетность предприятия, выплаты работникам, единый социальный взнос, налог с доходов физических лиц*

The article the issues of accrual of the single social contribution, accrual and retention of military training and accounting for the remuneration of labour, Also discussed the issues of organization of accounting of payments to employees in the enterprise in accordance with changes in the regulatory legal acts. The analysis of literary sources is conducted on militarycollection. Innovations on only social payment, that it isplanned to enter in 2017, are analysed. The calculation ofmaintenances and extra charges is analysed from a salaryfor 2014 in comparing to 2016.

Key words: *accounting, statements, employee benefits, single social contribution tax on personal income.*

Постановка проблеми. Характеризуючи сучасний стан нарахування єдиного соціального внеску та утримання військового збору на підприємствах, потрібно зазначити, що на даний момент ця ділянка обліку потребує більш детального дослідження для формування цілісної і ефективної системи розрахунків. Актуальність питання розрахунків з оплати праці, нарахувань та утримань із заробітної плати, на фоні зростання соціально-економічної кризи в країні є беззаперечною. Крім того, постійні зміни, які відбуваються в правовій та організаційній системі обліку, вимагають від бухгалтера своєчасного проведення уточнень у порядку ведення бухгалтерського обліку, а також у відображення інформації про виплати працівникам у звітності підприємства [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку методологічних підходів до проблеми обліку, нарахування єдиного соціального внеску та військового збору на заробітну плату зробили провідні вчені-економісти П.Л. Сук, Ф.Ф. Бутинець, С.О. Михайловина, І.Г. Волошан, Д.В. Бондаренко, В.М. Пархоменко, Б.Ю. Іванова, Н.В. Оляднічук, Н.М. Ткаченко, Л.В. Мельянкова та інші науковці. Однак, окремі питання єдиного соціального внеску та військового збору залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження нарахувань єдиного соціального внеску, утримання військового збору та основних правил щодо обліку оплати праці.

Виклад основного матеріалу. В Законі України «Про єдиний соціальний внесок» зазначається, що єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ), – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [2].

Із 3 серпня 2014 року в Україні Законом «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31.07.2014 р. № 1621 запроваджено військовий збір. Відповідно до цього Закону військовий збір встановлюється тимчасово до 1 січня 2015 року. Платниками військового збору (далі – ВЗ) є платники ПДФО, а саме: фізичні особи – резиденти; фізичні особи – нерезиденти, які одержують доходи із джерела їх походження в Україні; податкові агенти. Також необхідно зауважити, що витрати зі сплати ВЗ ляжуть на фізичних осіб. Утримувати збір із доходів фізичних осіб та сплачувати його до бюджету повинні податкові агенти [3].

Об'єктом оподаткування збором є доходи у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами та ін. Ставка збору становить 1,5 відсотка від об'єкта оподаткування [3].

Заробітна плата в Україні нараховується відповідно до норм Закону України «Про оплату праці» № 108/95 –ВР від 24.03.1995 р. зі змінами та доповненнями та регламентується Кодексом Законів про працю [4].

До фонду оплати праці входить основна та додаткова заробітна плата, заохочувальні та компенсаційні виплати, матеріальна допомога.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу згідно із встановленими нормами праці. Вона встановлюється у вигляді:

– тарифних ставок і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців;

– додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій;

– інші компенсаційні та заохочувальні виплати – це виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами та положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами діючого законодавства, або які проводяться понад норми.

Крім видів заробітної плати, також виокремлюють форми і системи оплати праці – це перелік певних понять і правил, за допомогою яких встановлюється залежність оплати праці від фактичних результатів (витрат) праці [4].

Виділяють дві основні форми оплати праці:

– погодинна – це оплата праці за відпрацьований час (тобто кількість праці визначається відпрацьованим часом);

– відрядна – це оплата праці за кількість виготовленої продукції, виконаних робіт [4].

На будь-якому підприємстві, незалежно від форм оплати праці, для відображення результатів праці, застосовуються різні форми первинних облікових документів. Нарахування оплати праці працівникам з погодинною оплатою здійснюється відповідно до Табелю обліку використання робочого часу. Відповідно у табелі проставляють за датами відпрацьований час, неявки на роботу із зазначенням їх причин.

Для нарахування відрядної заробітної плати, а також для відображення завдання та обліку обсягу фактично виконаних робіт і відпрацьованого часу у будівництві, виробництві застосовують Наряд на відрядну роботу.

Бухгалтер складає відповідну відомість по зарплаті, це розрахунково-платіжна, розрахункова або платіжна. Відомості містять узагальнену інформацію про результати праці у грошовому вимірнику, а також про всі види податків і платежів, що утримуються та нараховуються на заробітну плату працівників. Об'єктом оподаткування для платежів і податків є заробітна плата.

Нарахування та утримання на зарплату поділяють дві категорії:

– нарахування – сплачує підприємство за рахунок власних коштів;

– утримання – справляються із заробітної плати працівника, а підприємство виступає податковим агентом перераховуючи ці платежі до бюджету [4].

Роботодавець несе відповідальність за несвоєчасне перерахування до відповідних органів утримань та нарахувань на заробітну плату.

На фонд оплати праці нараховується єдиний соціальний внесок (ЄСВ), до 2016 року розмір його залежав від класу ризику підприємства та міг складати від 36,76% до 49,7%. Для бюджетних організацій була встановлена ставка ЄСВ в розмірі 36,3%, для працюючих за цивільно-правовими договорами – 34,7% [1].

У зв'язку із набранням чинності із 01.01.2016 р. Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII, яким уведено ставку ЄСВ у розмірі 22% для всіх підприємств, не залежно від класу ризику, сподіваючись, що це виведе частину робітників з тіні, але сподівання були марними. Більшість працедавців та найманих працівників продовжила практику виплату зарплат у «конвертах» [3].

В Кабінеті Міністрів зазначили, що днями у Верховній Раді планується розгляд законопроекту № 4806, який передбачає введення накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування і єдиних принципів нарахування пенсій, починаючи з 1 липня 2017 р.

Таким чином, нам слід очікувати збільшення ставки єдиного соціального внеску. Планується введення особистих накопичувальних рахунків, працівникам, яким на 1 липня 2017 року не виповнилося 35 років, це дозволить їм накопичити надбавку до пенсії. Додатково, до ЄСВ в 22% роботодавець платитиме в новий Накопичувальний Пенсійний фонд на особистий рахунок працівника 2% від його заробітку в 2017 р., 3% – в 2018-му році, 4% – в 2019 році і 5% – з 2020 року. Глава податкового комітету Ніна Южаніна проти того, щоб вирішувати питання накопичувальних пенсій, збільшивши податкове навантаження на працедав-

ців: «Ми тільки знизили ЄСВ з 38% до 22%, щоб домогтися виведення зарплат з тіні, і якщо знову піднімемо, то бізнес нас не зрозуміє. Фахівці підрахували: повинно пройти не менше п'яти кварталів, тобто до кінця 2016р. щоб почалося вибілювання зарплат. Цю проблему треба вирішувати комплексно, разом з податковою реформою і починати не з 2017р, а на рік-два пізніше, коли почнеться підйом економіки« [5].

Ми розрахували, скільки потрібно було віддати державі до внесення змін (2014 р.), перш ніж зарплата потрапить в руки адресата. Припустимо, працівникові потрібно виплатити 8000 гривень.

Таблиця 1

Приклад розрахунку утримань та нарахувань із заробітної плати у 2014 та 2016 роках

Кравченко П.П. за січень була нарахована заробітна плата – 8000 грн.	
2014рік	2016рік
З заробітної плати працівниці потрібно утримати: 1) Військовий збір	
8000грн* 1.5% = 120грн	8000грн* 1.5% = 120 грн
2) Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО):	
8000 грн. * 15% = 1200 грн.	8000 грн. * 18% = 1440 грн.
3)Єдиний соціальний внесок (ЄСВ)	
8000 грн. * 3,6% = 288 грн.	Відмінено
Заробітна плата до видачі	
8000 грн. – 120грн –1200грн – 288грн= 6392 грн.	8000 грн. – 120грн. – 1440 грн. = 6440грн.
Проведено нарахування на заробітну плату єдиного соціального внеску	
8000грн. * 37% = 2960грн	8000 грн. *22% = 1760 грн.

Розроблено авторами

Таким чином, утримання військового збору залишилось без змін. Помітні зміни ми можемо побачити при сплаті ПДФО, оскільки в 2014 році ставка складала 15% для зарплати в розмірі до 12180 грн., а понад цю суму ПДФО утримувався у розмірі 17%. Починаючи з 2016 року, ставку ПДФО встановили 18% для всіх підприємств. Значні зміни відбулися в утриманні ЄСВ. Якщо в 2014 році розмір утримань ЄСВ складав 3,6%, то у 2016 році утримання ЄСВ відмінили. Таким чином, загальний відсоток утримань із зарплати склав за 2014 рік – 20,1%, а на 2016 рік – 19,5%.

Отже, ми можемо побачити, що завдяки змінам, щодо утримань і нарахувань на оплату праці, знизилось податкове навантаження на заробітну плату. Але якщо реформи, які плануються в 2017 році, запрацюють і ставка ЄСВ почне збільшуватись, то більшість підприємств малого і середнього бізнесу почнуть закриватись або для того, щоб «вижити» знову «підуть в тінь».

Розглянувши актуальні проблеми обліку розрахунків за виплатами працівникам, Н.В. Оляднічук обґрунтувала необхідність оптимізації облікових процесів господарських операцій [6 с. 149-155].

Волошан І.Г досліджував основні правила щодо організації обліку праці та її оплати в системі бухгалтерського обліку, оподаткування та у складі звітності підприємства [7с. 145-148]. Досліджуючи організаційні аспекти обліку праці та її оплати на підприємстві, П.Л. Сук зазначає, що організація системи оплати праці, яка формує систему обліку оплати праці на підприємстві, повинна мобілізувати працівників на досягнення кращих результатів у роботі, посилювати мотивацію до праці, зацікавлювати працівників у результатах своєї роботи, сприяти підвищенню продуктивності праці, поліпшенню умов праці, зміцненню трудової дисципліни і підвищенню рівня оплати праці [8 с. 423-430].

Проаналізувавши наукові праці та дослідження різних науковців, економістів, на нашу думку, необхідно визначити ряд правил, щодо яких повинна здійснюватись облікова політика на підприємстві. Адже окремого рахунку для відображення сум утриманого з доходів фізичних осіб та сплаченого до військового збору План рахунків та Інструкція щодо його застосування не передбачають. Тому, суму такого нарахованого (утриманого) збору відображають за кредитом субрахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами» в кореспонденції з дебетом 661 «Розрахунки за заробітною платою» (якщо об'єкт оподаткування – це зарплата), 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» (коли об'єкт оподаткування – винагорода за ЦПД). Сплата військового збору в обліку відобразиться проводкою: Дт 642 Кт 311 [9].

Тому, на нашу думку, доцільно ввести окремий рахунок 645 «Утримання військового збору» для відображення в бухгалтерському обліку військового збору Хоча цей вид утримань був введений тимчасово, але ми знаємо «що немає нічого більш постійного, ніж тимчасове». І тому започаткування ВЗ на постійній основі буде і надалі наповнювати держбюджет, але щоб не було податкового тиску на заробітну плату, на нашу думку, необхідним є знизити ставку військового збору з 1,5% до 0,5%.

Відповідно до Звіту про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України, обсяг надходжень від військового збору до Державного бюджету за 2014 рік склав 2,5 млрд. грн. Середній місячний дохід військового збору до Держбюджету становить 0,5 млрд. грн. Таким чином, щорічний обсяг вказаного податку за 2015 рік становить 6 млрд. грн., і можна припустити, що за 2016 рік надходження будуть становити не менше 6 млрд. грн. [10].

В умовах сьогодення продовжуються дискусії стосовно того, чи не стане дане нововведення постійною практикою і після завершення подій на Сході країни, чи надалі збиратиметься військовий збір з працюючого населення для утримання Збройних сил України, адже процес здійснення

реформ в нашій державі є дуже повільним і основні зміни та реформи ще попереду [11].

Висновки з проведеного дослідження. Реформи і зміни стосовно заробітної плати, які відбуваються в державі сьогодні, є довготривалим і ретельним процесом, адже для того, щоб все було проведено на найвищому рівні і мало позитивний результат, необхідно набратись терпіння. Подальших досліджень потребує й питання обліку утримання військового збору та нарахування єдиного соціального внеску. Адже реформи, які запропоновані Урядом, щодо єдиного соціального внеску покращать ситуацію щодо наповнення бюджету, але цим самим навантажить підприємців. Облік військового збору пропонується відображати на окремому рахунку з метою більш точного ведення бухгалтерських операцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бондаренко О. Розрахунок нарахувань та утримань із заробітної плати у 2016 році: [Електронний ресурс] / О.Бондаренко. – Режим доступу: http://byhgalter.com/rozraxunok-naraxuvan-ta-utriman-iz-zarobitn.

2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування Закон України № 2464-VI від 8.07.2010р.: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua

3.Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів Закон України від 31.07.2014р. № 1621-VII: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua

4.Про оплату праці Закон України № 108/95-ВР від 24.03.1995 р.: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua

5. Джерело: businessua.com. Мінфін хоче збільшити ЄСВ заради пенсіонерів: [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://galfinance.info/banki-i-finansi.

6. Оляднічук Н.В. Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам та його удосконалення / Н.В. Оляднічук // Збірник наукових праць Уманського національного університету садів- ництва. – 2014. – № 84. – с. 149-155.

7. Волошан І.Г., Чухлєбова Т.О. Організація і методика розрахунків з оплати праці в системі обліку та оподаткуванні / І.Г. Волошан, Т.О. Чухлєбова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 11. Частина 5, с. 145-148.

8. Сук П.Л. Організація обліку праці та її оплати / П.Л. Сук // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2011. – Вип. 8. – с. 423-430.

9. Панчишин Є. ПДФО та військовий збір у 2016 році: зміни в оподаткуванні: [Електронний ресурс] / Є. Панчишин // Інформаційний бухгалтерський портал – 2016. – № 5 – Режим доступу: http://www.infobuh.com.ua

10. Військовий збір – допомога армії чи наповнення бюджету?: [Електронний ресурс] / Громадська організація «Публічний аудит» – Режим доступу: http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/viyskovyy-zbir-dopomoga-armii-chy-napovnennya-bydgety.

11. Нєфьодова Ю.М., Журавльова Т.В. Немає нічого більш постійного, ніж тимчасове: військовий збір: [Електронний ресурс] / Ю.М. Нєфьодова, Т.В.Журавльова – Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full-article.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

FEATURES OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF SALE OF NON-CURRENT ASSETS

УДК 657.421.1

Шинкаренко Д.В.
студентка
Національний університет
харчових технологій
Редзюк Т.Ю.
старший викладач кафедри обліку
і аудиту
Національний університет
харчових технологій

Основні засоби є матеріально-технічною базою будь-якого підприємства. Саме тому у сучасних умовах господарювання як керівництву, так і зовнішнім користувачам необхідно отримувати правильну інформацію щодо руху необоротних активів підприємства. Така інформація повинна міститися в фінансовій звітності. У статті досліджені зміни у нормативно-правових актах, що регулюють облік операцій з реалізації необоротних активів. Були зроблені висновки щодо правильного відображення даних операцій на рахунках бухгалтерського обліку.
Ключові слова: *основні засоби, необоротні активи, облік, продаж необоротних активів, вибуття основних засобів, ліквідація підприємства, П(с)БО, МСФЗ.*

Основные средства являются материально-технической базой любого предприятия. Именно поэтому в современных условиях хозяйствования как руководству, так и внешним пользователям необходимо получать правильную информацию о движении необоротных активов предприятия. Такая информация должна содержаться в финансовой отчетности. В статье исследованы изменения в нормативно-правовых актах, регулирующих учет операций, связанных с реализацией необоротных активов. Были сделаны выводы относительно правильного отображения данных операций на счетах бухгалтерского учета.
Ключевые слова: *основные средства, необоротные активы, учет, продажа необоротных активов, выбытие основних средств, ликвидация предприятия, П(с)БУ, МСФО.*

Fixed assets are material base of any enterprise. That is why both management and external users should receive correct information about the movement of non-current assets of the enterprise in the current economic conditions. Such information should be included in the financial statements. The article examines changes in the legal acts regulating accounting transactions related to the sale of non-current assets. It concludes regarding the correct display of these operations on the accounts.
Key words: *fixed assets, non-current assets, accounting, implementation of non-current assets, disposal of fixed assets, liquidation of an enterprise, IFRS.*

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин передбачає конкурентну боротьбу між різними підприємствами, перше місце в якій займають ті підприємства, що найбільш ефективно використовують всі види наявних ресурсів.

Становлення та формування ринкових відносин передбачає подальше удосконалення організації обліку основних засобів на підприємстві. Правильне відображення в бухгалтерському обліку інформації про наявність та рух основних засобів в подальшому впливає на достовірність та правдивість інформації в фінансовій звітності підприємства. Саме тому правильна організація бухгалтерського обліку необоротних активів є необхідною умовою для підприємства.

В 2008 році були внесені зміни до П(с)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», внаслідок чого методологія обліку основних засобів, особливо їх вибуття з підприємства через продаж, також зазнала суттєвих змін. Основою цієї редакції стали базові положення МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

Так, відтепер, згідно з вимогами П(с)БО 27, основні засоби, за якими прийнято рішення про продаж, підлягають переведенню зі складу необоротних активів в склад оборотних (із списанням з рахунку 10 та зарахуванням на субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» рахунку 28 «Товари»), і подальшої їх реалізації вже в якості запасів, а доходи і витрати, що виникають, внаслідок їх продажу, відносити до операційної діяльності підприємства.

Ці зміни викликали багато суперечностей серед науковців щодо доцільності та правильності з економічної точки зору такого переведення необоротних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання правильності відображення в обліку операцій з реалізації необоротних активів досліджували в своїх роботах такі науковці, як І. Губіна, О. Кушіна [3, с. 61-64], І. Голошевич, І. Чалий, О. Наумчук та А. Солтан. Так, у своїх дослідженнях І. Губіна, О. Кушіна, І. Голошкевич [4, с. 58-60], спираючись на П(с)БО 7 «Основні засоби», вказують на обов'язкове переведення всіх необоротних активів перед їх продажем до складу запасів.

Натомість І. Чалий [5, с. 63-67] та А. Солтан стверджують, що об'єкти основних засобів слід реалізовувати як необоротні активи, а не як запаси, за умови, якщо не виконуються вимоги визнання необоротних активів, призначених для продажу.

До єдиної відповіді вчені-обліковці так і не дійшли, тому дане питання є дуже актуальним сьогодні і потребує продовження наукових досліджень у цьому напрямку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження змін у нормативно-правових актах щодо обліку операцій з продажу необоротних активів, а саме П(с)БО 7 «Основні засоби» та П(с)БО 27 «Необоротні активи, призначені для продажу, та припинена

діяльність», здійснення критичної оцінки цих актів та надання обґрунтованих висновків і рекомендацій щодо правильного відображення реалізації об'єктів основних засобів на рахунках бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Внаслідок змін, що були внесені до П(с)БО 27 «Необоротні активи, призначені для продажу, і діяльність, що припиняється», в обліку необоротних активів з'явилося нове поняття – «необоротні активи і групи вибуття, утримувані для продажу». Таке нововведення призвело до певних змін в порядку відображення операцій з реалізації основних засобів в бухгалтерському обліку. Так, в Плані рахунків бухгалтерського обліку з'явився активний субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» рахунку 28 «Товари», який тепер повинен використовуватися в обліку продажу необоротних активів.

Розглянемо реалізацію необоротних активів за нормами П(с)БО 27 «Необоротні активи, призначені для продажу, і діяльність, що припиняється».

Відповідно до цього стандарту необоротний актив і група вибуття визнаються утримуваними для продажу, якщо [1; с. 14]:

– економічні вигоди очікується отримати від їхнього продажу, а не від їхнього використання за призначенням.

Здійснюючи продаж об'єкта основних засобів, підприємство одержує економічні вигоди у будь-якому випадку (у вигляді доходу від реалізації).

– вони готові до продажу у їхньому теперішньому стані.

Мова йде про виконання усіх технічних заходів та підготовку основних засобів до виведення їх з експлуатації. На практиці такі заходи вживаються безпосередньо перед передачею об'єкта покупцю, а отже, період часу між технічною підготовкою об'єкта та його списанням, не є суттєвим.

– їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу.

Продаж основного засобу скоріш за все буде здійсненим протягом року, в іншому випадку стандарт стверджує, що «період завершення продажу може бути продовжено на строк більше одного року в разі, якщо це обумовлено обставинами, які перебувають поза контролем підприємства, яке продовжує виконувати план продажу».

– умови їхнього продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів;

– здійснення їхнього продажу має високу ймовірність, зокрема якщо керівництвом підприємства

Таблиця 1

Типові проведення з обліку реалізації основних засобів за правилами П(с)БО 27 (із застосуванням субрахунку 286)

№ п/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн.
1.	Переведено об'єкт ОЗ до складу необоротних активів, утримуваних для продажу:			
	- списано знос об'єкта ОЗ – 6000 грн.;	13	10	6000,00
	- списано залишкову вартість – 3000 грн.	286	10	3000,00
2.	Продано об'єкт ОЗ (відображено дохід від реалізації) – 4800 грн. в т.ч. ПДВ.	377	719	4800,00
3.	Податкове зобов'язання з ПДВ.	719	641	800,00
4.	Списано балансову (залишкову) вартість об'єкта ОЗ.	949	286	3000,00
5.	Списано дохід на фінансовий результат (4800,00 – 800,00).	719	791	4000,00
6.	Списано витрати на фінансовий результат.	791	949	3000,00
7.	Нараховано податок на прибуток – 18% (4000,00 – 3000,00) * 0,18	981	641	180,00
8.	Списано податок на прибуток.	791	981	180,00
9.	Визначено фінансовий результат – прибуток (1000,00 – 180,00).	791	441	820,00

Таблиця 2

Типові проведення з обліку реалізації основних засобів за правилами П(с)БО 7 (без застосування субрахунку 286)

№ п/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн.
1.	Списано залишкову вартість об'єкта ОЗ – 3000 грн.	976	10	3000,00
2.	Списано суму нарахованого зносу – 6000 грн.	13	10	6000,00
3.	Реалізовано об'єкт ОЗ (відображено дохід) – 4800 грн. в т.ч. ПДВ.	377	746	4800,00
4.	Податкове зобов'язання з ПДВ.	746	641	800,00
5.	Списано витрати на фінансовий результат.	793	976	3000,00
6.	Списано дохід на фінансовий результат.	746	793	4000,00
7.	Нараховано податок на прибуток – 18% (4000,00 – 3000,00)*0,18.	981	641	180,00
8.	Списано податок на прибуток.	793	981	180,00
9.	Визначено фінансовий результат – прибуток (1000,00 – 180,00)	793	441	820,00

підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості.

Момент, коли об'єкт основних засобів потрібно буде перенести до складу необоротних активів, утримуваних для продажу, може настати як за декілька місяців або тижнів до його фактичного продажу, так і безпосередньо у день продажу.

Так, згідно з даним положенням можна сказати, що будь-який об'єкт основних засобів, щодо якого прийнято рішення про його продаж, необхідно вважати необоротним активом, утримуваним для продажу та переводити до складу запасів.

Згідно з Листом Міністерства Фінансів № 31-34000-10-10/29072 «Щодо застосування Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» доходи від реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу, відображаються за кредитом субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності», а собівартість від їх реалізації – за дебетом субрахунку 949 «Інші операційні витрати діяльності» (табл. . 1).

З іншого боку, деякі вчені-обліковці вважають, що продаж необоротних активів з попереднім їх переведенням на субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» є доцільним лише у виняткових випадках, коли підприємство створює відповідну програму розвитку своєї системи управління, внаслідок чого відбувається зміна концепції ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Причинами таких змін можуть бути реорганізація або ліквідація підприємства, внаслідок визнання його неплатоспроможним. В інших випадках продаж основних засобів відбувається без застосування субрахунку 286, а з безпосереднім списанням з балансу підприємства (списання зносу за дебетом рахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів» та кредитом рахунку 10 «Основні засоби» та списання залишкової вартості за дебетом субрахунку 976 «Списання необоротних активів» та кредитом рахунку 10 «Основні засоби»). Дохід від реалізації даних активів буде відображений за кредитом субрахунку 746 «Інші доходи» (табл. 2).

Дана позиція науковців є суперечливою, оскільки після внесення змін до п.33 П(с)БО 7 «Основні засоби» [2, с. 15], зазначено, що безпосередньо списуватися з балансу (вибувати як необоротні активи, тобто основні засоби) об'єкти можуть тільки в разі їх безоплатної передачі або списання внаслідок невідповідності критеріям активу. Тобто інформація про можливість вибуття об'єкта основних засобів з підприємства внаслідок його продажу була виключена з даного П(с)БО.

Розглянувши два способи відображення реалізації основних засобів в бухгалтерському обліку, можна стверджувати, що в підсумку двох варіантів ми будемо мати однаковий фінансовий результат (прибуток або збиток). Тобто спосіб відображення продажу основних засобів в бухгалтерському обліку не впливає на фінансовий результат діяльності підприємства. Основна відмінність цих способів полягає у тому, до якого виду діяльності відносити операції з продажу необоротних активів: операційної чи іншої звичайної.

Висновки. Отже, здійснивши дослідження та провівши аналіз нормативно-правових актів, а також наукових робіт, статей науковців та фахівців бухгалтерського обліку можна зазначити:

1) серед фахівців, вчених-обліковців існує багато суперечностей щодо відображення реалізації необоротних активів на рахунках бухгалтерського обліку та їх переведення до складу оборотних активів перед здійсненням продажу. Тобто в даному питанні вони так і не дійшли до єдиної точки зору;

2) нормативно-правові акти, а саме П(с)БО 7 «Основні засоби» та П(с)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» чітко вказують на необхідність переведення необоротних активів до складу оборотних (запасів) перед здійсненням їх продажу, повністю виключаючи можливість реалізації основних засобів внаслідок прямого списання їх з балансу.

Так, можна зробити висновок, що перед здійсненням реалізації об'єктів основних засобів підприємства обов'язково повинні перевести їх до складу запасів, тобто оборотних активів, а доходи та витрати, що виникають внаслідок здійснення даної операції відображати, як доходи і витрати від операційної діяльності.

БІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1.Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27: [затв. наказом МФУ від 07.11.2003 р. № 617] // Бухгалтерія. – 2007. – № 46. – С. 12-17.

2. Основні засоби: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7: [затв. на- казом МФУ від 27.04.2000 р. № 92] // Бухгалтерія. – 2007. – № 46. – С. 12-17.

3. Кушіна О. Коли необоротні активи постають оборотними / О. Кушіна // Бухгалтерія. – 2008. – № 4. – С. 61-64.

4. Голошевич І. Останні зміни у бухгалтерському обліку: часткове відновлення справедливості / І. Голошевич, О. Кушіна // Бухгалтерія. – 2008. – № 36. – С. 58-60.

5. Чалий І. Продаж основних засобів: як облік залежить від намірів / І.Чалий // Бухгалтерія. – 2008. – № 37. – С. 63-67.

6. Наумчук О.А. Про доцільність обліку необоротних активів призначених для продажу/ О.А.Наумчук // Науковий вісник ДонНУЕТ. Серія Економіка. – 2009. – № 18. – С. 125 – 130.

РОЗДІЛ 8. СТАТИСТИКА

АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА
AUDIT FIXED ASSETS

УДК 657.6:658.27

Гуцаленко Л.В.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри аудиту
та державного контролю
Вінницький національний
аграрний університет
Василець М.В.
студентка
Вінницький національний
аграрний університет

У статті розглянуто завдання, джерела та методику аудиту основних засобів. Визначено особливості аудиту оцінки основних засобів. Встановлено її вплив на суми амортизаційних відрахувань та формування фінансових результатів господарюючих суб'єктів. Розкрито особливості прийомів аудиту основних засобів. Наведена основна характеристика етапів здійснення аудиту основних засобів та послідовність дій аудитора.
Ключові слова: *основні засоби, аудит, методика, оцінка, процедури, докази.*

В статье рассмотрены задачи, источники и методика аудита основных средств. Определены особенности аудита оценки основных средств. Установлено ее влияние на суммы амортизационных отчислений и формирования финансовых результатов хозяйствующих субъектов. Раскрыты особенности приемов аудита основных средств. Приведенная основная характеристика этапов осуществления аудита основных средств и последовательность действий аудитора.
Ключевые слова: *основные средства, аудит, методика, оценка, процедуры, доказательства.*

The article deals with problem, sources and methods of auditing assets. Features are determined with audit assessment assets. Established its influence on the amount of depreciation and forming financial results of business entities. Solved features methods of auditing assets. The basic characteristics of the stages of the audit of fixed assets and the steps the auditor are provided.
Key words: *Assets, audit, methodology, evaluation, procedures, evidence.*

Постановка проблеми. Процес розвитку ринкових відносин в нашій державі полягає у формуванні принципово нових підходів до організації операцій з основними засобами. Залежно від фізичного стану основних засобів підприємства, експлуатаційного періоду та процесу і періодичності відтрворення визначається формування основної потужності суб'єкта господарювання.

Кожне підприємство має у своєму структурному складі основні засоби, що беруть участь у процесі виробництва чи наданні послуг. Для надання достовірної та неупередженої інформації власникам підприємств про наявність та стан основних засобів виникає потреба у проведенні їх аудиту.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню організації та методики аудиту основних засобів присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема: Візіренко С.В. [2], Гуцаленко Л.В. [3] Кононова І.В. [4], Кузнєцова О.М. [5], Манухіна М.Ю. [6], Утенкова К.О. [9] та багатьох інших. Проте існує ще ряд питань, які потребують подальшого дослідження та вивчення.

Наукові розробки вчених мають теоретичне підґрунтя щодо використання методичних прийомів, формування планів та програм аудиторського процесу, накопичення суттєвих доказів для формування незалежної думки аудитора щодо підтвердження потреб формування та ефективного використання основних засобів, а також мають практичне застосування та вплив на систему управління господарюючих суб'єктів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні положень з удосконалення методичних і організаційних аспектів аудиту наявності та ефективності використання основних засобів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Основні засоби займають в структурі активів підприємства значну частку. Від ефективності їх залежать результати діяльності господарюючих суб'єктів. Відповідно до П(С)БО 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року [10].

Відповідно до МСБО 16 «основні засоби – це матеріальні активи, якими підприємство володіє з метою їх використання в процесі виробництва, постачання товарів, здійснення послуг, надання в оренду, або для цілей управління, й які, як передбачається, будуть використовуватися протягом більш одного звітного періоду» [7].

При здійсненні аудиту основних засобів, їх наявності та ефективності використання протягом періоду їх утримання потрібно перевіряти фізичну наявність активів, із застосуванням комплексної реалізації усіх необхідних аудиторських процедур. Адже перевірка аудитором облікового процесу, який пов'язаний із основними засоби є досить трудомістким процесом, а отже, з'являється необхідність у обробці значної кількості інформації.

Система бухгалтерського обліку це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, зберігання та передачі інформацію про гос-

подарську діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Облікова політика – це організація діяльності підприємства, яка застосовується із самого початку здійснення його господарських операцій. Тому аудитор на початковому етапі знайомиться із складовими облікової політики, знання про які дають йому можливість оцінити послідовність відображення господарських операцій обраним методам бухгалтерського обліку, які забезпечуватимуть прибутковість діяльності господарюючих суб'єктів.

Одним із шляхів забезпечення ефективного виконання аудиту є оцінка системи внутрішнього контролю. Для оцінки системи внутрішнього контролю аудитор проводить тестування. При оцінці системи внутрішнього контролю аудитор повинен перевірити: наявність документів з обліку рухомого складу, порядок документального оформлення, графіки документообігу, регістри аналітичного та синтетичного обліку рухомого складу, проведення інвентаризації транспортних засобів. Оцінивши систему внутрішнього контролю, аудитор має визначитися з аудиторськими процедурами [5].

Важливим питанням обліку основних засобів є їх оцінка. Думки окремих вчених наведемо в таблиці 1.

Згідно із Законом України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів. Аудит здійснюється незалежними особами (аудиторами), аудиторськими фірмами, які уповноважені суб'єктами господарювання на його проведення [9].

Основні засоби відображаються у балансі в першому розділі активу – «Необоротні активи». Якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт основних засобів. Залишкова вартість основних засобів – це різниця між первинною вартістю об'єктів і нарахованим зносом, який визначається за даними бухгалтерського обліку.

Аудитор повинен встановити структуру та склад основних засобів, які перебувають у власності підприємства. Задля цього аудитор має право пред'явити вимогу до керівника підприємства з проханням отримати достовірний список, у якому буде зазначено усі основні засоби, у який потрібно включити показники наступного характеру, зокрема: назва об'єкта, число придбання, характеристика основного засобу, вказується балансова вартість та амортизаційна норма, розмір нарахованих амортизаційних сум, що нараховуються на об'єкти основних засобів [12].

Для того щоб правильно організувати аудиторську перевірку аудитор повинен мати сформовану програму, а також складений до неї план аудиту наявності та використання основних засобів підприємства, у якому будуть зазначенні певні процедури, якими він користуватиметься у ході перевірки. Методика процесу проведення аудиту основних засобів, насамперед має складатися із процедур, які підтверджують наявность, склад основних засобів їх рух і включає в себе наступні змістовні етапи перевірки. Аудиторські процедури – це встановлений порядок і сукупність дій аудитора, що дає можливість аудитору одержати необхідні аудиторські докази на певній ділянці аудиту [6].

Таблиця 1

Дослідження оцінки основних засобів

Автор	Питання оцінки основних засобів, що виділяється автором
Бондар М.І.	Розглядаючи проблему оцінки основних засобів, визначає необхідність вирішення двох основних питань: на який момент її встановлювати (дата придбання, поточний момент, майбутнє) і на якому рівні
Журавко В.О.	Автор вважає одним із найважливіших аспектів аудиторської перевірки основних засобів перевірку правильності їх оцінки. Він зазначає, що при дійсненні вартісної оцінки основних засобів, підприємству необхідно виходити з того, що об'єкт основних засобів визнається активом у випадку, якщо існує ймовірність того, що підприємство буде отримувати в майбутньому економічні вигоди
Кононова І.В.	У своїй роботі виділяє особливості оцінки основних засобів, згідно з МСБО, а саме те, що балансова вартість основних засобів може бути зменшена державними грантами. Кононова виокремлює особливості обліку основних засобів і методику проведення аудиту основних засобів згідно з Міжнародними стандартами.
Подолянчук О.А.	У своїй статті розглядає показники вартісної оцінки основних засобів: первісну вартість, залишкову вартість, знос, незавершенне будівництво.
Рудницький В.С.	Виклав основні проблеми оцінки основних засобів, теоретичні основи аудиту.

(авторське узагальнення)

Аудит основних засобів доцільно проводити в кілька етапів:

І. Підготовчий – аудитор ознайомлюється із клієнтом, проводить оцінку системи контролю, визначає рівень ризику та здійснює планування аудиту.

ІІ. Фізична оцінка – здійснюється оцінка достовірності результатів проведеної інвентаризації основних засобів підприємства. На даному етапі аудитор повинен дотримуватись певної послідовності дій (рис. 1).

Джерелами інформації для аудиту основних засобів є:

1. Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1).

2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2).

3. Звіт про про рух грошових коштів (форма № 3).

4. Звіт про власний капітал (форма 4).

5. Примітки до річної фінансової звітності (форма 5)

6. Аналітичні та синтетичні регістри обліку основних засобів.

7. Первинні документи з обліку основних засобів: інвентарні картки, акти приймання-передачі, введення в експлуатацію, ліквідації, відомості індексації балансової вартості основних засобів.

Послідовність дій аудитора

1.Ознайомлення з обліковою політикою підприємства.

2.Аудитор проводить перевірку правильності визнання активу основним засобом.

3.Визначення правильності відображення в обліку основних засобів підприємства.

4.Аудитор проводить перевірку операцій пов'язаних із надходженням і вибуттям

5.Ознайомлення та встановлення достовірності результатів інвентаризації.

6.Встановлення достовірності і правильності нарахування амортизації на основні засоби, відповідно до законодавства та облікової політики підприємства.

7.Аудитор повинен впевнитись у тому, чи правильно відображенні в обліку операції, пов'язанні із реконструкцією, модернізацією та ремонтом основних засобів.

8. Оцінка регістрів бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємства.

9. Аудитором перевіряється правильність відображення операцій.

Рис. 1. Дій аудитора при проведенні аудиту основних засобів

(авторське узагальнення)

Таблиця 2

Аудиторські процедури основних засобів

Назва	Сутність
Перерахунок	Це вид процедур аудиту, що на перевірці точності арифметичної усіх документів підприємства.
Повторне виконання	Процедура, котра полягає в досконалому здійсненні аудитором усіх аудиторських процедур.
Перевірка документів чи записів	Дані процедури формуються із ознайомлення з записами чи документацією внутрішніх, а також зовнішніх інформаційних носіїв.
Запит	Звернення за нефінансовою та фінансовою інформацією до певних осіб в межах чи можливо за межами об'єкта, що перевіряється.
Підтвердження	Отримання інформації відбувається шляхом взяття пояснень персоналу підприємства чи з третіх осіб.
Перевірка матеріальних активів	Аудиторські процедури, основним призначенням яких є визначення наявності активів.
Спостереження	Даний вид аудиторських процер охоплює спостереження за процедурою.
Аналітичні процедури	Процедури, що представлені оцінкою фінансових даних шляхом вивчення найважливіших взаємозв'язків, котрі виникають між фінансовими та нефінансовими даними.

(авторське узагальнення)

III. Основний етап – полягає у контролі оцінки основних засобів, перевіряються дані фінансової звітності підприємства і облікові регістри, договори, акти, правильність нарахування амортизаційних сум, також аудитор формує робочі документи.

Проводиться зіставлення даних інвентаризації, синтетичного та аналітичного обліку, здійснюються запити до постачальників, проводиться документальна вибіркова перевірка, перевірка арифметичних підрахунків, аналітична оцінка. Тому доцільно було б розглянити перелік процедур аудиту основних засобів, що застосовуються у процесі проведення аудиту аудитором при перевірці наявності та використання засобів (табл. 2.).?

Наведена інформація в таблиці дає можливість стверджувати, що у процесі аудиту наявності та використання основних засобів у розпорядженні аудитора знаходиться цілий перелік аудиторських процедур. Дані процедури дозволяють йому якісно та в повному обсязі проводити аудит основних засобів відповідного підприємства не залежно від галузевої приналежності.

Особливу увагу аудитору слід звернути на нарахування амортизації основних засобів. Методи нарахування амортизації в податкових розрахунках повністю відповідають бухгалтерським методам, що перелічені в п.26 П(С)БО 7 «Основні засоби», а саме: прямолінійний, зменшення залишкової вартості; прискорений, зменшення залишкової вартості; кумулятивний, виробничий. Метод амортизації на підприємстві визначається наказом про облікову політику і може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації [3].

Перелік робочої документації аудиту, яка забезпечує формування думки аудитора в аудиторському звіті, визначає аудитор, що проводить перевірку. Головна вимога до цієї документації – її переконливість і вагомість при доказі висновків та пропозицій, що випливають з матеріалів перевірки. Робочі документи повинні бути повними і детальними, щоб досвідчений аудитор, ознайомившись з ними, міг отримати загальне уявлення про аудит [9].

IV. Завершальний етап – на даному етапі аудитор аналізує зібранні матеріали, визначає основні економічні показники та узагальнює усі результати перевірки, готує пропозиції щодо усунення порушень при їх виявленні. На даному етапі аудитор складає аудиторський звіт.

Ефективність аудиту операцій з обліку основних засобів підприємства в першу чергу залежить від рівня інформаційного забезпечення аудиту, досконалості програми та вірно вибраних процедур аудиту. Чим якісніше буде проведено аудиторську перевірку, тим більш чітким, обґрунтованим та виваженим буде аудиторський звіт, а також рекомендації щодо забезпечення ведення обліку основних засобів на належному рівні [2].

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вище викладене, можна дійти висновку, що проведення аудиту основних засобів – це трудомісткий процес, при реалізації якого аудитору необхідно чітко визначати основні завдання та джерела аудиту, формувати план та програму аудиту, накопичувати докази, що підтверджуватимуть суттєвість процедур та надаватимуть аудитору можливість висловити незалежну думку щодо результатів аудиту основних засобів.

Основним призначенням аудиту основних засобів підприємства є надання достовірної інформації керівництву з метою здійснення контролю за даними активами підприємства. При здійсненні аудиту основних засобів підприємства необхідно дотримуватись нормативно правових актів та кодексу етики задля надання правдивої інформації користувачам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар М.І. Облік і аудит основних засобів (на матеріалах аграрних підприємств Київської області): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04/ М.І. Бондар; КНЕУ. – К., 2001. – 23 с.
2. Візіренко С.В. Аудит операцій з обліку рухомого складу підприємства / Ю.П. Доненко, С.В. Візіренко // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 2 (27) – С. 215-220.
3. Гуцаленко Л.В. Проблемні аспекти нарахування амортизації необоротних активів. / Л.В. Гуцаленко, І.І. Божок / Інноваційна економіка № 1. – 2014 р. – С. 176-181.
4. Журавка Ф.О. Особливості проведення аудиту основних засобів / Ф. О. Журавка, О. А. Скорба // ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – 2012. – С. 48-56.
5. Кононова І.В. Особливості аудиту основних засобів / І.В. Кононова, С.В. Одегова // Виробництво. – 2013 – № 55 – С. 62-65.
6. Кузнєцова О.М. Методика аудиту основних засобів.// Аудит, статистика та контроль. – 2012 – № 9 – С. 57-61.
7. Манухіна М.Ю. Особливості аудиту операцій з основними засобами підприємства // Інноваційна економіка. – 2013 – № 10 – С. 128-133.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92
9. Про аудиторську діяльність: Закон України № 3125-XII від 22.04.93 р. зі змінами та доповненнями.
10. Подолянчук О.А Методика і аналіз аудиту обліку основних засобів / О.А. Подолянчук, Г.М. Химич // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012 – № 4 – С. 76-80.
11. Утенкова К.О. Аудит основних засобів підприємств АПК в контексті вимог МСА // Облік і фінанси АПК. – 2012 – № 1 – С. 100-103.

12. Хричікова М.О. Особливості аудиту основних засобів на підприємстві // Управління розвитком. – 2014 – № 12 (175) – С. 89-91.

13. МСА 800 «Особливі міркування – аудиту фінансової звітності, складеної відповідно до концептуальних основ спеціального призначення».

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ В КОМПАНІЇ

FEATURES OF SUPPORT FOR THE ENTERPRISE OF COMPANY

УДК 330.47

Гавриленко О.В.
к.ф.-м.н., доцент кафедри
автоматизованих систем
обробки інформації та управління
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут»
Анісімова А.В.
студентка
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті проведено аналітичне дослідження особливостей системи забезпечення управління маркетингом в сучасних умовах. Зазначено, що на сьогоднішній день універсальної системи управління поки ще не існує, а компанії, яка бажає впровадити в своїй діяльності CRM-продукти, слід визначити точний напрям своєї справи, з часом доповнюючи процес управління маркетингом або змінюючи спрямованість CRM-продукту.
Ключові слова: *управління маркетингом, CRM-продукт, маркетингова діяльність, інформаційна CRM- система, інформація.*

В статье проведено аналитическое исследование особенностей системы обеспечения управления маркетингом в современных условиях. Отмечено, что на сегодняшний день универсальной системы управления пока еще не существует, а компании, которая желает внедрить в своей деятельности CRM-продукты, следует определить точное направление своего дела, со временем дополняя процесс управления маркетингом или изменяя направленность CRM-продукта.
Ключевые слова: *управление маркетингом, CRM-продукт, маркетинговая деятельность, информационная CRM- система, информация.*

The article features analytical research system of marketing management in modern conditions. It is noted that to date the universal control system still exists, and the company that wants to implement its activities CRM-products should determine the exact direction of the business, eventually completing the process of marketing management, or changing the direction of CRM-product.
Key words: *marketing management, CRM-product, marketing activity, information CRM- system, information.*

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин центр економічної діяльності переміщається до основної ланки всієї економіки – підприємства. Саме на мікроекономічному рівні створюється потрібна суспільству продукція, виявляються необхідні послуги. Тут вирішуються питання економного витрачання ресурсів, застосування високопродуктивної техніки, технологій і реалізації продукції. В умовах ринкових відносин маркетинг є однією з найважливіших економічних тем. Від того, наскільки правильно побудована система маркетингу, залежить ефективне функціонування підприємства в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На даний момент існує значна кількість літератури з маркетингу, в західних країнах накопичений величезний багаторічний досвід щодо функціонування системи маркетингу. Але в зв'язку з тим, що маркетинг слабо функціонує на більшості підприємств, сьогодні є мало вітчизняних наукових розробок з маркетингу, в яких можна було б знайти грамотні, глибоко продумані, прораховані пропозиції щодо управління саме маркетинговою діяльністю реальних підприємств в сучасних умовах вітчизняного ринку.

Питання управління маркетинговою діяльністю висвітлено в працях таких вчених, як: Ф. Котлер, М. Портер, І.А. Гоголь, М.І. Лобанов, О.М. Маклакова, М.Й. Малік, О.Ю. Могилевська, О.М. Онищенко, В.В. Писаренко та ін.

Питаннями автоматизації управління маркетингом займались: Н. Пінчук, В.М. Гужва, А.П. Оксанич та ін.

Відзначаючи ґрунтовність проведених наукових досліджень, варто зазначити, що деякі аспекти розроблення системи забезпечення управління маркетингом потребують подальшого наукового опрацювання і таким чином зумовлюють актуальність даної теми.

Постановка завдання. Метою даної роботи є узагальнення і поглиблення знань із розроблення системи забезпечення управління маркетингом в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Покращення маркетингової діяльності компаній, вибір конкретного програмного продукту або набору програмних засобів для розв’язання маркетингових задач залежать від характеру бізнесу, інфраструктури, сфери діяльності, масштабів підприємства. Проблеми маркетингу, маркетингових досліджень, взаємозв’язок їх факторів в Україні тісно пов’язаний з багатьма особливостями специфіки пострадянських країн на відміну від заходу, де бізнес чітко та послідовно проходить дві основні стадії «ринок продавця» і «ринок покупця» [1].

В даний час багато компаній впроваджують спеціалізовані системи управління взаємодії зі своїми клієнтами, щоб здійснювати управління маркетингом. Ці системи отримали найменування «CRM». Дана абревіатура розшифровується як Система

управління взаємовідносинами з клієнтами (Управління Взаємовідносинами з Клієнтами). Інформаційна CRM- система управління маркетингом дозволяє створити єдине сховище інформації в масштабах всієї компанії. Така можливість дозволяє, завдяки оперативному отриманню актуальних відомостей, приймати найбільш раціональні рішення в процесі взаємодії з клієнтами. Крім того, завдяки збереженню інформації про попередні ділові контакти з клієнтами, система дозволяє завчасно створювати найбільш сприятливі умови співробітництва для даного клієнта, що значно полегшує управління маркетингом [2].

Сучасні CRM-системи мають на увазі використання всіх доступних каналів взаємодії з діловими партнерами. Організація маркетингу на підприємстві першої моделі ґрунтувалася лише на особистих зустрічах, телефонних переговорах і електронній пошті. У теперішній же час в управління маркетингом все глибше впроваджуються інтерактивні веб-технології: корпоративні веб-чати, конференції, реєстраційні форми на веб-сайтах.

В цілому, CRM-системи – це специфічна для кожної комерційної компанії модель взаємодії з постачальниками, покупцями, а також розподілу функціональних обов'язків між співробітниками компанії. CRM управління маркетингом на підприємстві є інструментом, що дозволяє ефективно реалізовувати клієнтоорієнтовану стратегію компанії.

Ефективне управління маркетингом на підприємстві дозволяє отримувати більш точні результати аналізу і здійснювати ретельне планування бізнес-процесів. Також однією з функцій є встановлення економічно вигідних контактів з цільовими покупцями, їх підтримка і зміцнення. В кінцевому підсумку грамотна організація маркетингу на підприємстві дозволяє досягати поставлених завдань в області отримання прибутку, збільшення обсягів збуту, розширення займаної частки на ринку аналогічних товарів і послуг [5].

Завданнями, які переслідує процес управління маркетингом, є не тільки заходи щодо вишукування достатньої кількості покупців, здатних придбати весь наявний обсяг виробленої фірмою продукції. Також до завдань слід віднести дослідження існуючого в даний момент часу попиту на ринку. В окремих випадках система CRM приймає рішення по управлінню, спрямовані не так на розширення попиту і створення нових ринків, як на скорочення виробництва, якщо це дозволить компанії досягти найкращих результатів у поставлених перед нею глобальних завданнях. Таким чином, управління маркетингом – це інструмент управління попитом.

Система управління маркетингом компанії велику увагу приділяє обсягу наявної інформації про кожного з контрагентів. Завдяки застосуванню CRM-систем можна значно полегшити і прискорити процес збору подібної інформації. В кінцевому підсумку, це спрощує пошук нових ринків збуту і закріплення позицій на вже існуючих. Поліпшення ефективності взаємодії з потенційними й існуючими клієнтами, конкуруючими підприємствами і діловими партнерами за допомогою CRM-систем також можна сформувати позитивний імідж компанії й виявити раніше невикористані можливості збуту.

Управління маркетингом в даному секторі збуту передбачає попередній збір найбільшої кількості інформації про потенційного клієнта ще на стадії підготовки до переговорів. Набагато частіше впроваджують CRM-системи в роздрібній торгівлі дорогими товарами: автомобілями, побутовою технікою та електронікою, ювелірними виробами тощо У процесі продажу такого товару відбувається досить тісне спілкування представника торгуючої організації і покупця. Така організація маркетингу на підприємстві дозволяє продавцеві в ненав'язливій формі попросити покупця заповнити розроблену анкету, яка є вельми інформативним джерелом інформації для CRM-системи управління про існуючих і потенційних клієнтів компанії [2].

Управління маркетингом, наприклад, можна здійснити за допомогою повсюдно поширених пластикових карт Клієнта у великих супермаркетах. Впровадження таких карток не тільки стимулює покупця до здійснення покупок саме в даній торговій точці, а й створює можливість отримання достовірної та оперативної інформації для CRM-систем управління. Завдяки цьому виникає можливість аналізувати ситуацію на ринку ситуацію в режимі реального часу, своєчасно впливати на існуючий попит і оцінювати перспективи розвитку даного ринку. Організація маркетингу на підприємстві для отримання інформації про платоспроможність клієнтів на основі аналізу скоєних ними покупок дозволяє своєчасно переорієнтувати торговельні точки компанії. А саме, зробити акцент на збільшення в загальному обсязі продукції, що продається тієї групи споживчих товарів, яка найбільш доступна для основної частини потенційних й існуючих покупців в рамках стратегії маркетингу. CRM-система управління маркетингом компанії полегшує вирішення низки завдань будь-якого підприємства. Вона дозволяє з найбільшою віддачею, як використовувати наявні, так і розвивати потенційні можливості розширення присутності на ринку. За рахунок цього компанія стає найбільш орієнтованої на клієнта, що дозволяє розраховувати на його увагу до даної компанії і гарантує стабільність збуту і можливість подальшого збільшення обсягу продажів.

Доцільність застосування CRM обумовлює також цілим рядом причин. Суб'єктивна вигода полягає в тому, що кожній людині на підсвідомому рівні приємно усвідомлення того, що про нього пам'ятають.

Управління маркетингом на підприємстві при використанні програми CRM працює таким чином, щоб у клієнта з'являлася можливість отримувати додаткові вигоди, наприклад, у вигляді знижок або будь-яких бонусів. Це при тому, що раніше таких переваг клієнт не мав.

Грамотна організація маркетингу на підприємстві розрахована таким чином, щоб клієнти отримували в своє розпорядження дієвий інструмент для налаштування продукції саме під їх потреби, а наявність підтримки від компанії додає ще більше впевненості в наявності перспективи подальшої співпраці.

CRM – система управління маркетингом зачіпає практично всі аспекти співпраці клієнта і компанії. Сюди входять і продажу, і обслуговування, що включає в себе:

1. Аналіз продукту (його реалізації) здійснюється на основі маркетингових баз даних, які суворо спрямовані на певну сферу діяльності і мало схильних до зовнішніх інформаційних чинників.

2. Системи своєчасного оповіщення клієнтів – так звані push-системи.

3. Автоматизацію діяльності торгових представників (SFA – Sales Force Automation), яка здійснює збір і обробку інформації про клієнтів.

4. Інструменти аналітичної спрямованості, що дозволяють проаналізувати поведінку покупця при континуальній покупці, не враховуючи при цьому його уклад життя.

Для початку роботи CRM-систем, необхідна наявність інформації про клієнта і, звичайно ж, про саму компанію.

Кінцевим результатом роботи CRM-рішення є сума детальних коефіцієнтів, а також знання і висновки, які може використовувати система.

1. Управління маркетингом вимагає від програми CRM роботи з базами даних таким чином, щоб інформація залишалася весь час свіжою і актуальною (регулярно оновлювалася).

2. Впроваджена система CRM на підприємстві вимагає NFR та обов'язкової наявності коштів обробки даних.

3. Грамотна організація маркетингу на підприємстві передбачає, що будь-який підрозділ компанії має мати доступ до всієї інформації.

CRM система управління маркетингом може бути розділена на три види (аналітичний, оперативний і коллаборативного).

1.Оперативний. Цей клас систем характеризується забезпеченням оперативного доступу до інформації під час взаємодії з клієнтом при проведенні операцій обслуговування. Сюди включається: продаж і сервіс. Загалом, той порядок операцій, який передбачений для залучення клієнта, саме процесу угоди (транзакції) і подальшого надання послуг з обслуговування, включаючи всілякі нюанси і аспекти співробітництва клієнта і компанії.

2.Аналітичний. Цей клас полягає в тому, що система переходить до роботи з великими базами даних. Проводиться аналіз інформації про клієнта і про компанії. І вже на підставі цих даних робить певні висновки і дає необхідні рекомендації. Для максимізації результатів у CRM-системах використовується найширший набір методів математичного аналізу інформації.

3.Коллаборативний. Цей клас систем дозволяє клієнту особисто брати участь у функціонуванні компанії й безпосередньо впливати можливість розробки самого продукту, його споживання і, в подальшому, обслуговування.

Особливо хотілося б відзначити, що CRM система – не засіб для латки дірок в маркетингу. Для того, щоб забезпечити прибуткове функціонування CRM, необхідно усвідомлювати це на всіх рівнях діяльності компанії. Про результат доведеться забути, якщо не чітко й добре налагоджене управління, яке полягає в ефективності спільного використання даних, а найголовніше – їх аналізу. Інформація накопичується, як сніжний ком, який потім ніхто так і не розгрібає. На даний момент існує вартість зберігання всіх даних, які обслуговують інформаційною системою. І, в результаті цього, можна відзначити, що будь-яка операція має конкретну, властиву тільки їй, власну трансакційну вартість. Для того, щоб працювати не на збитки, слід заздалегідь і як можна конкретно її прорахувати.

Висновки з проведеного дослідження. Спираючись на всі вище зазначені аспекти, будь-який CRM-продукт зобов'язаний мати відповідні модулі. Хочеться все ж зауважити, що на сьогоднішній день універсальної системи управління поки ще не існує. Певні продукти даної спрямованості мають не тільки свої «плюси», а й «мінуси». Саме тому, компанії яка бажає впровадити в своїй діяльності CRM-продукти, слід визначити точний напрям своєї справи, з часом доповнюючи процес управління маркетингом або змінюючи спрямованість CRM-продукту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пінчук. Н. Інформаційні системи і технології в маркетингу [Текст]: практикум / Н. Пінчук, Г. П. Галузинський, Н. С. Орленко. – К.: КНЕУ, 2011. – 251 с.

2. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст]: пер. с англ. / Ф. Котлер. – Вильнюс, 1998 – 1056 с.

3. Гужва, В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах [Текст]: навч. посіб. / В. М. Гужва. – К.: КНЕУ, 2001. – 400 с.

4. Оксанич, А. П. Інформаційні системи і технології маркетингу [Текст] / А. П. Оксанич, В. Р. Петренко, О. П. Костенко. – К.: Професіонал, 2008. – 320 с.

5. Палеха, Ю. І. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг [Текст] / Ю. І. Палеха, О. Ю. Палеха. – К.: Ліра-К, 2013. – 480 с.

6. Sladjana, S. The study of the concept of personality of the brand in marketing [Text] / S. Sladjana. – 2013. – Vol. 44, № 2. – P. 149–172.

7. Dodge, H. R. Innovations and Industrial Marketing Strategy [Text] / H. R. Dodge // Marketing Horizons: A 1980's Perspective. – Springer Science + Business Media, 2014. – P. 81–84. doi:10.1007/978-3-319-10966-4_19

СУЧАСНІ ПЕРСПЕКТИВИ ХМАРНИХ СППР У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ
MODERN PERSPECTIVES CLOUD DSS IN THE BANKING SECTOR

УДК 336.77

Іванченко Г.Ф.
к.т.н., доцент, професор кафедри інформаційних систем в економіці
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Стецька О.П.
студентка
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті проведено дослідження особливостей функціонування банківського сектору та значення інформаційних технологій у процесі прийняття рішення в сучасних умовах. Розглянуто область застосування хмарних сервісів в банківській сфері. Описано можливість розробки системи підтримки прийняття рішень для аналізу і оцінки діяльності банку реалізованої за допомогою хмарних технологій.
Ключові слова: *управління банківським сектором, системи підтримки прийняття рішень, хмарні технології, інформаційні технології.*

В статье проведено исследование особенностей функционирования банковского сектора и значение информационных технологий в процессе принятия решения в современных условиях. Рассмотрена область применения облачных сервисов в банковской сфере. Описаны возможности разработки системы поддержки принятия решений для анализа и оценки деятельности банка реализованной с помощью облачных технологий.
Ключевые слова: *управление банковским сектором, системы поддержки принятия решений, облачные технологии, информационные технологии.*

This article presents the research of the functioning of the banking sector and the importance of information technology in the process of decision making in modern conditions. We consider the scope of cloud services in the banking sector. The possibility of developing a decision support system for analysis and evaluation of the bank sold via the cloud.
Key words: *banking sector management, decision support systems, cloud technologies, information technologies.*

Постановка проблеми. Банківський сектор України останнім часом досяг відчутного прогресу у проведенні реформ і створенні фундаменту для майбутнього розвитку, незважаючи на серйозні політичні, військові та економічні виклики останніх років. Після прийняття першочергових заходів зі стабілізації економіки на учасників фінансового ринку очікує наступна хвиля перетворень, яка спрямована, зокрема, на зростання охоплення банківськими послугами, підвищення ефективності управління ризиками, забезпечення підвищення продуктивності та якості прийняття рішень, впровадження сучасних інформаційних технологій у банківському секторі. Зростання ефективності банківського сектору, у свою чергу, допоможе підвищити рівень продуктивносты та сталість усієї економіки України. Заходи зі стимулювання продуктивності у галузі також дозволять підвищити прозорість у банківському секторі, скоротити частку тіньової економіки і розширити доступ до капіталу для бізнесу й населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями вдосконалення розвитку банківської системи України в сучасних умовах та питанням прийняття ефективних рішень з використання сучасних інформаційних технологій присвячено багато праць вчених, зокрема, дослідження Ю.В. Колобова, І.І. Д'яконової, О.М. Колодізєва, А.О. Єпіфанова, О.В. Дзюблюка, О.П. Степаненко, В.В. Трофімова, Е.А. Черкасова, А.В. Батаєва та інших.

Не зважаючи на значну кількість публікацій з даної тематики, варто зазначити, що деякі аспекти застосування систем підтримки прийняття рішень у банківському секторі потребують подальшого наукового опрацювання оскільки ринок інформаційних технологій безупинно зростає, що і зумовлює актуальність даної теми.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей функціонування банківського сектору та впровадження інформаційних технологій у процес прийняття рішень в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системи підтримки прийняття рішень (СППР) являють собою вид комп'ютерних інформаційних систем, що допомагають керівникові у прийнятті рішень, при вирішенні погано структурованих задач за допомогою прямого діалогу з машиною з використанням даних, знань і математичних моделей. СППР з'явилися зусиллями американських вчених в кінці 1970-х – початку 1980-х рр., чому в значній мірі сприяло широке поширення персональних комп'ютерів, стандартних пакетів прикладних програм, а також значні успіхи в створенні систем штучного інтелекту.

Однією з ключових ланок розвитку і функціонування ринкової економіки є банківська система, яка повинна гарантувати стабільність і в той же час здійснювати зростання значущих економічних показників. Слід зауважити, що банківська діяльність протягом багатьох років розвивалася і змінювалася під впливом різних факторів. Це викликано, перш за все, конкуренцією в даній області й удосконаленням банківського законодавства. У зв'язку з цим постає питання про вибір оптимальної стратегії банку з застосуванням різних технологій, щоб вони задовольняли інтереси всіх суб'єктів економічної діяльності. На сьогоднішній день вона має досить складну структуру, яка з плином часу динамічно розвивається. Для того, щоб відповідати тенденціям банківських послуг застосовуються різні підходи щодо вдосконалення. Одним з них є система підтримки прийняття рішень в банківській діяльності. Для того, щоб поліпшити якість обслуговування клієнтів,

банку необхідно розробляти альтернативні канали продажів, а також вести постійну роботу, спрямовану на розширення діапазону послуг в апаратах самообслуговування і банкоматах.

Як відомо, розробка будь-якого складного об'єкта, є постійним вибором певних рішень, які обумовлюють відповідні наслідки. Вартість помилкового вибору з кожним етапом проектування значно зростає. Потреба прийняття рішень швидко і якісно привела до створення систем підтримки прийняття рішень (англ. Decision Support System) – комп'ютерних автоматизованих систем, призначених для допомоги керівникам, які приймають рішення в складних умовах [1].

Сучасні системи підтримки прийняття рішень можуть бути охарактеризовані як системи, спрямовані на вирішення завдань повсякденної управлінської діяльності, які також є інструментом, створеним з метою надання допомоги особам, які приймають рішення. За допомогою систем підтримки прийняття рішень проводиться вибір альтернатив серед деяких неструктурованих і слабкоструктурованих задач.

Варто відзначити, що ринок DSS у фінансових інститутах на даний момент вважається найбільш ємним. Сфера застосування DSS в банках стосується, перш за все, платіжних пластикових карт, аналізу ризиків, запобігання шахрайства; аналізу споживчої поведінки і проектування нових фінансових послуг. Останнє засноване на аналізі та формуванні споживчих груп, які характеризуються подібною поведінкою.

На розвиток товарів і послуг в умовах сучасного ринку сильно впливає ефективне виконання співробітниками їх виробничих функцій. Висока конкуренція в банківському середовищі позитивно позначається на розвитку банківських технологій, в тому числі і в області кредитування. Великі інвестиційні банки почали вибудовувати кредитну політику з урахуванням обсягів і галузевої спрямованості бізнесу своїх корпоративних клієнтів. При цьому посилення конкуренції між банками за залучення клієнтів вимагає від усіх кредитних установ особливої уваги до організації процесу кредитування, розширення кола банківських послуг, підвищення їх якості, і в першу чергу в області кредитування юридичних осіб. Конкурентоспроможність банку безпосередньо залежить від оперативності та ефективної реалізації управлінських рішень.

Відмінною рисою DSS в банківському секторі є те, що вона допомагає вирішити два головні завдання:

- допомагає оптимізувати прийняті рішення;
- ранжує альтернативні рішення

Варто відзначити, що в обох задачах важливим питанням постає факт про вибір сукупності критеріїв, які допомагають на наступних стадіях оцінювати можливі рішення. Система підтримки прийняття рішень активно використовуються банками і фінансовими структурами, оскільки для них важливий управлінський процес створення і підтримки «стратегічної симетрії» між цілями, її допустимими можливостями. У сучасній економіці, де кредитування відіграє істотну роль, банки, видаючи кредити, неминуче несуть пов'язані з ними втрати. Щоб уникнути неповернення позичальником коштів, банки застосовують різні методи і стратегії для максимального зменшення можливості виникнення кредитних ризиків. Крім банків в регулюванні національної платіжної системи повинні і беруть участь й інші суб'єкти ринку:

- органи, що регулюють відносини на ринку цінних паперів;
- органи антимонопольного регулювання;
- Міністерство фінансів, казначейство;
- органи, відповідальні за протиборство відмиванню капіталу;
- інші учасники, що забезпечують захист інтересів і прав учасників платіжної системи.

В більшості країн велику частину цих функцій виконують центральні банки поряд з низкою спеціалізованих агентств. Банк оперує різною кількістю даних, які потребують моніторингу, аналізу й подальшого вибудовування стратегії діяльності банку. Для цього використовуються різні критерії, що дозволяють оцінити всіх учасників економічних відносин, з якими взаємодіє даний банк. Щоб цей процес проходив в режимі «скай», мається на увазі те, що обробка інформації проходила на рівні автоматизації. У підсумку вона буде витра-

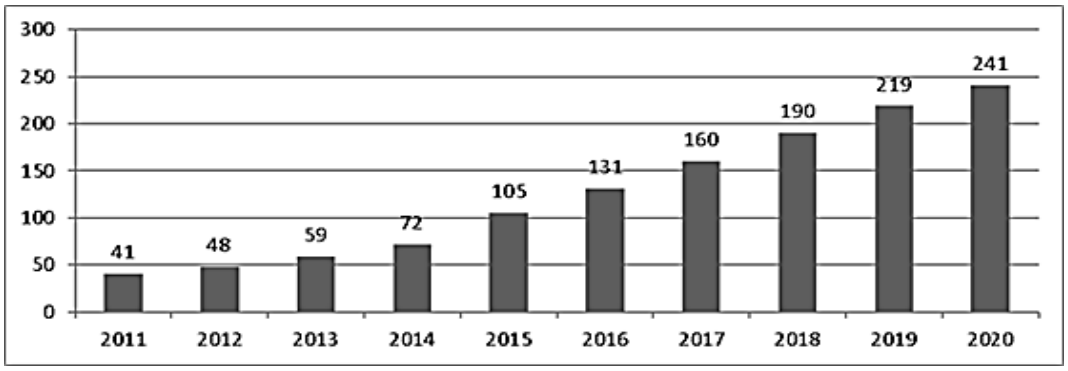


Рис. 1. Обсяг світового ринку хмарних обчислень, млрд. доларів [8]

чати мінімум ресурсів банку, тому використовуються DSS [2].

У зв'язку з безперервним збільшенням обсягу оброблюваної DSS інформації, виникає проблема зберігання і структурування даних. Найчастіше, велика кількість даних, що належить одній компанії, може зберігатися в різних сховищах.

На сьогодні вищеописані проблеми вирішуються з використанням хмарних технологій. Під терміном «хмара» слід розуміти організацію доступу по мережі до віддаленого дата-центру з оплатою за фактичне споживання обчислювальних ресурсів (рис. 1).

У користувача хмарних технологій з'являється можливість отримати обчислювальні потужності і програмне забезпечення «як послугу», а це означає, що йому не потрібно піклуватися ні про працездатність інфраструктури, ні про програмне забезпечення – за це відповідає постачальник хмарних послуг.

На сьогоднішній день практично кожна велика IT-компанія стала постачальником хмарних послуг. Свої хмарні рішення пропонують споживачам такі IT-гіганти як Google, Microsoft, IBM і багато інших.

Хмарні технології й сервіси можуть стати ефективним інструментом у справі реалізації найрізноманітніших цілей і завдань для банків, починаючи з розробки банківських додатків і закінчуючи наданням партнерам повноцінної робочої середовища для спільних проектів.

До основних способів застосування хмарних сервісів в банківській сфері належать: здійснення аналітичних розрахунків для оцінки ризиків; аналіз зовнішніх даних про стан ринків; аналіз внутрішніх даних і підготовка звітності на зовнішніх потужностях; аналітика клієнтських даних для виявлення типових сценаріїв поведінки шахраїв; дослідження поведінки клієнтів; управління мобільними пристроями й сайтами; управління документами; навчання та оцінка персоналу; нові банківські проекти; партнерські послуги; розробка і тестування додатків; послуга автоматизованих банківських систем (АБС).

Варто відзначити, що АБС (комплекс програмного забезпечення, спрямований на автоматизацію банківської роботи) є ключовим елементом роботи банку.

Використання хмарних сервісів дозволяють банкам знизити операційні та інвестиційні ризики, пов'язані з впровадженням та використанням комплексної АБС, а також дозволяє в стислі терміни отримати доступ до повноцінної банківської системи [8].

Ефективність використання хмарних сервісів в банківській сфері не викликає сумніву. Крім того, хмарні технології здатні вирішувати проблему зберігання і структурування великих масивів даних, які необхідні для реалізації СППР в фінансових інститутах.

З огляду на переваги хмарних технологій, виникає задача розробки загальнодоступної і зручної платформи для розробки й використання експертних систем. Рішенням даної задачі може стати інтелектуальна веб- СППР. Веб-системи підтримки прийняття рішень є системами, які доступні віддалено, через мережу Інтернет. Система підтримки прийняття рішень в хмарі дозволить виробляти в режимі реального часу отримання даних з серверів датацентру або зовнішніх джерел, пропонувати варіанти вирішення проблем на основі правил, що зберігаються в базі знань, надання результатів для візуалізації в зручній мовної формі для користувачів, архівування, видачі в інші інформаційні системи.

Архітектура веб-системи, що розміщується на хмарних серверах, повинна включати в себе три ланки. Перша ланка – це клієнтська програма, за допомогою якої користувач працює з системою. Як правило, в якості такого додатка виступає звичайний браузер або мобільний додаток. Другою ланкою є так званий «Front-end» сервер, що займається обробкою величезного потоку заявок і ставить їх в чергу до третьої ланки архітектури – «Back-end» сервера. Він зберігає дані промислової системи і реалізує її логіку [9]. Віртуальна DSS система дозволить вирішити такі завдання:

1. Аналіз, оцінка та розпізнавання ситуацій.
2. Контроль, оцінка і діагностика станів, параметрів.
3. Оцінка пріоритетних альтернатив в прийнятті рішень.
4. Виявлення та оповіщення про надзвичайні ситуації та загрозливі стани.
5. Прогнозування розвитку подій, ситуацій і дій.
6. Формування порад і рекомендацій для адаптації системи до нових умов експлуатації.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на те, що банківський сектор завжди був одним з найконсервативніших у всьому, що стосується передачі стороннім компаніям будь-яких внутрішніх даних та аутсорсингу бізнес-процесів, в останні роки змінюється. Банки побачили економічні вигоди і готові проявляти більше довіри новим технологіям, хоча це і пов'язано з певними ризиками втрати контролю над ключовою інформацією. Подальший розвиток буде відбуватися, найімовірніше, від найбільш безпечного сценарію використання хмарних сервісів для функцій управління закупівлями, кадрами тощо до більш глибокого проникнення хмар в основну банківську діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Информационные технологии в экономике и управлении [Текст]: учебник для бакалавров / [В. В. Трофимов и др.] – ред. В. В. Трофимов – Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт: И Д Юрайт, 2014. – 482 с.

2. Черкасова Е. А. Информационные технологии в банковском деле [Текст]: учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по экон. спец. и спец. «Прикладная информатика (по областям)»: допущено УМО по образованию / Е. А. Черкасова, Е. В. Кийкова. – М.: Академия, 2011. – 315 с.

3. Колобов Ю.В. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України/ Ю.В.Колобов // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 3. – С. 26–31.

4. Д'яконова І.І. Пошук стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків / І.І. Д'яконова // Вісник Української академії банківської справи. – Суми, 2010. – № 1 (28). – С. 41–45.

5. Забезпечення стабільних умов функціонування банківського сектору України: монографія / під заг. ред. О. М. Колодізєва. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 350 с.

7. Розвиток банківської системи України як основа реалізації стратегії економічного зростання: монографія/ О. В. Дзюблюк, О. Б. Васильчишин, Б. П. Адамик та ін.; за ред. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 383 с.

8. Батаев А. В. Анализ использования облачных сервисов в банковском секторе / А.В.Батаев // Молодой ученый. – 2015. – № 5. – С. 234-240.

9. Кузнецова А. С., Сенюшкин Н. С., Султанов Р. Ф., Клементьева Н. В. Анализ возможности реализации систем поддержки принятия решений с применением облачных технологий // Молодой ученый. – 2015. – № 15. – С. 93-96.

ДОМЕННИЙ ПРОСТІР МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

SPACE DOMAIN MARKETING POTENTIAL ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

УДК 004.832

Іванченко Н.О.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київський національний університет технологій та дизайну
Тюн І.В.
студент
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті проведено аналітичне дослідження особливостей, принципів та моделювання доменного простору маркетингового потенціалу економічної безпеки підприємства. Сформульовано основні вимоги щодо побудови доменного простору маркетингового потенціалу. Зазначено, що під доменним підходом до економічної безпеки підприємства слід розуміти правильне визначення цілей і умов для проходження процесу, дослідження комплексної системи економічної безпеки для безумовного виконання поставлених цілей. Зазначений підхід виражатиметься у визначенні всіх необхідних заходів щодо забезпечення повної безпеки підприємства.

Ключові слова: *маркетинговий потенціал, економічна безпека підприємства, семантична мережа, доменний простір, індикатори.*

В статье проведено аналитическое исследование особенностей, принципов и моделирования доменного пространства маркетингового потенциала экономической безопасности предприятия. Сформулированы основные требования к построению доменного пространства маркетингового потенциала. Отмечено, что под доменным подходом к экономической безопасности предприятия следует понимать правильное определение целей и условий для прохождения процесса, исследования комплексной системы экономической безопасности для безусловного выполнения поставленных целей. Указанный подход будет выражаться в определении всех необходимых мер по обеспечению полной безопасности предприятия.

Ключевые слова: *маркетинговый потенциал, экономическая безопасность предприятия, семантическая сеть, доменное пространство, индикаторы.*

This article provides an analytical study characteristics, principles and modeling domain space marketing potential of economic security. The basic requirement for construction space domain marketing potential. It is noted that in the domain of economic security approach should understand the correct definition of the objectives and conditions for the passage of process research complex system of economic security for the unconditional implementation of the goals. This approach will mean identifying all necessary measures to ensure full security.

Key words: *marketing potential, economic security, semantic network domain space, indicators.*

Постановка проблеми. Кризові явища в економіці, світові тенденції глобалізації, зростання темпів розвитку національних ринків і, як наслідок, посилення до неможливості конкурентної боротьби висувають високі вимоги до забезпечення економічної безпеки господарських суб'єктів на ринку.

В умовах істотної динаміки ринкових факторів, невизначеності поведінки бізнесових структур здійснюється переорієнтація діяльності підприємств на використання концепції економічної безпеки як сукупності практичних засобів і прийомів управління, у зв'язку з чим виникає необхідність нагромадження та систематизації відповідної інформації про стан усіх потенціалів, а особливо маркетингового.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами розробки системи управління економічною безпекою за окремими потенціалами займалися такі автори, як: Отенко І.П., Є.А. Олейніков, М. Бендиктов, Ординський В.Л. та інші вчені. Разом з тим, слід зазначити, що в недостатньо повній мірі приділяється увага моделюванню маркетингових задач в системі управління економічною безпекою підприємства.

Постановка завдання. Метою проведеного дослідження є розробка та обґрунтування доменного простору маркетингового потенціалу як складової економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливість вивчення теоретичних засад та розробка методів та моделей підвищення рівня економічної безпеки підприємства (ЕкБП) в країнах, які інтегруються у європейській діловий простір, зумовлена, в першу чергу, призупиненням темпів розвитку бізнесу в умовах виходу з фінансової кризи, нестабільної політичної та військової ситуації в Україні. Відповідно, необхідне здійснення системно-структурного аналізу та імплементація позитивного світового досвіду забезпечення економічної безпеки підприємства.

Маркетинговий потенціал ЕкБП визначає роль і стійке положення підприємства на ринку. В умовах ринку задоволеність конкретного покупця пропонованими йому властивостями товару знаходить своє підтвердження в договорі купівлі-продажу. Такий збіг властивостей товару і вимог споживача, при якому дотримуються інтереси виробника і споживача, визначає конкурентоспроможність продукції. Таким чином, конкурентоздатний товар повинен володіти не тільки набором технічних, естетичних, ергономічних і інших властивостей, але і відповідати умовам реалізації (ціна, терміни постачань, якість, сервіс тощо). Конкурентноздатна продукція реалізується на ринку з найменшими витратами. При цьому товар з вищим рівнем якості може бути менш конкурентоздатний, якщо його вартість значно збільшена за рахунок

додання йому нових властивостей, незатребуваних споживачами.

Всі підприємства володіють величезним початковим багажем даних і практичного досвіду. Але поки ця інформація розосереджена в базах даних, сховищах документів, повідомленнях електронної пошти, звітах про продажі і в пам'яті співробітників. Проблема в тому, щоб організувати доступ до цих даних, надавши їм форму, зручну для використання. Це не просто, а якщо ще потрібно зробити це швидко (щоб прийняти на основі аналізу інформації невідкладне рішення), завдання може виявитися практично нездійсненним.

Таким чином, формалізація знань та сутностей в ДП ЕкБП повинна стати системоутворюючим чинником, що сприяє підвищенню його інноваційного потенціалу, можливостей підприємства, які використовуються для досягнення поставленої мети, рішення певних задач. Системний принцип отримання знань, управління знаннями полягає в умінні вирішувати професійні задачі в типових і нестандартних ситуаціях, а також в розвитку системного мислення, баченні об'єкту не окремо, а в системі взаємних стосунків; формуванні світогляду, пов'язаного з цінностями суспільства, в знанні й баченні взаємообумовлених процесів.

Доменний простір дозволяє розглядати досліджувані об'єкти на різних рівнях деталізації:

- можна деталізувати класифікацію класу досліджуваних об'єктів. Цю класифікацію можна проводити за різними ознаками і мати скільки завгодно велику кількість рівнів її деталізації;
- можна здійснювати декомпозицію самих досліджуваних об'єктів, тобто переходити до розгляду структур взаємозв'язаних частин цих об'єктів. При цьому кількість ієрархічних рівнів такої декомпозиції може бути скільки завгодно великою;
- можна розглядати зв'язки досліджуваних об'єктів з новими і новими допоміжними об'єктами, що не входять до класу досліджуваних об'єктів;
- можна розширювати сигнатуру доменного простору і вводити нові відносини і операції, алгебри, що розглядають нові зв'язки досліджуваних об'єктів як між собою, так і з допоміжними об'єктами.

Вказану деталізацію розгляду досліджуваних об'єктів можна здійснювати як в рамках початкового доменного простору ЕкБП, розширюючи цей наочний простір у відповідних напрямах, а можна переходити до системи самостійних, але зв'язаних між собою ДП.

Метод доменного аналізу, а зокрема, – метод організаційного доменного моделювання – це спосіб аналізу зв'язаних систем у домені для виділення їх схожих і відмінних частин. Цей аналіз є методом систематичного повторного використання компонентів. Доменний простір визначається певними характеристиками, термінологією, функціональністю та є допустимою потенційною обмеженою підмножиною значень даного типу.

Організаційне доменне моделювання виконується в три етапи, що виконуються послідовно:

1. Планування домену;
2. Моделювання домену;
3. Розробка базису компонентів.

Кожен з етапів складається з набору методик, що забезпечують практичне виконання доменного аналізу, застосованого до досліджуваної простору. Розглянемо детальніше запропонований підхід до проведення доменного аналізу ЕкБП.

Етап 1. Планування домену ЕкБП.

На етапі планування домену ЕкБП проводиться визначення і опис меж досліджуваного домену для відокремлення від інших (можливо також зв'язаних) доменів. Стосовно проблеми дослідження, доменом дослідження є домен ЕкБП. Цей етап складається із наступних основних послідовних підетапів:

- визначення цілей моделювання;
- визначення меж доменної простору;
- визначення домену дослідження.

Етап 2. Моделювання домену ЕкБП.

Наступна фаза – фаза «моделювання домену». Складові цієї фази наступні:

- накопичення інформації по домену;
- розробка описових моделей домену;
- деталізація моделі домену.

Етап 3. Розробка базису компонент ДП ЕкБП

Третя фаза ODM – «розробка базису компонент» – складається з наступних підетапів:

- визначення базису компонент;
- проектування базису компонент;
- реалізація базису компонент.

Доменний простір (ДП) ЕкБП – це сфера дій та інтересів безпеки підприємства. В контексті інформаційних систем це поняття розглядається, як простір застосування, сфера, в якій розроблюються системи ЕкБП.

Доменний простір ЕкБП дозволяє розглядати досліджувані потенціали на різних рівнях деталізації. Деталізацію розгляду досліджуваних об'єктів можна здійснювати як в рамках початкового доменного простіру, розширюючи цей доменний простір у відповідних напрямах, а можна переходити до системи самостійних, але зв'язаних між собою доменних просторів. На рис. 1 приведена семантична мережа (СМ) ДП маркетингового потенціалу ЕкБП.

Семантична мережа ДП ЕкБП – це структура знань, реалізована на ЕОМ, та призначена для візуалізації інформації при її подальшому використанні – спосіб зображення процесу загального системного мислення за допомогою схем.

В роботі пропонується визначати маркетингову складову за сімома групами індикаторів:

витрати/прибуток, результативність, збут, логістика, клієнти/споживачі, інформація та інновації, партнери по збуту.

За допомогою СМ ДП ЕкБП можна наочно представляти досить складні концепції і великі об'єми інформації. Найчастіше з цією метою використовують концептуальні графи Дж. Соува і блокові структури Г. Хендрікса. Вершинами концептуального графа є або об'єкти (поняття, сутності) наявної галузі, або концептуальні відношення. Ребра концептуального графа зв'язують між собою вершини-поняття і вершини-відношення. При цьому ребра можуть виходити з вершини-поняття і закінчуватися у вершині-відношення, і навпаки.

З семантичної точки зору доменні простори можуть бути зв'язані між собою таким чином: множини всіх сигнатурних елементів одного доменного простору S_1 може бути множиною головних (досліджуваних) об'єктів іншої доменного простору S_2. Це означає, що доменний простір S_2 є фреймом по відношенню до доменного простору S_1. Залежно від сигнатури доменний простір S_2 він може бути, наприклад, або теоретико-множинним, або логічним фреймом доменного простору S_1.

Як приклади відносин, заданих на множинах доменних просторів, розглянемо виділення частинного ДП на основі виділення підмножини з сімейства класів досліджуваних об'єктів або з максимального класу досліджуваного об'єкту. У такий спосіб ДП ЕкБП, об'єктами дослідження якої є потенціали – маркетинговий і доменний простір фінансовий та інші (рис. 2). З ДП маркетингового потенціалу можна виділити ДП фінансового потенціалу, об'єктами дослідження якого є індикатори, а предметом дослідження – їх числові характеристики різні їх значення.

Наприклад, домен «фінансовий потенціал» визначений на базовому типі рядків індикаторів, але до числа його значень можуть входити тільки ті індикатори, які можуть представляти домен «фінансовий потенціал»

До одного домену можуть входити значення з декількох колонок, об'єднаних, крім однакового типу даних, ще і логічно. Якщо два значення беруться з одного і того ж домена, то можна виконати порівняння цих двох значень.

Різні ДП потенціалів ЕкБП можуть перетинатися. Тобто елементи одного доменного простору можуть бути також і елементами іншого домен-

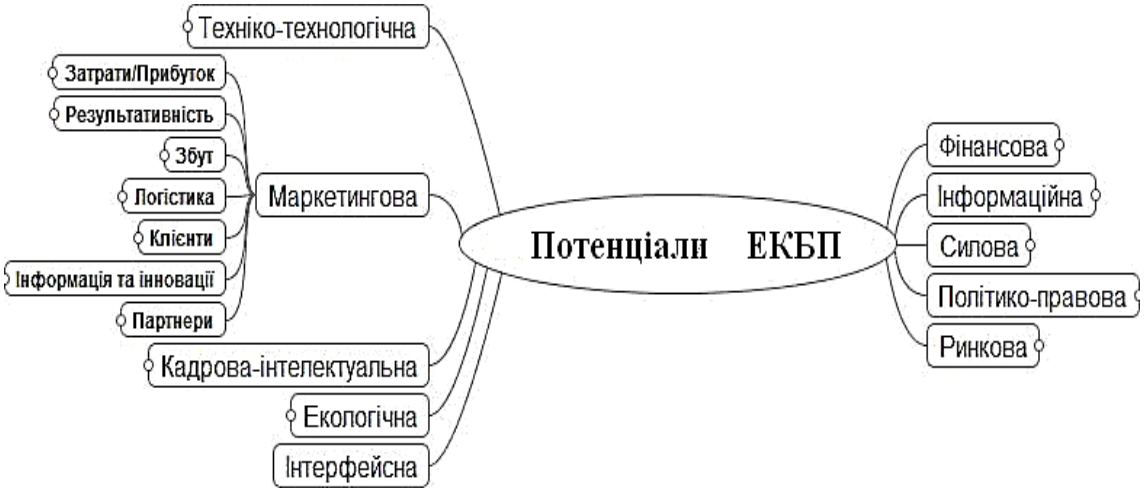


Рис. 1. Семантична мережа доменного простору маркетингового потенціалу ЕкБП

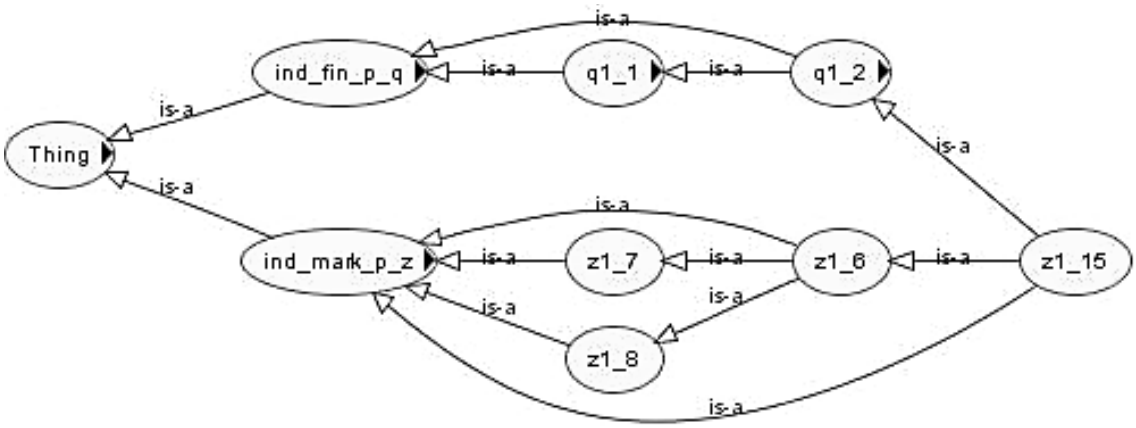


Рис. 2. Схема семантичної мережі маркетингового потенціалу і впливу фінансового потенціалу

ного простору. При цьому можливі різні варіанти такого перетину. Це може бути строгий перетин, строге включення. Загальні елементи доменних областей, що перетинаються, можуть в рамках цих областей виконувати як однакові, так і різні ролі. Так, наприклад, первинні елементи одного доменного простору можуть входити до складу іншого доменного простору, як вторинні елементи, як сигнатурні елементи. Об'єкти дослідження одного доменного простору можуть входити до складу іншого доменного простору, як допоміжні елементи.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, під ДП підходом у ЕкБП слід розуміти правильне визначення цілей і умов для проходження процесу, дослідження комплексної системи ЕкБП для безумовного виконання поставлених цілей. Підхід у ДП ЕкБП виражатиметься у визначенні всіх необхідних заходів щодо забезпечення повної безпеки підприємства. Експерти та аналітики домену здобувають відповідну інформацію і знання. Вони аналізують і резюмують їх. За допомогою доменних спеціалістів знання і абстракції організовуються і фіксуються у вигляді моделей домену, стандартів, класифікацій і набору компонент багатократного використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванченко Н.О. Онтології узгодження властивостей структури доменного простору економічної безпеки підприємства / Н.О.Іванченко // Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід: Тези доповідей IV Міжнародної науково-методичної конференції, 24-26 жовтня 2013 року, Тернопіль / відпов. ред. Р.М. Рогатинський. – Тернопіль: Вид-во ТНТУ імені Івана Пулюя, 2013. – С. 84-86.

2. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]; – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

3. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012 – 256 с.

4. Іванченко Н.О. Семантичне моделювання техніко-технологічної функціональної складової економічної безпеки підприємства./ Іванченко Н.О. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – Вип. 127. – С. 276-282.

ЗАСТОСУВАННЯ ІМІТАЦІЙНИХ ПРОЦЕДУР ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ГРАФІКІВ РОБОТИ КАСОВОЇ ЗОНИ

APPLICATION OF SIMULATION MODELING FOR WORK SCHEDULING IN CASH REGISTER AREA

УДК 330.46:519.86

Лозовська Л.І.
к.ф.-м.н., доцент кафедри економічної інформатики
Національна металургійна академії України
Бандоріна Л.М.
к.е.н., доцент кафедри економічної інформатики
Національна металургійна академії України
Лозовський О.С.
аспірант кафедри економічної інформатики
Національна металургійна академії України

В роботі досліджуються методичні питання формування графіків роботи касової зони. Обґрунтована об'єктивна необхідність розробки імітаційної моделі для визначення оптимальної кількості працюючих кас, побудовані моделі з використанням імітаційних технологій Arena. Досліджено динамічні характеристики моделей та розроблена системи формування графіків. Для встановлення достовірності розробленої моделі використовувались засоби теорії систем масового обслуговування.
Ключові слова: *імітаційне моделювання, Arena, системи масового обслуговування, теорія розкладів.*

В роботе исследуются методические вопросы формирования графиков работы кассовой зоны. Обоснована объективная необходимость разработки имитационной модели для определения оптимального количества работающих касс, построены модели с использованием имитационных технологий Arena. Исследованы динамические характеристики моделей и разработана система формирования графиков. Для установки достоверности разработанной модели использовались средства теории систем массового обслуживания.
Ключевые слова: *имитационное моделирование, Arena, системы массового обслуживания, теория расписания.*

We consider methodical aspects of work scheduling of cash registers. We substantiate the need for construction of a simulation model that can be used to determine the optimal count of active cash registers, and construct multiple models using Arena simulation software. We study dynamics of the models and develop a work scheduling system based on simulation and linear programming. The models are validated using queuing theory.
Key words: *simulation modeling, Arena, queuing theory, scheduling theory.*

Постановка проблеми. Завдяки розвитку комп'ютерних технологій та інформатики стало простіше вирішувати складні завдання, для вирішення яких потрібні великі часові та фінансові витрати. Використовуючи моделювання, можна ефективно розв'язувати такі задачі без значних витрат. Найбільш зручним способом моделювання складних систем є імітаційне комп'ютерне моделювання процесів реального світу [4]. У наш час імітаційне моделювання з успіхом застосовується для дослідження і проектування складних систем масового обслуговування.

Черги в системах масового обслуговування виникають внаслідок того, що потік покупців на обслуговування є випадковим і ним не можна управляти. Якщо кількість пристроїв обслуговування (кас) досить велика, то черги виникають рідко, однак при цьому неминучі довготривалі простої обладнання. З іншого боку, якщо недостатня кількість пристроїв обслуговування, створюються черги і можливі великі втрати внаслідок очікування.

Оскільки процес обслуговування покупців на касі магазину здійснюється під впливом різноманітних факторів, проблема формування графіків роботи касової зони надзвичайного актуальна на сьогодні, тому що організувати цей процес так, щоб можна було уникнути черг та простоїв обладнання, задача не з легких. За допомогою імітаційного моделювання систем масового обслуговування можна швидко й ефективно створити модель, провести аналіз і програти всі можливі варіанти подій, не витрачаючи при цьому багато часу і грошей. Використання автоматизованої інформаційної системи формування графіків роботи касової зони, дозволить автоматизувати роботу фахівців, ліквідує розрив в часі між процесом продажу, здобуттям первинної інформації, її обробкою й видачею результатів, що дає можливість активно впливати на процес управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах особливо актуальними стають засоби комп'ютерного моделювання. Необхідність використання таких програмних продуктів гостро проявляється при розв'язанні задач, для яких аналітичний опис та розв'язання задач оптимізації процесів є занадто трудомістким, а часто навіть неможливим, оскільки потребує врахування багатьох випадкових факторів функціонування системи. Розробка таких моделей мало формалізована та вимагає творчого підходу в кожному конкретному випадку. Стрімкий розвиток інформаційних технологій зумовив розробку ряду комп'ютерних інструментів, спрямованих на автоматизацію різних областей діяльності людини. Актуальність використання засобів комп'ютерного моделювання підтверджується наявністю великої кількості наукових робіт, які стосуються зазначеної тематики [1, 2, 5].

Існуючі універсальні пакети імітаційного моделювання дозволяють будувати моделі, що враховують час виконання функцій. Такі моделі можна «програти» в часі і отримати статистику процесів, що відбуваються так, як це було б в реальності. Зазвичай імітаційні моделі будуються для пошуку оптимального рішення в умовах обмеження ресурсів, коли інші математичні моделі виявляються занадто складними [2, 3, 5].

Мета роботи полягає у дослідженні методичних питань щодо формування графіків роботи касової зони, обґрунтуванні об'єктивної необхідності розробки імітаційної моделі з визначенням оптимальної кількості кас, побудові моделей з використанням імітаційних технологій Arena, дослідженні динамічних характеристик моделей та створення власного програмного продукту для формування графіку роботи касирів.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні задачі:

– використання апарату теорії систем масового обслуговування для формалізації імітаційних моделей;

– розробка етапи створення графіку роботи касової зони;

– побудова імітаційних моделей практичної задачі;

– проведення серії імітаційних експериментів з моделлю при різних значеннях керованих параметрів;

– обробка та аналіз результатів моделювання, отриманих показників імітаційної моделі обраної практичної задачі;

– створення системи формування графіку роботи касової зони, а також дослідження її практичного застосування на прикладі конкретного підприємства.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у застосуванні нового методологічного підходу до формування графіку роботи касової зони, який базується на створенні власної двох етапної моделі. На першому етапі використовується вже готовий пакет імітаційного моделювання Arena, за допомогою якого будується власна імітаційна модель та проводиться модельний експеримент, а саме імітаційне моделювання системи масового обслуговування с визначенням оптимальної кількості кас, тобто виявляємо скільки касирів та в який час повинні працювати в залежності від напливу покупців. На другому етапі розв'язується задача про розклад, для чого розроблено власний програмний продукт, який реалізовано за мовою програмування C#, в якості вхідних параметрів передаються дані отримані на попередньому етапі.

Виклад основного матеріалу. Для розробки системи формування графіків роботи касової зони необхідно узгодити наступні цілі:

– отримання максимального прибутку за рахунок мінімізації сумарних втрат, які очікуються від несвоєчасного обслуговування, утворення черг;

– досягнення раціонального використання робочого часу (людино/годин);

– максимальне зниження простоїв обладнання (касових апаратів).

Формування графіку роботи касової зони розпочнемо з аналізу роботи касової зони взагалі, послідовність цілей та завдання цього етапу представлена на рисунку 1.

Рис. 1. Цілі та завдання формування графіку роботи касової зони

До критеріїв оптимальності роботи касової зони відносяться такі критерії: інтенсивність потоку покупців, час обслуговування на касі, довжина черги.

До обмежень – обмеження, щодо кількості годин роботи кожного з касирів. Найчастіше критерієм оптимізації роботи касової зони можуть бути наступні показники: максимум обслугованих покупців, мінімум часу обслуговування, мінімум простою обладнання, мінімум черги.

Розв'язання поставлених задач буде застосовуватися в два етапи. На першому використовуватимемо вже готовий пакет імітаційного моделювання Arena, за допомогою якого проводимо імітаційне моделювання систем масового обслуговування з визначенням оптимальної кількості кас. На другому етапі переходимо до розв'язання задачі про розклад. В якості параметрів використовуємо дані, отримані на попередньому етапі й формуємо графік роботи касової зони в залежності від різних ситуацій.

Черги виникають внаслідок того, що потік покупців на обслуговування випадковий і ним неможна управляти. Якщо кількість пристроїв обслуговування (кас) достатньо велика, то черги виникають рідше, однак при цьому неминучі простої обладнання. З іншого боку, якщо недостатня кількість пристроїв обслуговування, створюються черги і можливі великі втрати в результаті очікування.

Визначати оптимальну кількість кас будемо за допомогою імітаційного моделювання [5]. Для формалізації імітаційної моделі доцільно використовувати апарат мереж масового обслуговування [3, 6].

Розв'язання задачі визначення оптимальної кількості кас, можна отримати на основі визначення параметра багатоканальної системи масового обслуговування з необмеженим очікуванням. Для того, щоб порахувати параметри цієї системи, ми будемо застосовувати методи оцінювання статистичних гіпотез щодо інтенсивності потоків входу та обслуговування.

Власне графік роботи працівників, буде складатися в залежності від рекомендованої зайнятості (кількості) касових апаратів в кожен період доби. Для того, щоб визначити цей параметр, будемо використовувати вище згадане імітаційне моделювання багатоканальної СМО.

Закон розподілу часу обслуговування визначається з досвіду шляхом статистичних методів аналізу чисельних значень часу обслуговування реальних систем. Оскільки експоненційний закон розподілу цілком прийнятним чином відповідає реальній системі обслуговування, а також у зв'язку з тим, що основні характеристики систем обслуговування залежать, головним чином, не від виду закону розподілу, а від середнього значення часу обслуговування, будемо використовувати припущення про показовість закону розподілу часу обслуговування. Важливо також, що ця гіпотеза дозволяє істотно спростити математичний апарат, застосовуваний для аналізу систем масового обслуговування. Виходячи з цих посилань, перевірку адекватності моделі будемо проводити, припускаючи, що потоки покупців, які прибувають до магазину, описуються експоненційними законами розподілу.

Для проектування експериментальної системи, а саме першого етапу, обрано імітаційне моделювання в середовищі Arena. Необхідну кількість каналів визначатимемо експериментально. Для початку опишемо процес купівлі в магазині, а саме всі можливі варіанти роботи каси.

Коли покупець підходить до каси, у нього з самого початку може вже бути два варіанти розвитку подій: він стоїть у черзі або відмовляється від покупки та йде взагалі з магазину, тому потрібно змоделювати, з якою ймовірністю відбудеться та чи інша дія. Якщо покупець все-таки дочекався своєї черги, перше з чим він може зіткнутися, те, що він може потрапити до кваліфікованого спеціаліста або до стажера, у зв'язку з чим швидкість обслуговування може бути зменшеною. Сам процес обслуговування також розгалужений, касир може штрих-код товару ввести вручну або зчитати його за допомогою спеціального пристрою; покупця може не задовольнити ціна на товар (якщо на ціннику була вказано одна, а в системі інша), і він відмовиться від придбання та піде з магазину, для цього викликають охоронця, щоб він зробив відмову, а це також час, але він може й погодитися і, тим самим, переходить до етапу оплати своєї покупки. Процес оплати також має свої «підводні камені», адже покупець може розрахуватися готівкою або банківською карткою: якщо він пішов шляхом оплати через карту, а на карті не виявилося достатньо коштів або відмова операції, покупець може повернутися на крок назад і все ж таки розрахуватися готівкою або відмовитися взагалі, якщо і готівки не достатньо, – покупець або може відмовитися від деякого товару і розплатитися або покинути магазин не обслугованим; якщо на початковому етапі було одразу обрано спосіб оплати готівка, то послідовність розвитку подій ідентична, як і розглядалося вище.

Загальна модель системи обслуговування покупців на касі магазину представлена на рисунку 2. Для того, щоб почати проводити ряд експериментів розіб'ємо загальний час роботи магазину на часові проміжки по 2 години. Перейдемо до серії випробувань імітаційного моделювання на кожному проміжку часу, враховуючи при цьому декілька умов: по-перше, на касі працюють тільки професіональні співробітники, по-друге, тільки стажери, по-третє, обслуговувати покупців можуть

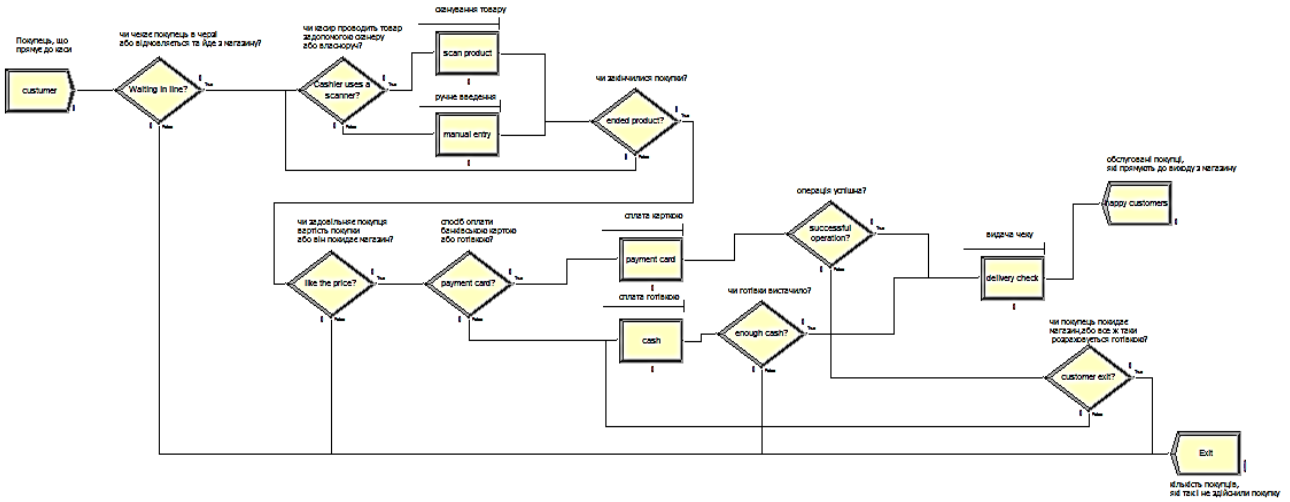


Рис. 2. Загальна модель системи обслуговування покупців на касі магазину

Таблиця 1

Вхідні дані деталізованої моделі

Назва діяльності	Зайнятий персонал	Параметри, μ, сек.
Сканування товару	Касир	5
Ручне введення штрих коду товару	– « –	10
Проведення сплати банківською карткою	– « –	100
Проведення сплати готівкою	– « –	60
Друк та видача чеку	– « –	10
Назва розгалуження	Тип	Параметри
Чекає покупець в черзі або відмовляється та йде з магазину?	виключне АБО	75% покупців чекають в черзі
Касир проводить товар сканером або власноруч?	виключне АБО	90% товару проводиться за допомогою сканеру
Закінчилися покупки?	виключне АБО	25%, що товар скінчився
Задовольняє покупця вартість покупки чи він покидає магазин?	виключне АБО	75%, що вартість покупки задовольняє
Спосіб оплати банківською картою чи готівкою?	виключне АБО	60%, що обрана сплата банківською карткою
Операція успішна з банківською картою?	виключне АБО	70% успішних операцій
Покупець відмовляється від покупки чи розраховується готівкою?	виключне АБО	80% покидають магазин
Готівки вистачило?	виключне АБО	90%, що готівки вистачило

і ті й інші разом. Також необхідно враховувати, щоб черга була якомога меншою, не більше двох покупців.

Перейдемо до серії випробувань імітаційного моделювання на кожному проміжку часу, враховуючи при цьому декілька умов: по-перше, на касі працюють тільки професійні співробітники, по-друге, тільки стажери, по-третє, обслуговувати покупців можу і ті й інші разом. Також необхідно враховувати, щоб черга була якомога меншою, не більше 2-х покупців.

Припустимо, що за касовими апаратами розміщено професійних співробітників. Пропишемо, скільки часу займатиме кожна з операцій (параметри діяльності), і яка ймовірність, кожного з можливих варіантів події в середньому (параметри розгалужень) для даної моделі (див. табл. 1).

Таблиця 2

Показники системи на проміжку 8.00-10.00

Показник системи	Кількість касирів
	1
Кількість покупців в системі (L_s), осіб	0,5999
Тривалість перебування покупців в системі (W_s), сек.	93,45
Кількість покупців у черзі (L_q), осіб	0,0020
Тривалість перебування покупців у черзі (W_q), сек.	0,5882

Проведемо експеримент, змінюючи кількість касирів для проміжку 8.00-10.00 годин, інтенсивність підходу покупців до каси буде складати $\tau_{пр}$ = 140 с. Результати експерименту занесені до таблиці 2 та свідчать, що одного касира достатньо для виконання умови прийнятності, а збільшення їх кількості не має сенсу, бо ця дія не викличе значних змін у показниках системи.

Перейдемо до експерименту, змінюючи кількість касирів для проміжку 10.00-12.00 годин, інтенсивність підходу покупців буде складати $\tau_{пр}$ = 90 с. Результати експерименту занесені до таблиці 3. З аналізу показників системи випливає, що є невеличка черга, але її можна вважати прийнятною, одного касира буде достатньо для обслуговування покупців на даному проміжку часу, а збільшення їх кількості є нераціональним.

Таблиця 3

Показники системи на проміжку 10.00-12.00

Показник системи	Кількість касирів
	1
Кількість покупців в системі (L_s), осіб	2,4147
Тривалість перебування покупців в системі (Ws), сек.	199,84
Кількість покупців у черзі (L_q), осіб	1,0742
Тривалість перебування покупців в черзі (W_q), сек.	49,5803

Рухаємось далі, проведемо експерименти, змінюючи та підбираючи оптимальну кількість касирів для проміжків 12.00-14.00, 14.00-16.00, 16.00-19.00, 19.00-21.00 годин, інтенсивність підходу покупців до каси буде складати $\tau_{пр}$ = 60 с, 95 с, 40 с, 95 с відповідно. Результати експериментів занесені до таблиць 4-6.

Дані таблиці 4 свідчать, що для виконання умови прийнятності при обслуговуванні потоку покупців для даного проміжку часу, буде раціо-

нально та ефективно додати ще одного касира, що значно впливає на зміну показників системи.

Таблиця 4

Показники системи на проміжку 12.00-14.00

Показник системи	Кількість касирів	
	1	2
Кількість покупців в системі (Ls), осіб	4,3423	1,0108
Тривалість перебування покупців в системі (W_s), сек.	214,61	62,7377
Кількість покупців у черзі (L_q), осіб	2,2702	0,05589
Тривалість перебування покупців в черзі (W_q), сек.	60,7925	1,6700

Аналізуючи дані, наведені в таблиці 5, можна зробити висновок, що одного касира достатньо для виконання умови прийнятності. Дані результати аналогічні і на проміжку 19.00-21.00 годин.

Таблиця 5

Показники системи на проміжку 14.00-16.00

Показник системи	Кількість касирів
	1
Кількість покупців в системі (L_s), осіб	1,4954
Тривалість перебування покупців в системі (W_s), сек.	131,39
Кількість покупців у черзі (L_q), осіб	0,6553
Тривалість перебування покупців в черзі (W_q), сек.	24,4459

Як видно з результатів, представлених у таблиці 6, для виконання умови прийнятності при обслуговуванні потоку з високою інтенсивністю необхідно як мінімум два касира, щоб не утворювалась черга, але щоб зменшити тривалість перебування покупців в черзі пропонується збільшити кількість працівників до трьох.

Таблиця 6

Показники системи на проміжку 16.00-19.00

Показник системи	Кількість касирів		
	1	2	3
Кількість покупців в системі (L_s), осіб	34,2510	2,1453	1,5826
Тривалість перебування покупців в системі (W_s), сек.	1225,02	82,1032	64,9891
Кількість покупців у черзі (L_q), осіб	22,0771	0,5804	0,1198
Тривалість перебування покупців в черзі (W_q), сек.	503,97	9,7937	1,9748

Отже, у випадку низької інтенсивності потоку покупців, для виконання умови прийнятності, необхідний один працівник-касир для обслуговування покупців. Коли потік покупців має високу інтенсивність, необхідна кількість працівників збільшується на деяких проміжках часу до двох, а інколи до трьох касирів професіоналів, що дозволяє збільшити швидкість обслуговування приблизно на 79,88%.

Припустимо, що за касовими апаратами працюють не високо кваліфіковані співробітники, а стажери. Проведені експерименти, у яких змінювалась кількість касирів, дозволяють зробити висновок, що у випадку, коли за касовими апаратами розмішено стажерів та за низької інтенсивності потоку покупців, для виконання умови прийнятності необхідно від одного до двох працівників-касирів. Коли потік покупців має високу інтенсивність, необхідна кількість працівників збільшується на проміжках часу до двох, а в піковій зоні – до чотирьох касирів стажерів.

Зіставляючи отримані дані з даними по працівникам-професіоналам, можна зробити висновок, що якщо у зміні будуть працювати тільки стажери, ця ситуація згубно вплине на організаційну роботу магазину в цілому, це по-перше, і, по-друге, керівництву не ефективно наймати більшу кількість працівників. Потрібно розглянути ситуацію, коли в зміні можуть і працюють стажери і професіонали та виявити кількість працюючих обох категорій на кожному проміжку часу.

Для проведення наступних експериментів видозмінимо загальну модель системи обслуговування покупців на касі магазину, при цьому одночасно працюватимуть як досвідчені касири, так і стажери. Завантаженість касової зони на кожному проміжку часу представлено в підсумковій таблиці, згідно з часткою зайнятості працівників та результатів всіх експериментів (див. табл. 7).

Таблиця 7

Рекомендаційна кількість каналів обслуговування в кожен період доби

Проміжок часу	Потреба в касирах
8.00-10.00	потрібен один працівник-касир, це може бути як і професіонал, так і стажер, обидва варіанти задовольняють висунутим вимогам
10.00-16.00	1 професіонал та 1 стажер
16.00-20.00	2 професіонала та 2 стажера
20.00-24.00	1 професіонал та 1 стажер

Визначена в результаті експериментів кількість кас, на кожному проміжку часу, необхідна для ефективного обслуговування покупців в різні дні тижня, зведена в таблицю 8.

Розроблено програмний продукт, що складається з трьох модулів. Користувач обирає необхідний модуль та починає роботу з ним. Необхідно внести початкові дані. Користувач повинен натиснути на пункт операційного меню «Файл» та обрати підпункт «Ввести дані».

Далі здійснюється перехід до модулю «Аналіз підсумкових даних», у якому є можливість аналізу введеної інформації у вигляді діаграм (див.рис. 3).

Таблиця 8

Потреба в касирах

Години роботи	8-12	12-16	16-20	20-24
Пн	2	4	4	3
Вт	2	3	3	1
Ср	2	3	4	3
Чт	2	4	4	3
Пт	2	3	3	1
Сб	3	4	4	1
Нд	3	4	5	3

Далі слід завантажити можливі графіки роботи. Для переходу власне до побудови оптимального графіку роботи касової зони слід натиснути на кнопку «Побудувати оптимальний графік» (рис. 4).

Зовнішній дизайн, що розроблений для системи «AIS:Scheduler», є досить простим у застосуванні та доступним для користувачів.

Висновки. Процес обслуговування покупців на касі магазину здійснюється під впливом різноманітних факторів. Проблема формування графіків роботи касової зони актуальна на сьогодні, тому що організувати цей процес так, щоб можна було уникнути черг та простоїв обладнання, – задача не з легких. З метою зниження простоїв обладнання та втрат внаслідок утворення черг було розроблено імітаційну модель роботи касової зони, визначено оптимальну кількість кас, досліджено динамічні характеристики моделі. Розроблено програмний продукт, який в якості вхідних даних

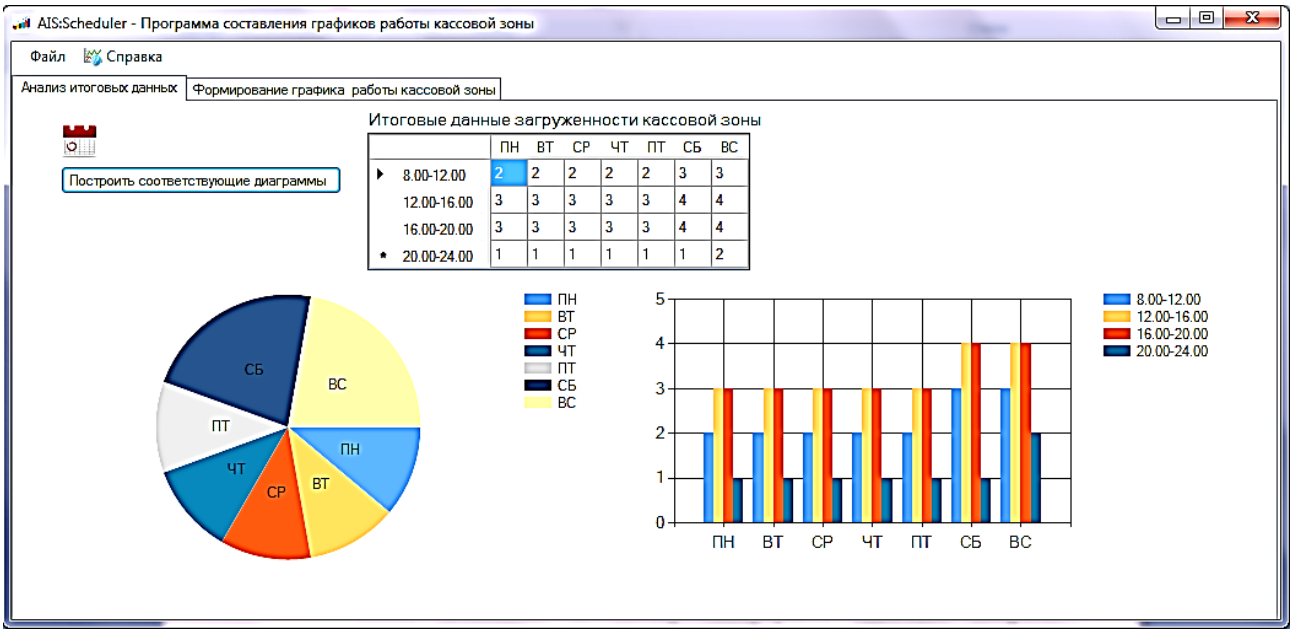


Рис. 3. Необхідна завантаженість кас у періоди роботи магазину

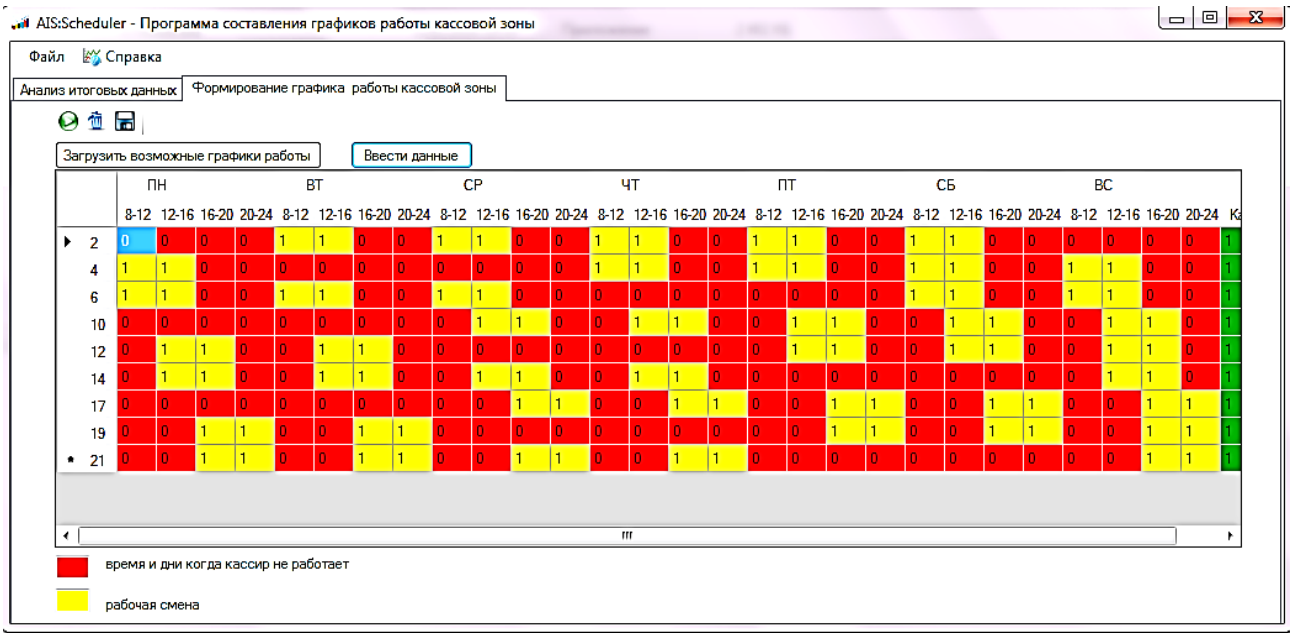


Рис. 4. Оптимальні варіанти графіків роботи касирів

використовує результати імітаційного моделювання, та складається з трьох модулів: введення даних, аналіз підсумкових даних та головний модуль, який призначений власне для формування оптимального графіку роботи касової зони. Програмний продукт було реалізовано мовою C# у середовищі Microsoft Visual Studio 2010. Було проведено модельний експеримент та тестування програмного продукту. Підтверджено коректність роботи програмного продукту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бандоріна Л.М. Використання імітаційних процедур для дослідження динамічних характеристик процесу обслуговування пасажирів аеропорту // Л.М. Бандоріна О.С. Лозовський / Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: економіка і менеджмент. Збірник наукових праць. Випуск 11. – Одеса: Міжнародний гуманітарний університет, 2015. – С. 306-309.

2. 10.Імітаційне моделювання з Arena [Електронний ресурс] // Матеріали сайту «Імітаційне моделювання систем» – 2009. – Квітень – Режим доступу: http://simulation.in.ua/2009/04/page/2/– Заголовок з екрану.

3. Кельтон, В. Имитационное моделирование / В. Кельтон, А. Лоу. – СПб: Питер, 2004. – 848 с.

4. Комп'ютерне моделювання систем. Методи обчислень. Частина 1: навчальний посібник / Квєтний Р. Н., Богач І. В., Бойко О. Р., Софина О. Ю., Шушура О.М.; за заг. ред. Р.Н. Квєтного. – Вінниця: ВНТУ, 2012. – 193с.

5. Лычкина, Н. Н. Современные технологии имитационного моделирования и их применение в информационных бизнес-системах и системах поддержки принятия решений. / Н. Н. Лычкина. – М.: ИММОД, 2005. – 345 с.

6. Теорія масового обслуговування: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://pidruchniki.com/14821111/ekonomika/teoriya_masovogo_obslugovuvannya – Заголовок з екрану.

РОЗДІЛ 10. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМИ РИЗИКАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF HUMAN RISKS AS AN ELEMENT OF ENSURING ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES

УДК 331:108

Амосов О.Ю.
д.е.н, професор,
завідувач кафедри економічної теорії та фінансів
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

У статті розглянуто необхідність забезпечення економічної безпеки на вітчизняних підприємствах. Запропоновано концептуальний підхід щодо управління кадровими ризиками в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства. Обгрунтовано важливість його використання в рамках функціональних напрямків управління персоналом задля оцінки ступеню відповідних загроз і розробки заходів щодо їх мінімізації та нейтралізації.

Ключові слова: *економічна безпека, кадрова безпека, кадрові ризики, управління кадровими ризиками, забезпечення економічної безпеки.*

В статье рассмотрена необходимость обеспечения экономической безопасности на отечественных предприятиях. Предложен концептуальный подход к управлению кадровыми рисками в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия. Обоснованна важность его использования в рамках функциональных направлений управления персоналом для оценки степени соответствующих угроз и разработки мероприятий по их минимизации и нейтрализации.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, кадровая безопасность, кадровые риски, управление кадровыми рисками, обеспечение экономической безопасности.*

The article discusses the need to ensure economic security for domestic enterprises. A conceptual approach to risk management personnel in the context of economic security is proposed. The importance of its use in the functional areas of personnel management to assess the extent of relevant threats and develop their mitigation and neutralization is justified.

Key words: *economic security, personnel security, personnel risks, management of personnel risks, economic security.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку національної економіки можна охарактеризувати зростаючою роллю людського фактора. Займаючись питаннями управління персоналом, будь-якого керівника в першу чергу турбує питання, яку користь принесе персонал. Але не менш важливим є розуміння, чи не представляє він загрозу фінансово-економічній діяльності підприємства. Адже плинність персоналу, розкрадання, умисне або необережне розголошення комерційної таємниці, заподіяння шкоди діловій репутації, нанесення шкоди клієнтам або діловим партнерам підприємства – все це негативно відображається на його результативності та прибутковості. Враховуючи те, що в реальності неприємних ситуацій, коли підприємства несуть збитки у зв'язку з кадровими помилками та неможливістю нівелювати відповідні ризики, більш ніж достатньо, тема роботи набирає все більшої актуальності та своєчасності дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності кадрових ризиків, що розглядаються в контексті питань безпеки підприємства присвячено наукові праці таких вчених, як: Т. Ганущак [1], І. Глухова [2], А. Зубарева [3], Н. Кузнецова [4], Е. Нечаєва [5], Т. Соломанідіна [6]. Також окремі аспекти управління кадровими ризиками сучасного підприємства вивчаються з позицій як управління персоналом (роботи А. Алавердова [7], М. Кинтікова [8], А. Митрофанової [9; 10]), так і управління ризиками (роботи М. Гайфулліної [11], Е. Галешової [12], П. Никитенка [13]) тощо. Незважаючи на достатню кількість інформації зазначеної проблематики, кадрові ризики залишаються маловивченими для їх ефективного практичного застосування, недостатньо обґрунтованими і адаптованими.

Постановка завдання. Тому метою статті є розробка концептуального підходу щодо управління кадровими ризиками в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в несприятливих умовах функціонування вітчизняних підприємства процес управління ризиками стає ключовою та важливою сферою менеджменту. В основному досліджуються можливі ризикові напрямки в діяльності господарюючого суб'єкта та обгрунтування ефективних інструментів контролю та оцінки ризиків. Теоретичні аспекти сутності ризику вітчизняними вченими присвячені аналізу причин виникнення, класифікації та методам кількісної оцінки ризиків, пошуку ефективних прийомів управління і т.д. [14, с. 425].

Враховуючи неможливість повністю ліквідувати можливі ризики, актуальним питанням для підприємств стає свідоме управління ними. Так, головною

метою управління кадровими ризиками як елемента забезпечення економічної безпеки підприємства є гарантування кадрової безпеки в процесі розвитку підприємства і запобігання та попередження можливих негативних впливів від персоналу.

Досліджуючи понятійно-категоріальний апарат управління кадровими ризиками, ми дійшли висновку, що спостерігається неоднозначність у трактуванні терміну «кадрові ризики». Так, більшістю вчених вони розуміються як: 1) ймовірність втрат, які пов'язані з прийняттям неефективних управлінських рішень щодо формування, використання, розвитку і вивільненню персоналу (Е. Галешова, І Глухова, А. Зубарєва); 2) загрози і втрати, пов'язані з діяльністю персоналу (М. Гайфулліна); 3 ситуація, яка відображає небезпеку небажаного розвитку подій, які безпосередньо чи опосередковано зачіпають функціонування і розвиток організації та персоналу (О. Мітрофанова). Тому для більш грунтовного обгрунтування їх сутності, було вирішено проаналізувати головні характеристики кадрових ризиків: об'єкти, властивості, класифікацію та джерела, які у сукупному вивченні спрощують розуміння змісту даного поняття. Когнітивна схема сутності кадрових ризиків зображена на рис. 1.

Сутність кадрових ризиків насамперед відображається в їх джерелах. Так, Е. Галешова розподіляє джерела кадрових ризиків на особистісні: ризики, пов'язані з особистісними характеристиками працівника (морально-етичні) та професійні ризики, і на організаційно-управлінські: ризики, пов'язані з виробленням підходів і методів управління персоналом на підприємстві (неефективність системи управління персоналом, відсутність системи навчання персоналу, слабка мотивація і корпоративна культура, наявність нелояльних організації неформальних лідерів).

Кадрові ризики дуже різноманітні як за джерелами виникнення, так і за формами прояву. Насьогодні основні види кадрових ризиків підприємства можна представити за такими класифікаційними ознаками [1; 3–9; 12]: за сферою виникнення (внутрішні, зовнішні); за характером виникнення (об'єктивні, суб'єктивні); за періодом дії (короткострокові; довгострокові); за ступенем передбачуваності (планові, прогнозовані, непередбачені); за масштабом наслідків (глобальні, локальні); за формою їх прояву (кількісні, якісні та ризики нелояльності персоналу); за результатами наслідків (ризики, які завдають збитків майновим активам підприємства; ризики, які завдають збитків немайновим активам підприємства); за можливістю страхування (ризики, що можна застрахувати та ризики, що не потрапляють під страхування); за систематичністю появи (систематичні, несистематичні ризики); за ступенем припустимості (мінімальні, підвищені, критичні, неприпустимі); за джерелом виникнення (ризики, пов'язані з плануванням кількісної та якісної потреби в персоналі; ризики, викликані неякісним підбором персоналу;

Рис. 1. Когнітивна схема сутності кадрових ризиків

ризики, пов'язані з адаптацією; ризики мотивації персоналу; ризики оцінки та розвитку персоналу; ризики вивільнення персоналу; ризики організації та нормування праці персоналу).

Кадрові ризики як об'єкт управління неминуче виникають у ході функціонування підприємства. Тому ключовою їх властивістю є невизначеність в ситуації неминучого вибору. У статті А. Митрофанової [10, с. 36], кадрові ризики мають такі властивості: протилежні поняттю надійності; пов'язані з прийняттям рішення; мають імовірнісний характер; виникають в умовах альтернативності вибору; пов'язані з невизначеністю; відомі або можна визначити ймовірності очікувані результати; пов'язані з імовірністю виникнення збитків або одержанням додаткового прибутку. Також необхідно зазначити, що М. Гайфулінна акцентує увагу на складності управління кадровими ризиками, яка пов'язана з тим, що багато видів кадрових ризиків неочевидні. Вони пов'язані з людськими ресурсами, в основі яких знаходиться природа і сутність людини, який є найскладнішим об'єктом управління. Результатом цього є слабка керованість кадровими ризиками через саму природу людських ресурсів [11, с. 616]. Підсумовуючи, зазначимо, що ключовими властивостями кадрових ризиків є: суперечливість; альтернативність; невизначеність; небезпека; уразливість.

Об'єктами кадрових ризиків є персонал, професійні (соціальні) групи, підприємство та держава.

Отже, кадрові ризики є наслідком недостатньо ефективної роботи з людськими ресурсами і причиною всіх інших видів ризиків на підприємстві [5, с. 146].

Розуміючи під управлінням кадровими ризиками діяльність в умовах невизначеності, що спрямована на розробку стратегічних і тактичних заходів з аналізу ризику, вироблення і прийняття відповідних заходів для оптимізації управління в умовах ризику на всіх етапах роботи з персоналом підприємства [6, с. 47], основними завданнями, які стоять перед підприємствами, є:

ідентифікація ризиків, що виникають в процесі управління персоналом, встановлення джерел і причин виникнення кадрових ризиків;

визначення індикаторів кадрової безпеки суб'єктів господарювання;

формування та впровадження системи діагностики і моніторингу стану кадрової безпеки;

оцінка величини можливого збитку кадрових ризиків;

розробка інструментарію впливу на кадрові ризики з метою їх запобігання та зниження;

розробка механізмів мінімізації можливих збитків від реалізації кадрових ризиків.

У свою чергу, реалізація завдань поставлених перед господарюючими суб'єктами, можлива при здійсненні таких основних функцій управління як:

1. Планування управління кадровими ризиками, яке включає: ідентифікація та формалізація можливих загроз та кадрових ризиків; визначення цільових показників оцінки кадрових ризиків; прогнозування цільового рівня кадрових ризиків; розробка проектів і бюджетів з управління кадровими ризиками; обгрунтування інструментів управління кадровими ризиками; визначення методів мотивації та стимулювання діяльності по управління кадровими ризиками; формування стратегії ефективного управління кадровими ризиками;

2. Організація процесу управління кадровими ризиками представлена наступними функціональними процесами: формування відповідної функціональної структури, необхідної для реалізації цілей управління кадровими ризиками; забезпечення необхідними матеріальними, фінансовими, кадровими та інформаційними ресурсами; формування матриці розподілу відповідальності і делегування повноважень з управління кадровими ризиками; встановлення взаємозв'язків між різними видами робіт з управління кадровими ризиками; організаційне забезпечення виконання робіт з управління кадровими ризиками (створення відповідних умов, організація виконання планів і бюджетів та заходів і робіт з управління кадровими ризиками);

3. Мотивація і стимулювання процесу управління кадровими ризиками включає: інформування персоналу підприємства про наявні кадрові ризики і прийняття стратегії управління ризиками з метою подолання можливого опору змінам; формування та розвиток корпоративної культури; матеріальне і нематеріальне стимулювання виконання персоналом планів і бюджетів з управління кадровими ризиками, досягнення поставлених цілей;

4. Координація процесу управління кадровими ризиками характеризується: встановленням зв'язків, організацією взаємодії та узгодженості діяльності суб'єктів управління кадровими ризиками; оперативною диспетчеризацією виконання планів і завдань з управління кадровими ризиками;

5. Облік та контроль процесу управління кадровими ризиками необхідний для: оцінки рівня кадрових ризиків; обліку кадрових ризиків; зіставлення планових і фактичних показників оцінки кадрових ризиків; контроль виконання прийнятих планів і бюджетів з управління кадровими ризиками; моніторинг індикаторів кадрових ризиків, виявлення причин наявних відхилень; контроль фінансових витрат на управління кадровими ризиками; обґрунтування необхідності прийняття коригуючих заходів.

Зазначимо, що формування стратегії ефективного управління кадровими ризиками і практичного застосування її в діяльності сучасних підприємств здатне мінімізувати кадрові ризики, що зумовлює беззбиткове функціонування підприємства, досяг-

нення його стратегічних цілей та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринку.

Ефективне управління кадровими ризиками неможливе без використання адекватних методів їх оцінки. Так, до числа інструментів і методів оцінки кадрових ризиків сучасні вчені-науковці [4; 6; 8; 9] відносять карти ризиків, побудова кадрового профілю, побудова ризикового спектра системи управління персоналом, спіралі ризиків, метод аналізу ієрархій, аналогій, статистичну обробку апріорної інформації і т.д. Разом з тим, в теорії управління персоналом практично відсутні теоретичні та методичні підходи до їх побудови та використання.

Концептуальний підхід щодо управління кадровими ризиками в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає постановку цілей, визначення завдань і обгрунтування функцій управління кадровими ризиками, вибір інструментів, що найбільш адекватно і комплексно оцінюють кадрові ризики підприємства. Особливістю є можливість в рамках функціональних напрямків управління персоналом оцінити ступінь відповідних загроз і запропонувати заходи щодо їх мінімізації та нейтралізації.

В економічній літературі розглянуто безліч підходів до управління кадровими ризиками. Досить цікавою з позицій забезпечення економічної безпеки підприємства є методика, що запропонована О. Митрофановою [10]. Так, до ключових напрямів управління кадровими ризиками в системі забезпечення економічної безпекою підприємства можна віднести наступні: обгрунтування видів кадрових ризиків; визначення ймовірності і рівня кадрових ризиків; виявлення потенційних втрат від реалізації кадрових ризиків; розробка заходів з управління кадровими ризиками; формування бюджету з управління кадровими ризиками; обгрунтування джерел фінансування заходів з управління кадровими ризиками; визначення термінів і відповідальних за реалізацію заходів з управління кадровими ризиками.

Виділені напрямки управління кадровими ризиками підприємства та відповідні їм методи можуть застосовуватися як в комплексі, так і окремо один від одного. Вибір методів управління кадровими ризиками з метою підвищення рівня кадрової безпеки підприємства залежить від основних «проблемних місць» підприємства, які потребують додаткового розгляду.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, враховуючи те, що основним елементом у системі безпеки підприємства є людський фактор, здатний впливати на його функціонування та конкурентоспроможність, забезпечення економічної безпеки неможливе без комплексного управлінського впливу на реальні і потенційні кадрові ризики, що виникають в нестабільних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища. Необхідність усвідомленого концептуального підходу до управління кадровими ризиками призводить до актуальності проведення аналізу та систематизації основних ризиків, чинників, що визначають виникнення і розвиток несприятливих ситуацій, а також показників, що сигналізують про появу ризику. Тому окремі процедури управління кадровими ризиками, які є малоефективними, необхідно замінити діючою системою управління кадровими ризиками, яка має відповідний функціонал та покликана контролювати різні ризиковані зони управлінської діяльності в менеджменті персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ганущак Т. В. Кадрова безпека підприємства / Т. В. Ганущак // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 7. Частина 2. – С. 154–157.
2. Глухова И. В. Кадровая безопасность как составляющая экономической безопасности организации / И. В. Глухова; ГГУ им. Ф. Скорины. – Гомель, [Б.г.]. – 9 с.
3. Зубарева А.А. Идентификация кадровых рисков и их классификация / А.А. Зубарева, И.Ф. Симонова // Нефть, газ и бизнес. – 2013. –№ 12. – С. 15–19.
4. Кузнецова Н. В. Управление кадровыми рисками современной организации / Н. В. Кузнецова // Вестник Забайкальского государственного университета. 2013. № 7. – С. 94–100.
5. Нечаева Е. С. Анализ и прогнозирование кадровых рисков в организациях / Е. С. Нечаева // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. – № 1-1. – С. 145–154.
6. Соломанидина Т. О. Кадровая безопасность компании / Т. О. Соломанидина, В.Г. Соломанидин. – М.: «Издательство «Альфа-Пресс», 2011. – 688 с.
7. Алавердов А. Р. Управление кадровой безопасностью организации / А. Р. Алавердов. – М. : Маркет ДС, 2011. – 176 с.
8. Кынтиков М.В. Управление рисками в работе с персоналом в системе обеспечения кадровой безопасности организации: автореф. дисс. на соискание уч. ст. канд. экон. наук. / М. В. Кынтиков. – М., 2011. – 24 с.
9. Митрофанова А.Е. Концепция управления кадровыми рисками в работе с персоналом организации: автореф. дис. … канд. экон. наук / А.Е. Митрофанова; гос. ун-т упр. – Москва, 2013. – 28 с.
10. Митрофанова А.Е. Социально-экономическое содержание и структура кадровых рисков в организации // Вестник Московского государственного областного университета. – 2013. – № 2. – С. 36–40.
11. Гайфуллина М. М. Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса) / М.М. Гайфуллина // Экономика и управление. – 2013. – №4 (114). – С. 85–88.

12. Галешова Е. И. Кадровые риски в системе управления рисками современной организации // Е. И. Галешова / Вестник полоцкого государственного университета. Серия D – 2010. – № 4. – С. 54–61.

13. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. Никитенко П.Г., Булавко В.Г.; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2009. – 394 с.

14. Доценко Д. В. Экономическая безопасность: методологические аспекты и составляющие / Д. В. Доценко, В. Н. Круглов // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 4. – С. 415–427.

АЛГОРИТМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ПОТЕНЦІАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

THE ALGORITHM OF REALIZATION OF CONTROLLING STRATEGY IN THE MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE OF RAILWAY TRANSPORT

УДК 658.1:656.078

Чобіток В.І.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та організації
діяльності суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна
академія

У статті розглянуто базові вимоги до комплексу первинних показників формування стратегії на промислових підприємствах залізничного транспорту. Визначено переваги та недоліки впровадження системи контролінгу на промислових підприємствах залізничного транспорту. Запропоновано алгоритм реалізації стратегії цілей контролінгу в управлінні потенціалом конкурентоспроможності промислового підприємства залізничного транспорту. Розроблено заходи щодо формування системи контролінгу на промислових підприємствах залізничного транспорту. Розглянуто принципи формування системи моніторингу на промислових підприємствах залізничного транспорту.

Ключові слова: *потенціал конкурентоспроможності, контролінг, стратегія, промислові підприємства залізничного транспорту.*

В статье рассмотрены базовые требования к комплексу первичных показателей формирования стратегии на промышленных предприятиях железнодорожного транспорта. Определены преимущества и недостатки внедрения системы контроллинга на промышленных предприятиях железнодорожного транспорта. Предложен алгоритм реализации стратегии целей контроллинга в управлении потенциалом конкурентоспособности промышленного предприятия железнодорожного транспорта. Разработаны мероприятия по формированию системы контроллинга на промышленных предприятиях железнодорожного транспорта. Рассмотрены принципы формирования системы мониторинга на промышленных предприятиях железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: *потенциал конкурентоспособности, контроллинг, стратегия, промышленные предприятия железнодорожного транспорта.*

In the article is consider base requirements to the complex of primary indexes of forming of strategy on the industrial enterprises of railway transport. Advantages and lacks of introduction of the system of controlling are certain on the industrial enterprises of railway transport. The algorithm of realization of strategy of aims of controlling is offered in a management by potential of competitiveness of industrial enterprise of railway transport. Measures are worked out on forming of the system of controlling on the industrial enterprises of railway transport. Principles of forming of the monitoring system are considered on the industrial enterprises of railway transport.

Key words: *potential of competitiveness, controlling, strategy, industrial enterprises of railway transport.*

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин виявлення причин відхилень в стані конкурентного середовища здійснюються за допомогою діагностики, яка є засобом, методом та інструментарієм усебічного дослідження конкурентних відносин.

Діагностика потенціалу конкурентоспроможності промислового підприємства залізничного транспорту набуває особливо важливого значення, оскільки представляє можливість встановлення системи пропорцій і вироблення напрямів підтримки потенціалу в збалансованому стані. Діагностика як процес виявлення сильних і слабких сторін дає можливість ефективніше планувати і використовувати свої сили та ресурси.

Результатом діагностики є діагноз, тобто визначення і опис поточного та перспективного стану промислового підприємства. На основі встановленого діагнозу розробляються загальні й локальні стратегії, спрямовані на створення або посилення потенціалу конкурентоспроможності промислового підприємства залізничного транспорту.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженню питання сутності реалізації стратегії контролінгу в управлінні потенціалом конкурентоспроможності промислового підприємства присвячено ряд робіт вітчизняних і закордонних вчених-економістів, таких як: Е. А. Ананькина [8], Б. Андерсен [2], О. В. Ареф'єва [4], В. Л. Дикань [7], А. М. Карминський, [8] Л. Левін [8], А. Г. Олєнєв [8], В. В. Прохорова [11], А. Дайле [9], Р. Манн [10], Э. Майер[9] та інші.

Метою статті є процес формування алгоритму реалізації стратегії контролінгу в управлінні потенціалом конкурентоспроможності промислового підприємства залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція створення і розвитку потенціалу конкурентоспроможності промислового підприємства залізничного транспорту базується на характері стратегічних і тактичних дій підприємства в конкурентному середовищі.

Основним напрямом діагностики є оцінка фактичного рівня діяльності підприємства. Для забезпечення підвищення потенціалу конкурентоспроможності промислового підприємства залізничного транспорту розробляють такі методи ефективного управління: моніторинг, контролінг, внутрішню та зовнішняю санаціяю, диверсифікацію та реструктуризацію. Своєчасне прийняття управлінських рішень є основою для розробки

заходів щодо підвищення потенціалу конкурентоспроможності. Першим найпродуктивнішим методом є контролінг.

В основу контролінгу покладено дослідження найважливіших сфер діяльності підприємства: обліку, аналізу та плануванню результатів, контролю, аналізу потенціалу підприємства, зростання підприємства, стратегії просування товару на ринок, управління стратегічним розвитком.

Контролінг виступає інформаційним забезпеченням досягнення цілей та завдань підприємства. Він є сучасною та ефективною системою управління промисловим підприємством залізничного транспорту. Його економічна сутність

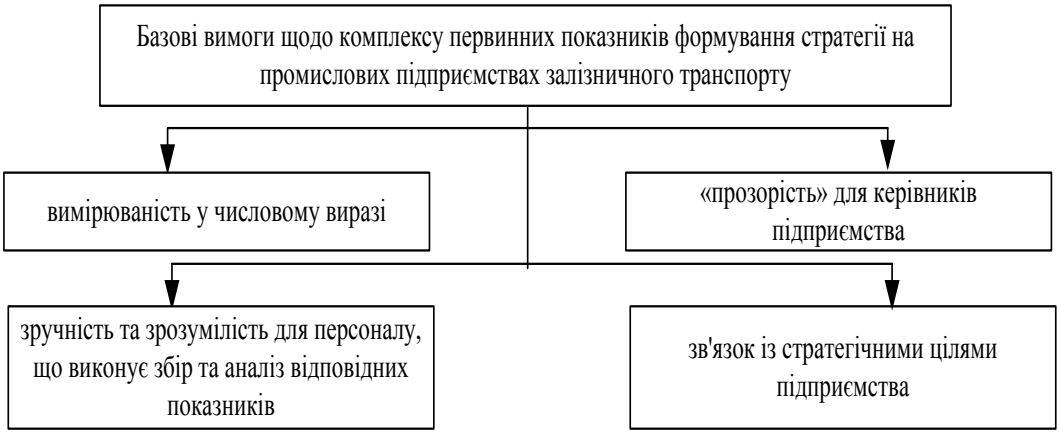


Рис. 1. Базові вимоги до комплексу первинних показників формування стратегії на промислових підприємствах залізничного транспорту

Рис. 2. Переваги та недоліки впровадження системи контролінгу на промислових підприємствах залізничного транспорту

якої полягає в динамічному процесі перетворення існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень, а точніше в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством, а також на порівнянні

Рис. 3. Алгоритм реалізації стратегії цілей контролінгу в управлінні потенціалом конкурентоспроможності промислового підприємства залізничного транспорту

запланованих показників діяльності підприємства з фактичними [4].

В умовах інтеграції в світову економіку промисловому підприємству залізничного транспорту, щоб запобігти негативним наслідкам та реалізувати свій потенціал необхідно розробити комплекс показників, на основі яких стає можливим дослідження та забезпечення розвитку.

Проблема забезпечення розвитку промислового підприємства залізничного транспорту охоплює економічні, екологічні та соціальні аспекти. Базові вимоги до комплексу первинних показників формування стратегії на промислових підприємствах залізничного транспорту представлені на рис. 1.

Дослідження завдань, стратегії, політики і планів ділової діяльності промислового підприємства залізничного транспорту – ключовий елемент оглядового дослідження проблеми забезпечення розвитку підприємства; воно дає напрям для докладнішого аналізу функцій і галузей діяльності та підставу для оцінки продуктивності. Система показників має характеризувати використовувану методологію і мету, а також інші завдання, що формулюються керівництвом.

Проаналізувавши діяльність промислових підприємств залізничного транспорту , автор виділив переваги та недоліки впровадження контролінгу на промислових підприємствах залізничного транспорту (рис. 2).

Промисловим підприємствам залізничного транспорту необхідно розробити модель стратегії та способи вирішення завдань, пов'язані з підвищенням потенціалу конкурентоспроможності промислових підприємств. Проаналізувати та оцінити наявний, використаний та потенціал розвитку, на цій основі розробити систему заходів щодо підвищення потенціалу конкурентоспроможності.

Виходячи з цього, потрібно в повному обсязі вивчити зарубіжний досвід з питань методології визначення потенціалу конкурентоспроможності промислових підприємств, обрати найбільш прийнятні для вітчизняної системи обліку, статистики та планування підходи і будувати власну систему оцінки потенціалу конкурентоспроможності.

Аналіз методів визначення потенціалу конкурентоспроможності промислових підприємств показав те, що не існує універсальної методики, яка гарантує промисловому підприємству здобуття інформації необхідної якості і в необхідному обсязі для розробки ефективної стратегії. Проведення аналізу не є самоціллю, кінцевим результатом стають проекти рішень. Тому керівництву промислового підприємства залізничного транспорту, необхідно обрати декілька методик стратегічного аналізу і почати їх застосовувати на практиці. Найголовніше – не захоплюватись зайвим аналізом, а перейти до етапу розробки стратегії і довести її до прийнятного варіанту.

Стратегія підприємства – це систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захисту від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості [5].

Організація розробки стратегії на промисловому підприємстві повинна передбачати: відбір кадрів розробників, організацію їх роботи і контроль, розвиток у кадрів стратегічних здібностей та інформаційно-аналітичного забезпечення процесу розробки стратегії.

Існує багато шляхів подолання конкуренції та реалізації стратегій підприємства: виробнича, товарна, цінова та інші. Але в основу будь-якої стратегії мають бути покладені конкурентні переваги. Стратегічне управління можна визначити як переваги управління потенціалом конкурентоспроможності.

При розробці стратегії необхідно мати чітке уявлення про сильні та слабкі сторони діяльності промислового підприємства залізничного транспорту, його позицію на ринку та розуміти структуру національної економіки в цілому.

Формування стратегії цілей контролінгу в управлінні потенціалом конкурентоспроможності промислового підприємства залізничного транспорту представлено на рис. 3. Реалізація стратегії промислового підприємства залізничного транспорту знаходить своє відображення у його тактиці, розробленій на найближчу перспективу.

Заходи формування системи контролінгу на промислових підприємствах залізничного транспорту наведено на рис. 4.

Існує два основних підходи до визначення сутності поняття «тактика». Найчастіше під тактикою розуміються поточні плани з реалізації стратегії, короткострокові стратегії, дії з реалізації стратегій і те, що слід зробити для їх реалізації. З іншого боку, тактикою також є сукупність засобів, прийомів і методів досягнення цілей у конкретних умовах, тобто те, як реалізуються стратегії, за допомогою яких методів вони здійснюються.

Отже, під тактикою промислового підприємства залізничного транспорту розуміють сукупність короткострокових дій, практичних методів, що використовуються для реалізації стратегії підприємства.

Механізм проведення постійного нагляду та контролю за процесом освоєння називають моніторингом. Моніторинг можуть здійснювати, спеціалісти промислового підприємства залізничного транспорту, фірма-девелопер або генеральний підрядник відповідно до договору консорціуму.

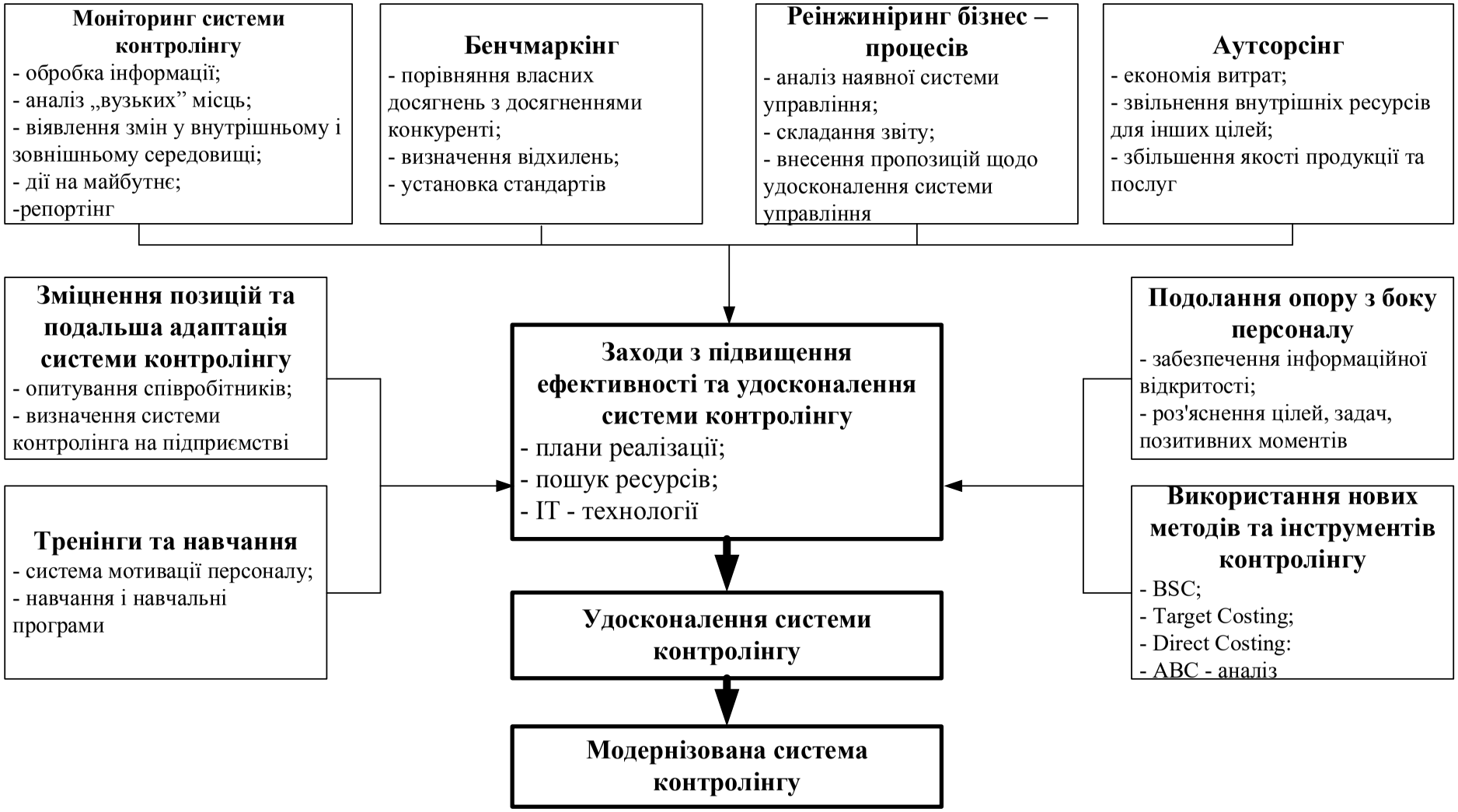


Рис. 4. Заходи щодо формування системи контролінгу на промислових підприємствах залізничного транспорту

Побудова системи моніторингу має базуватися на принципах, представлених на рис. 5.

Основним напрямом моніторингу промислового підприємства залізничного транспорту є своєчасне виявлення відхилень, які викликають зниження ефективності діяльності промислового підприємства залізничного транспорту, аналіз причин, які призвели до цих відхилень, та розробка пропозицій.

Отже, для розробки концептуальних основ управління потенціалом конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на засадах контролінгу, необхідно враховувати той факт, що реалізація процесу контролінгу в управлінні потенціалом конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту має охоплювати перспективні моменти розвитку підприємства і базуватися на таких елементах, які дозволяють поєднати методи та інструменти контролінгу в управлінні потенціалом конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту.

Рис. 5. Принципи формування системи моніторингу на промислових підприємствах залізничного транспорту

В основі управління діяльності підприємства повинна лежати постановка стратегічних цілей і завдань, до яких належать контролінг управління потенціалом конкурентоспроможності промислових підприємств і формування стратегії розвитку діяльності підприємства. Значення стратегічного планування визначається тим, що воно займає центральне місце у системі стратегічного управління.

Головним завданням будь-якого підприємства є завоювання кращої конкурентної позиції на ринку за рахунок формування, підтримки та розвитку конкурентної переваги і, як наслідок, одержання більших економічних вигід, тому стратегічною метою управління конкурентоспроможністю підприємства є формування, підтримка та розвиток стратегічної конкурентної переваги.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами дослідження визначено, що процес стратегічного управління діяльністю підприємства включає два взаємозалежних процеси: тактичне і оперативне управління. Тактичне планування спрямоване на виконання певного завдання, яке постає перед підприємством і сформульоване у стратегічному плані. Виділені стратегічні та тактичні рівні управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу повинні бути інтегровані між собою як у тимчасовому, так і у функціональному аспекті.

Відповідно конкурентні дії тактичного характеру мають здійснюватись в рамках конкурентної стратегії і не можуть суперечити їй, щоб уникнути виникнення негативних наслідків їх впливу на потенціал конкурентоспроможності підприємств.

Отже, процес управління потенціалом конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на засадах контролінгу необхідно розглядати, як елемент оперативного управління підприємством, і як складову стратегічного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб.–метод. пособ. / М. М. Алексеева – М.: Финансы и статистика, 1997. – 246 с.

2. Андерсен Б. Бизнес–процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен; науч. ред. Ю. П. Адлер; пер. с англ. – М. : Стандарты и качество, 2003. – 272 с.

3. Анискин Ю. П. Планирование и контроллинг: учеб. по спец. «Менеджмент организации» / Ю. П. Анискин, А. М. Павлова. – М. : Омега–Л, 2003. – 278 с.

4. Ареф'єва О. В. Історія виникнення контролінгу та сутність контролінгу бізнес–процесів / О. В. Ареф'єва, Л. Л. Дякон// Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №8(62). – С. 165–171.

5. Ареф'єва О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: моногр. / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.

6. Дайле А. Практика контроллинга / А. Дайле, пер. с нем. под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 336 с.

7. Дикань В. Л. Контролінг в сучасній системі управління підприємством / В. Л. Дикань, Ю. А. Плугіна // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. праць. – Харків: УкрДАЗТ, 2009 – № 25.

8. Карминский А. М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 256 с.

9. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер ; под ред. С. А. Николаевой; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 96 с.

10. Манн Р. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью / Р. Манн , Э. Майер.– М.: Финансы и статистика, 2004. – 301 с.

11. Прохорова В. В. Контроллинг в управлении затартами педприятия: методический аспект / В. В. Прохорова, Н. В. Саблина // Бизнес Информ. – 2008. – №8. – С. 96–99.

12. Терещенко О. О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2001. – № 12.–С. 56–63.

РОЗДІЛ 11. КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ

CORPORATE MANAGEMENT AN INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION STATE PROPERTY

УДК 334.021

Прохорова В.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки
та організації діяльності
суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна
академія

У статті розглянуто сутність корпоративного управління для промислових підприємств і для держави, визначено характерні риси та проблеми корпоративного управління в умовах трансформації державної власності. Визначено значення корпоративного управління для промислового підприємства та для держави в цілому. Розглянуто роль корпоративного управління у діяльності промислового підприємства. Визначено вигоди, які промислове підприємство може одержати від впровадження належного корпоративного управління.

Ключові слова: *корпоративне управління, промислове підприємство, держава, управління, державна власність.*

В статье рассмотрена сущность корпоративного управления для промышленных предприятий и государства, определены характерные черты и проблемы корпоративного управления в условиях трансформации государственной собственности. Определены значения корпоративного управления для промышленного предприятия и для государства в целом. Рассмотрено роль корпоративного управления в деятельности промышленного предприятия. Определены выгоды, которые промышленное предприятие может получить от внедрения надлежащего корпоративного управления.

Ключевые слова: *корпоративное управление, промышленное предприятие, государство, управление, государственная собственность.*

In the article the essence of corporate governance for industrial companies and state, the characteristic features and problems corporate management in conditions of transformation of state property. The significance of corporate governance for industrial companies and for the state as a whole. The role of corporate governance in the activities of industrial enterprises. The benefits that an industrial enterprise may obtain from the implementation of good corporate governance.

Key words: *corporate governance, industrial enterprise, state control, state property.*

Постановка проблеми. Корпоративний сектор економіки України почав свій розвиток не так давно., сутність його полягає у використанні корпоративних методів і принципів управління, реалізації майнових і немайнових прав акціонерів, що передбачає і стимулює конкуренцію в цьому секторі економіки і сприяє її розвитку країни в цілому.

Найбільший корпоративний розвиток економіки відбувається у промисловій сфері, але ці процеси в Україні проходять недостатньо динамічно, що зумовлено відсутністю належної орієнтації приватизації на забезпечення ефективності виробництва та узгодженості з іншими напрямами ринкових перетворень. Тому, для вирішення цієї проблеми необхідно вдосконалювати механізм державного регулювання формування корпоративного сектору з урахуванням особливостей сучасного етапу ринкових перетворень та з позицій його орієнтації на підвищення ефективності функціонування підприємств, а також сприяти залученню фінансових ресурсів на інвестування реального сектора економіки, що підкреслює актуальність цієї проблеми.

Аналіз останніх публікацій. Питаннями корпоративного управління промисловими підприємствами в умовах трансформації державної власності займались учені-економісти такі, як: І. Ансофф, В. Євтушевський, Т. Момот, Д. Паунд, А. Педько, С. Румянцев та ін. Ураховуючи актуальність зазначеної тематики, виникає необхідність у поглибленні наукових досліджень у напрямку корпоративного управління.

Метою статті є процес формування корпоративного управління промисловим підприємством в умовах трансформації державної власності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства корпоративного типу є основною формою підприємницьких структур, що забезпечують розвиток держави.

У рамках корпоративного управління визначається, яким чином здійснюється контроль за діяльністю менеджерів, а також яку відповідальність вони несуть за результати діяльності підприємства. В сучасному корпоративному управлінні знаходить своє використання поєднання глибинних корпоративних якостей, спільної діяльності з сучасними методами менеджменту в спеціальних бізнес-напрямках. Варіантів такого «поєднання» стільки, скільки специфічних промислових підприємств існує в економіці тієї або іншої країни.

Корпоративне управління можна розглядати, як складний комплекс пов'язаних між собою механізмів різної природи: організаційно-правових, економічних, мотиваційних, соціально-психологічних, кожен із яких має специфічний набір важелів, заходів, форм впливу на діяльність корпорації. Наведений перелік не вичерпує всього списку елементів

корпоративного управління, але дозволяє стверджувати, що реальне корпоративне управління є складним процесом, що само по собі вже є певним бар'єром у застосуванні та освоєнні без необхідної підготовки об'єкта та суб'єкта управління [2].

Ефективне корпоративне управління передбачає урахування законних інтересів та активну співпрацю із заінтересованими особами, які мають легітимний інтерес у діяльності корпорацій. Це пов'язано з тим, що промислове підприємство корпоративного типу не може існувати незалежно від суспільства, в якому воно функціонує, і кінцевий успіх його діяльності залежить від внеску всіх заінтересованих осіб.

Категорія «корпоративне управління» використовується в широкому розумінні – управління корпораціями в інтересах власників. Причому в більшості випадків не проводиться жорстке розмежування між господарськими товариствами і державними підприємствами. Така ситуація викликана насамперед тією обставиною, що діяльність державних підприємств у країнах з розвинутою ринковою економікою регулюється не окремими галузями права, а лише деякими правовими приписами. Вони функціонують на ринкових засадах, мають в основному організаційну форму господарських товариств, у багатьох випадках носять назву корпорацій і входять до загального корпоративного сектору тієї чи іншої країни [1].

Між державними і недержавними підприємствами в країнах ринкової економіки немає таких принципових відмінностей, як в Україні, хоча можна спостерігати зменшення таких відмінностей і у нас. Насамперед спостерігається розмежування власності й виконання функцій розпорядження найнятими управлінцями. Так, недержавний корпоративний сектор функціонує на засадах економічної свободи і повної відповідальності, які регулюються чинним законодавством України. Державний сектор також діє у такий самій нормативній базі, проте основною відмінністю є те, що державні підприємства функціонують на правах повного господарського відання, або оперативного управління. При цьому органи управління будують свої відносини з підприємствами, застосовуючи економічні методи, які так і не вдалося звести до чіткої системи зацікавленості менеджерів у результатах діяльності державних підприємств. У цілому до функцій органів державного управління віднесено вирішення питань створення, реорганізації і ліквідації промислових підприємств, визначення цілей їх діяльності, здійснення контролю за ефективністю використання і зберігання довіреного промисловим підприємствам державного майна.

Законодавчо визначено поняття казенного промислового підприємства, затверджено їх перелік, типовий статут і положення про складання плану розвитку і фінансового плану. Оперативна діяльність державних промислових підприємств здійснюється ними самостійно. Такі державні підприємства не мають статутних фондів, поділених на паї, і до корпорацій навряд чи їх можна віднести або можна зробити це лише з надзвичайно великою умовністю [2].

Корпоративні риси мають деякі промислові підприємства державного сектору. Так, частина підприємств державної форми власності являють собою корпоратизовані, які пройшли етап корпоратизації, але не приватизувались. Управління такими промисловими підприємствами має свою специфіку, оскільки здійснюється іноді правліннями, іноді – спостережними радами – органами, які характерні для акціонерних товариств.

Проблема управління державною власністю для України є актуальною і потребує визначення об’єктів такого управління. Для державних промислових підприємств, особливо казенних, поняття «корпорація» не можна застосувати, оскільки вони, з одного боку, не мають статутних фондів, які складаються з часток учасників. Однак, з другого боку, в них існує відділення процесу управління від власності і відповідно до цього можна вважати цю рису такою, що надає цим промисловим підприємствам корпоративних ознак. Тому вважати, що об’єктами корпоративного управління мають бути об’єкти державної власності, які являють собою цілісні майнові комплекси, можна лише з великою часткою умовності. Сутність корпоративного управління для промислових підприємств і для держави наведено на рис. 1. Стосовно корпоратизованих підприємств та інших державних акціонерних товариств поняття «корпоративне управління» більшою мірою відповідає його суті і може бути прийнятним.

Роль корпоративного управління у діяльності промислового підприємства полягає у наступному:

корпоративне управління належить до внутрішніх засобів забезпечення діяльності корпорацій та контролю над ними;

корпоративне управління визначає механізми, за допомогою яких формулюються цілі корпорації та визначаються засоби їх досягнення і контролю за її діяльністю;

є ключовим елементом підвищення економічної ефективності діяльності корпорації.

Вигоди, які промислове підприємство може одержати від впровадження належного корпоративного управління:

ефективне використання ресурсів буде безпосередньо пов'язане з покращанням роботи та збільшенням вартості промислового підприємства;

збільшення можливостей та підвищення конкурентоспроможності;

збільшення привабливості для внутрішніх та іноземних інвесторів, що приводить до зниження вартості капіталу.

Таким чином, коротко базові поняття корпоративного управління можна сформулювати так:

справедливість;

відповідальність;

прозорість;

підзвітність.

Суб'єктами корпоративного управління виступають: власники корпоративних прав; професійні менеджери; стейкхолдери (зацікавлені особи); держава; громадські організації.

Для ефективного розвитку корпоративного управління в Україні в умовах трансформації державної власності необхідні дії наступних факторів:

підвищення ролі держави, що повинне брати участь у становленні і розвитку корпоративного управління;

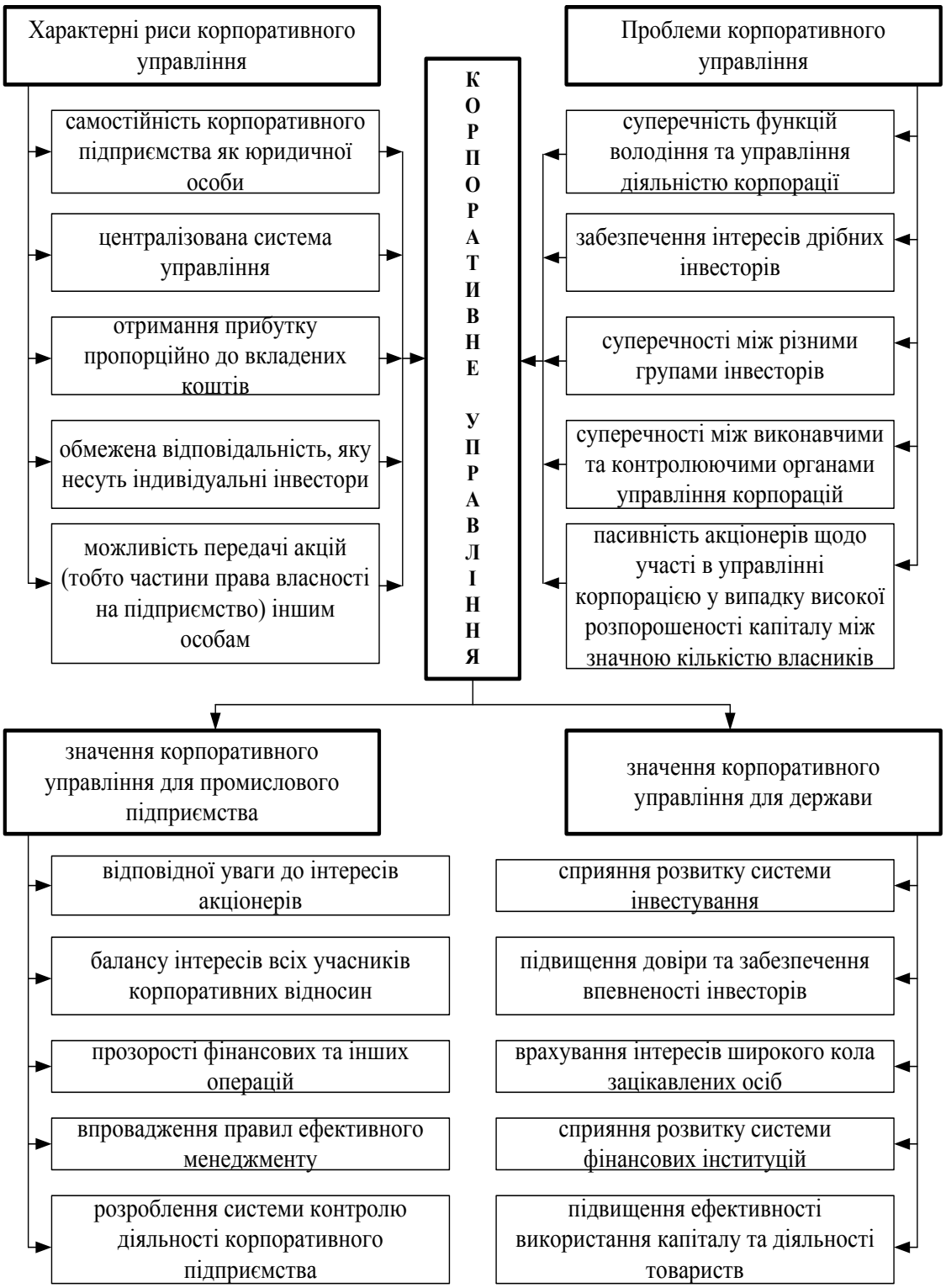


Рис. 1. Сутність корпоративного управління для промислових підприємств і для держави в умовах трансформації державної власності

необхідність консолідації пакетів акцій – зосередження в одних руках фізичних або юридичних осіб достатньої кількості акцій для більш ефективного управління діяльністю промислового підприємства.

В Україні працює модель приватизації, яка має негативні наслідки, у числі найважливіших з яких – розподіл акцій між великою кількістю фізичних осіб. У цих умовах організувати чітке корпоративне управління дуже складне. Процес консолідації акцій в Україні тільки набирає силу. При цьому способи консолідації пакетів акцій повинні бути цивілізованими, тобто чітко врегульовані за допомогою законодавства, забезпечувати прозорість угоди і бути зрозумілими всім учасникам корпоративних відносин [3].

У вітчизняній економіці сфера корпоративного управління тільки починає формуватися. Таке управління в перехідній економіці має свою специфіку, характерні риси:

перевага дрібних інвесторів у структурі капіталу акціонерних товариств як результат масової приватизації;

розподіл дрібних пакетів серед великого кола дрібних акціонерів;

наявність «ексклюзивних» відносин між великими акціонерами і менеджерами таких суспільств.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, роль корпоративного управління в країнах з високою концентрацією власності суттєво відрізняється від країн, що характеризуються розпорошеністю капіталу.

Структура корпорації як системи – це у певному розумінні спосіб поділу її на взаємозалежні підсистеми чи елементи. У корпорації, наприклад, можуть бути вирізненні: виробнича структура, структура управління, структура акціонерного капіталу, структура матеріальних запасів, операційна структура, організаційна структура і багато інших. Організаційна структура управління природним чином відображає інші види структур, найбільш повно характеризує структуру управління промисловим підприємством загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паунд Д. Будущая модель корпоративного управления / Д. Паунд // Корпоративное управление / [пер. с англ. А. Куницына; ред. Е. Дронова]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 86–110.

2. Педько А. Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Педько. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 325 с.

3. Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління / В.А. Євтушевський, К.В.Ковальська, Н.В.Бутенко. – К.: Знання, 2007. – 287 с.

4. Румянцев С. А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / С.А. Румянцев. К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 149 с.

5. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження / Т.В. Момот. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.

6. http://bookss.co.ua/book_korporativne-upravlinnya_820/2_1.1.-bazovi-ponyattya-korporativnogo-upravlinnya

7. http://pidruchniki.com/1045011752401/menedzhment/korporativne

РОЗДІЛ 12. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-ОСВІТИ

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

IMPROVING THE SYSTEM OF CONTINUOUS EDUCATION AS A GUARANTEE OF COUNTRY'S ECONOMIC DEVELOPMENT

УДК 338.43:37

Верхоглядова Н.І.
д.е.н, професор кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства Придніпровська державної академії будівництва та архітектури

Стаття присвячена дослідженню системи безперервної освіти. Визначена роль безперервної освіти в Україні як необхідної умови економічного розвитку держави. Розглянуті принципи побудови системи безперервної освіти. Проаналізовано перспективи розвитку освітньої системи. Визначено пріоритетні напрямки діяльності держави щодо удосконалення системи безперервної освіти в країні.

Ключові слова: *безперервна освіта, система освіти, економічний розвиток, перспективи, напрямки розвитку.*

Статья посвящена исследованию системы непрерывного образования. Определена роль непрерывного образования в Украине как необходимого условия экономического развития страны. Рассмотрены принцыпы построения системы непрерывного образования. Проанализированы перспективы развития образовательной системы. Определены приоритетные направления детельности государства по усовершенствованию системы непрерывного образования в стране.

Ключевые слова: *непрерывное образование, система образования, экономическое развитие, перспективы, направления развития.*

The article is devoted to the research of continuous education system. The role of the continuous education in Ukraine as the necessary condition of state economic development is defined. The prospects of development the education system are analyzed. The state priorities concerning the continuous education improvement are specified.

Key words: *continuous education, education system, economic development, prospects, directions of development.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день необхідною умовою економічного розвитку країни є удосконалення системи безперервної освіти, що обумовлено особливостями світових соціально-економічних процесів, таких як посилення глобалізації, технологічні зміни та поширення нових інформаційно-комунікаційних технологій, що змінюються, природа праці і ринку зайнятості та ін. Все більшу роль в сучасному суспільстві починають відігравати професійні навички і компетенції, що визначають його можливості та конкурентоспроможність в умовах нової економіки, заснованої на знаннях. Постійне їх оновлення і удосконалення протягом усього життя індивідів стає необхідністю в умовах сучасного мінливого світу, запорукою суспільного і професійного розвитку людини, механізмом відтворення його професійного та культурного потенціалу, однією з умов розвитку суспільного виробництва, джерелом довгострокового розвитку суспільства в цілому. Сьогодні країнами-лідерами є держави, які виходять з того, що найвигідніші інвестиції – це інвестиції у людський капітал. Перспективи соціального та економічного розвитку вони пов'язують насамперед з підвищенням якості безперервної освіти. Проте вітчизняна система освіти, незважаючи на тенденції реформування за європейськими зразками, за суттю не відповідає їм повністю [1].

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Дана проблематика висвітлена в роботах багатьох зарубіжних вчених, таких як: Гартунга А., Даве Р., Джессап Ф., Кареллі М., Кумбс Ф., Кидд Дж., Корреа А., Ленгранд П., Фор Е., Фрезе Х. та ін. Серед вітчизняних авторів, можна виділити наступних: Кашуба О., Ковальська К., Москаленко Н., Пахомов В., Тягушева О., Щедровицький П. та ін. Проте, необхідно відмітити, що в умовах переходу України до нової економіки, заснованої на знаннях, постає необхідність удосконалення теоретичних та практичних основ функціонування системи безперервної освіти та її адаптації до умов сьогодення України [6].

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є визначення ролі безперервної освіти в Україні як необхідної умови економічного розвитку держави та аналіз перспектив її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до звіту Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) «Про роль національних кваліфікаційних систем у розвитку безперервної освіти» під безперервною освітою розуміється як формальна, так і неформальна форми придбання професійних знань і навичок, де формальна освіта розглядається як інституційна форма навчання за спеціально розробленими і затвердженими програмами і методиками навчання в освітніх установах, центрах підвищення кваліфікації або на робочих місцях, яка підтверджується кваліфікацією або свідоцтвом про здобуту освіту. Під неформальною освітою розуміється форма навчання, вбудована в загальний

план навчального процесу, але формально не визначається як процес навчання [4].

Згідно з меморандумом безперервної освіти Європейського Союзу, існують наступні принципи, на які має спиратися система освіти [3]:

- нові базові знання і навики для всіх;
- збільшення інвестицій в людські ресурси;
- інноваційні методики викладання і навчання;
- розвиток наставництва і консультування;
- нова система оцінки освіти;
- наближення освіти додому.

Відповідно до Закону України №1 556-VII від 01 січня 2014 року «Про вищу освіту» серед основних завдань вищих навчальних закладів є участь у забезпеченні суспільного та економічного розвитку держави через формування людського капіталу [2]. При зростанні значимості людського капіталу, конкурентоспроможність країни у сучасних умовах залежить вже не тільки від діяльності традиційних освітніх інститутів, а й від можливості постійно підвищувати якість компетенцій, що використовуються в економіці і в соціальному житті. Громадяни, які отримали професійну освіту і бажають підвищити рівень своїх навичок або отримати нові, є ключовим ресурсом економічного розвитку держави. Освоєння нових навичок і знань стає для громадян самостійною потребою, а для економіки – зростаючим сектором послуг. Тому навчання протягом усього життя стає необхідним і все більш значущим елементом сучасних освітніх систем. Все більшого значення набуває в них як неформальна освіта (курси, тренінги, короткі програми, які можуть пропонувати на будь-якому етапі освіти або професійної кар'єри), так і неформальна освіта, яка реалізується за рахунок самоосвіти громадян в насиченому культурно-освітньому середовищі.

За Р. Даве у рамках програми розвитку теоретичних основ безперервної освіти Інституту освіти ЮНЕСКО до ключових принципів відносяться [5]: охоплення освітою всього життя людини; включення в систему освіти крім навчальних закладів і центрів попередньої підготовки формальних, неформальних і поза інституціональних форм освіти; горизонтальна та вертикальна інтеграція між окремими етапами освіти; універсальність і демократичність освіти; ув'язування загальної і професійної освіти; індивідуалізація навчання; гнучкість і різноманітність змісту, засобів і методик, часу і місця навчання та ін.

На нашу думку, вдосконалена система безперервної освіти в Україні повинна характеризуватися наступним:

- різноманіттям постачальників освітніх послуг;
- прозорою для ринку праці та постачальників освітніх послуг системою кваліфікацій;
- наявністю механізму підтвердження результатів отриманої освіти через іспити та сертифікацію;
- роботою освітніх консультантів та брокерів, які надають громадянам підтримку у вибудовуванні складних освітніх траєкторій, що проходять нерідко і через формальні, і через неформальні інститути.

З метою модернізації існуючої освітньої системи, слід створити умови для своєчасного підвищення кваліфікації та перепідготовки робітників і фахівців. Перш за все, необхідно провести інвентаризацію вимог до підвищення кваліфікації та перепідготовки в різних сферах діяльності. Відомствами спільно з об'єднаннями роботодавців, в тому числі у рамках відповідних професійних стандартів, повинні бути встановлені норми періодичності підвищення кваліфікації робітників і фахівців певних сфер діяльності. Враховуючи постійно зростаючий попит на підвищення кваліфікації в ринковому секторі економіки, у бюджетному секторі належить розробити і впровадити конкурентні підходи до підвищення кваліфікації та перепідготовки робітників і фахівців. У цьому зв'язку традиційні підвищення кваліфікації повинні бути істотно удосконалені і адаптовані. Належить розробити такі методи фінансування безперервної освіти, які пов'язані з освітніми запитами конкретних громадян – споживачів послуг безперервної освіти. Це особливо важливо для представників професій бюджетної сфери, де система підвищення кваліфікації залишається як і раніше громіздкою і не орієнтується на різноманіття потреб конкретних фахівців. Персоніфіковані системи фінансування підвищення кваліфікації дозволять організаціям гнучко орієнтуватися щодо різноманіття потреб громадян при отриманні соціальних послуг. Зокрема, в освіті доцільним є розвиток системи підтримки самоосвіти професорсько-викладацького складу вузів щодо перспективних напрямків науки та інновацій через розвиток діяльності відповідних фондів. Отже слід переглянути діяльність служб зайнятості, які сьогодні орієнтовані, головним чином, лише на працевлаштування безробітних та пов'язану з цим професійну перепідготовку. Предметом діяльності таких служб має бути сприяння професійному вдосконаленню громадян, безперервна перепідготовка та відновлення кваліфікації.

У перспективі може бути запропонована наступна комплексна система напрямків діяльності з удосконалення безперервної освіти:

1. Розширення кола постачальників послуг додаткової освіти. Це може відбуватися як за рахунок активізації освіти всередині підприємств через податкові пільги, включаючи віднесення витрат на навчання до витрат на собівартість, так і за рахунок підтримки приватно-державного партнерства у сфері безперервної освіти.

2. Формування національної системи кваліфікації та її сертифікації, професійних стандар-

тів. Залежно від того, наскільки держава зможе впровадити механізми незалежної сертифікації кваліфікацій, залежить не тільки мобільність на внутрішньому ринку праці, а й позиціонування українських технологій на міжнародній арені. Необхідна державна підтримка центрів сертифікації кваліфікацій, як за робочими професіями, так і в сфері високотехнологічних виробництв, в першу чергу – інформаційних технологій.

3. Формування багатого культурно-освітнього середовища, що сприяє самоосвіті і безперервній освіті. Повинна бути забезпечена діяльність загальнодоступних національних бібліотек, електронних (цифрових) освітніх ресурсів на основі власних розробок та локалізації кращих освітніх ресурсів з усього світу. Істотна увага має бути приділена державній підтримці послуг дистанційної освіти за допомогою формування загальнодоступних сервісів самоосвіти через Інтернет.

4. Розвиток системи освітнього консультування і підтримки без- перервної освіти. У цьому напрямку належить сформувати центри консультування з отримання додаткової освіти при службах зайнятості. Надання послуг кар'єрного консультування з професійної орієнтації та вибору відповідної освітньої траєкторії повинно здійснюватися також у школах та інших навчальних закладах.

Покроковий рух до сучасної моделі освіти надасть можливість цілеспрямовано формувати людський капітал країни, виходячи з необхідності забезпечення інноваційного розвитку економіки та геополітичної конкурентоспроможності України.

Висновки. Отже, актуальність вдосконалення системи безперервної освіти для України пояснюється в даний час переходом до нової економіки, заснованої на знаннях. У нових умовах особливо гостро відчувається потреба постійного оновлення професійних знань і навичок та підвищення кваліфікації кадрів, відновлення і подальшого розвитку людського капіталу країни відповідно до потреб сучасного ринку праці. Зміни в національній економіці підвищують роль безперервної освіти для населення, визначають необхідність подолання розриву, що виникає між потребами сучасного ринку праці та можливостями освітньої сфери. Безперервна освіта не тільки стає все більш необхідним елементом сучасних вищих навчальних закладів, а й фактором соціально-економічного розвитку окремих регіонів і країни в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Драган О. Концепція управління освітою в Україні / О. Драган // держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2007. – №4. – с. 73-76.

2. Закон україни «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. №1556-vii: [електронний ресурс]. – режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

3. Меморандум безперервної освіти європейського союзу. – [електронний ресурс]. – режим доступу: www.europeans.org.ua/deyanel.html

4. Офіційний сайт організації економічного співробітництва і розвитку[електронний ресурс]. – режим доступу: www.oecd.org

5. Офіційний сайт організації об'єднаних націй з питань освіти, науки та культури [електронний ресурс]. – режим доступу: www.unesco.org

6. Тягушева О.Г. Необхідність та перспективи безперервності освіти як принципу освітної політики України / О.Г. Тягушева // Теорія та практика державного управління. – Харків, 2008. – №3(22). – с. 359 – 366.

REFERENCES:

1. Drahan O. Kontseptsiia upravlinnia osvitoiu v Ukraini [Concept of education management in Ukraine] / O. Drahan // derzhava ta rehiony. Seriia: ekonomika ta pidpryiemnytstvo. – no.4. – p.p.. 73-76.

2. Zakon ukrainy «Pro vyshchu osvitu» [Law of Ukraine "On Higher Education"]. – available at: www.zakon.rada.gov.ua.

3. Memorandum bezperervnoi osvity yevropeiskoho soiuzu. [Memorandum of Continuing Education of the European Union]. – available at: www.europeans.org.ua/deyanel.html

4. Ofitsiinyi sait orhanizatsii ekonomichnoho spivrobitnytstva i rozvytku [Official site of the organization of economic cooperation and development]. – available at: www.oecd.org

5. Ofitsiinyi sait orhanizatsii obiednanykh natsii z pytan osvity, nauky ta kultury [Official website of the United Nations on education, science and science culture]. – available at: www.unesco.org

6. Tiahusheva O.H. Neobkhidnist ta perspektyvy bezperervnosti osvity yak pryntsypu osvitnoi polityky ukrainy [Necessity and perspectives of the continuity of education as the principle of educational policy of Ukraine] / O.H. Tiahusheva // Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia. – Kharkiv– no.3(22). – p.p. 359 – 366.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІНФОРМАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

STRATEGIC INITIATIVES OF INFORMATIONAL MANAGEMENT DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE BREEDING INDUSTRY IN UKRAINE

УДК 330.331.1:658.012

Тараненко О.М.
науковий співробітник кафедри економічної кібернетики
Чернігівський національний технологічний університет

В роботі здійснено дослідження сучасного стану розвитку інноваційного потенціалу хлібопекарської промисловості в Україні, оцінено діючий механізм його інформаційного управління, ідентифіковані проблеми використання інструментів управління розвитком інноваційного потенціалу у контексті забезпечення розвитку національної економіки. Визначені орієнтири стратегічного управління розвитком інноваційного потенціалу хлібопекарської промисловості, які включає наступні функціональні системи: планування, управління, стратегічної організації і мотивації управління інноваційним потенціалом, стратегічного управління конкурентними перевагами та стратегічного контролю.

Ключові слова: *інновації, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток, хлібопекарська промисловість, державне регулювання, соціально-економічна система, ефективність, якість продукції.*

В работе проведено исследование современного состояния развития инновационного потенциала хлебопекарной промышленности в Украине, оценен действующий механизм его информационного управления, идентифицированы проблемы использования инструментов управления развитием инновационного потенциала в контексте обеспечения развития национальной экономики. Определены ориентиры стратегического управления развитием инновационного потенциала хлебопекарной промышленности, который включает следующие функциональные системы: планирования, управления, стратегической организации и мотивации управления инновационным потенциалом, стратегическим управлениям конкурентными преимуществами и стратегическим контролем.

Ключевые слова: *инновации, инновационный потенциал, инновационное развитие, хлебопекарная промышленность, государственное регулирование, социально-экономическая система, эффективность, качество продукции.*

The paper analyzes the current state of development of the innovative potential of the baking industry in Ukraine, assesses the current mechanism of its information management, identifies the problems of using management tools to develop innovative capacity in the context of ensuring the development of the national economy. The orientations of the strategic management of the development of the innovative potential of the bakery industry are defined, which includes the following functional systems: planning, management, strategic organization and motivation for managing innovation potential, strategic management competitive advantages and strategic control.

Key words: *innovation, innovation potential, innovative development, baking industry, state regulation, socioeconomic system, efficiency, quality of production.*

Постановка проблеми. В умовах пошуку стратегій та алгоритмів виходу з глобальної кризи особлива увага надається розвитку промисловості та промислової політики. Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, а й світового. Формування цілеспрямованої промислової політики, орієнтованої на задоволення внутрішніх потреб у якісному, екологічно безпечному продовольстві, з урахуванням імперативів сталого розвитку та охорони навколишнього середовища має стати одним із стратегічних напрямів розвитку інноваційного потенціалу харчової промисловості в Україні. Хлібопекарська промисловість відіграє визначну соціальну та стратегічну роль у житті суспільства, задовольняючи потреби населення в основному харчовому продукті. Особливістю функціонування хлібопекарської промисловості України є майже стовідсоткове забезпечення продукцією вітчизняного виробництва. Це пояснюється тим, що хліб і хлібобулочні вироби мають короткий термін зберігання та повинні бути реалізовані протягом короткого проміжку часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове опрацювання проблем формування та розвитку інноваційного потенціалу, у тому числі хлібопекарської промисловості, значною мірою системно забезпечено працями таких вітчизняних науковців, як: А. Андрійчук, І. Бланк, Ж. Дерій, С. Захарін, В. Лук'янова, А. Мазаракі, Г. Савіна, В. Савченко, Н. Ткаленко, С. Шкарлет, О. Шпичак, М. Юрченко та ін.

Виклад основного матеріалу. Важливим аспектом розвитку хлібопекарської промисловості в сучасних умовах є інноваційна діяльність. Впровадження інноваційних розробок сприяє зниженню матеріало-, енерго-, трудомісткості виробництва продукції; випуску на цій основі дешевших якісних видів хліба, хлібобулочних та інших виробів; підвищенню ефективності виробництва, одержанню додаткового прибутку, необхідного для здійснення відтворювальних процесів на роз-

ширеній основі та розвитку інфраструктури підприємств; звільненню працівників від виконання важких робіт та робіт у несприятливих умовах; підвищенню зайнятості різних категорій населення і зниженню рівня безробіття. За результатами проведених досліджень у 2016 році виробники хліба планували спрямувати значно більше коштів на впровадження нових технологічних процесів та освоєння інноваційних видів продукції. Натомість вартість придбаних нових видів машин та устаткування за прогнозами мала зменшитися майже на 50,0 %. Для модернізації підприємства потребують удвічі більше коштів, ніж у 2014 році. Слід зазначити, що у хлібопекарській галузі, як і в цілому у харчовій промисловості, інноваційна діяльність здійснюється здебільшого за рахунок власних коштів підприємств (близько 90,0 %) та кредитів (до 10,0 %). Стає зрозуміло, що участь держави у цьому випадку дуже незначна. Основним захисним механізмом для підприємства від загрози банкрутства є прибуток. Хоча така загроза може з'явитися і в умовах прибутковості господарчої діяльності підприємства, але за інших однакових умов підприємство має найбільше шансів вийти із кризового стану при вищих можливостях генерування прибутку [1-2].

Інформацію щодо фінансових результатів підприємств з виробництва хліба, хлібобулочних і борошняних виробів наведено у табл. 1. Кількість підприємств, які здійснювали згаданий вид діяльності, за чотири роки змінилася – у 2016 році вона становила 1133 одиниці, що порівняно з 2011 роком менше на 366 одиниць, а з 2015 роком – на 25 одиниць. Це відбувається через банкрутство підприємств, зміну виду діяльності, закриття на реконструкцію тощо.

Умови, що склалися внаслідок негативних процесів світової фінансово-економічної кризи, ставлять у непросту ситуацію хлібопекарську промисловість. Тому надзвичайно важливим є формування ефективного механізму управління хлібопекарською промисловістю і забезпечення реалізації перспективних програм розвитку відповідно до сучасних вимог. Підвищення економічної ефективності та розвиток інноваційного потенціалу хлібопекарського виробництва стане можливим не тільки за умови покращення результатів фінансово-господарської діяльності підприємств, а й завдяки раціональному використанню виробничих ресурсів, впровадженню маркетингових стратегій, розроблених на основі ринкових досліджень (продуктові інновації, цінова політика, логістика, реклама тощо), удосконаленню асортименту продукції, формуванню довгострокових цілей хлібопекарської промисловості та створення умов для їх досягнення тощо. Хлібопекарська промисловість потребує державної підтримки як одна з основних галузей, що визначають параметри продовольчої безпеки держави. Така підтримка можлива за умови запровадження державного стимулювання вітчизняних виробників продовольчого устаткування, придбання імпортного на пільгових умовах та вирішення інших стратегічних питань на рівні держави.

У процесі реалізації хлібопекарської продукції підприємства мають за мету: досягнення максимального прибутку (цінова конкуренція) і забезпечення високої якості основного соціального продукту (нецінова конкуренція), оскільки товаровиробник не повинен нехтувати соціальною відповідальністю перед споживачем у гонитві за прибутком та завжди турбуватися про безпечність продукту, що виробляє [3].

Основними засобами вирішення ключових проблем є вдосконалення та практичне застосування науково-інноваційного та кредитно-інвестиційного механізмів. Слід також зазначити, що рівень розвитку інноваційного потенціалу хлібопекарської промисловості знаходиться у прямій залежності із рівнем конкурентоспроможності продукції, яку він виробляє. Стратегічне управління розвитком інноваційного потенціалу хлібопекарської

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності хлібопекарських підприємств за 2011–2016 роки

Рік	Кількість підприємств, од.	Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності	Чистий прибуток (збиток)				
			Фінансовий результат (сальдо), млн грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збитки	
				до загальної кількості підприємств, %	прибуток, млн грн	до загальної кількості підприємств, %	Збиток, млн грн
2011	1499	0,9	155,0	58,8	388,2	41,2	233,2
2012	1479	-0,2	-29,5	61,1	498,1	38,9	527,6
2013	1253	-1,2	-228,1	59,3	316,8	40,7	544,9
2014	1362	1,7	348,1	64,6	885,2	35,4	537,1
2015	1158	-0,2	-40,5	63,2	1246,1	36,8	1147,5
2016	1133	-4,5	-1404,6	74,6	1162,3	25,4	2455,8

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України

промисловості охоплює наступні функціональні системи: планування управління, стратегічної організації і мотивації управління інноваційним потенціалом, стратегічного управління конкурентними перевагами та стратегічного контролю. Інтеграція між окремими підсистемами, компонентами системи управління розвитком інноваційного потенціалу забезпечується поглибленням кооперацією взаємозв'язків між ними і формуванням єдиної узгодженої інформаційної системи. Завдяки функціонуванню інформаційної системи, можливо накопичувати необхідну інформацію, спеціальні знання і управлінський досвід для здійснення розробки конкурентної стратегії, тактики, програми конкурентних дій тощо. Стратегічне управління розвитком інноваційного потенціалу хлібопекарської промисловості має спиратися на передбачення можливих загроз та ризиків, аналіз конкурентних ситуацій в хлібопекарській промисловості й на ринку хліба та хлібобулочних виробів, визначати стратегічну конкурентну позицію, розробку заходів щодо зни-

Рис. 1. Схема стратегічного інформаційного управління розвитком інноваційного потенціалу хлібопекарської промисловості в Україні

**Джерело: побудовано автором*

ження негативних наслідків конкурентної боротьби й реалізацію корегуючих дій для подальшого розвитку хлібопекарської промисловості (рис. 1).

Формування стратегічного управління розвитком інноваційного потенціалу хлібопекарської промисловості є досить складним творчим процесом, що потребує високої кваліфікації менеджерів та фахівців-маркетологів. Передусім воно базується на прогнозуванні різних напрямів діяльності хлібопекарських підприємств (організаційна, фінансово-економічна, виробництва, маркетингова, логістично-збутова, інвестиційно-інноваційна діяльність та ін.) [4].

Складність цього процесу зумовлюється розширеним пошуком та оцінкою альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень, які найбільш повно відповідають місії та цілям суб'єктів господарювання. Певну складність стратегічного управління розвитком інноваційного потенціалу хлібопекарської промисловості становить те, що вона не є незмінною, а потребує періодичної корекції з урахуванням змін умов зовнішнього середовища та виникаючих нових можливостей для розвитку промисловості.

Тому для задоволення потреб споживачів та одночасного підвищення конкурентоспроможності хлібопекарської промисловості в Україні, нами запропоновано основні напрями розвитку інноваційного потенціалу за рахунок підвищення якості продукції та можливості скорочення витрат на її виробництво: удосконалення програми розвитку хлібопекарської промисловості до 2027 р. та механізму державної підтримки (запровадження механізму компенсацій споживачам підвищення вартості соціальних сортів хліба за рахунок держави; сприяння залученню інвестицій в промисловість; пільгове кредитування, протидія тіньовому ринку тощо); упровадження моделі взаємодії суб'єктів хлібопекарської промисловості, сільськогосподарських виробників та науково-дослідних установ; стратегічне управління конкурентоспроможністю вітчизняної хлібопекарської промисловості.

Висновки з проведеного дослідження. Формування стратегічного інформаційного управління розвитком інноваційного потенціалу хлібопекарської промисловості включає програми розвитку хлібопекарської промисловості та модернізацію механізму державної підтримки; сприяння залученню інвестицій в промисловість; формування науково-технічного потенціалу, достатнього для освоєння і застосування нових технологій випуску інноваційної хлібопекарської продукції; реформування системи професійної підготовки працівників відповідно до потреб хлібопекарської промисловості; активізація дієвого мотиваційного механізму стимулювання інноваційних процесів, наукової та інтелектуальної праці. Реалізація цих напрямів дає змогу забезпечити модернізацію національної економіки, орієнтовану на інноваційне оновлення реального сектора і соціальної сфери країни для суттєвого зростання обсягів і якості суспільно значущих товарів і послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войнаренко М. П. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінка : монографія / М. П. Войнаренко, А. В. Череп, Л. Г. Олейнікова, О. В. Череп. – Хмельницький: ХНУ. – 2010. – 444 с.

2. Карюк І. В. Формування стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств на основі комплексної оцінки інноваційного потенціалу / І. В. Карюк // Науковий вісник ЧДІЕУ. – №4 (12). – 2011 – С. 141–147.

3. Полянська А. С. Формування інноваційного потенціалу регіону як необхідна умова його конкурентного розвитку / А. С. Полянська, І. В. Миронова // Інноваційна економіка. – 2011. – №5(24). – С. 28–34.

4. Попель С. А. Стан і перспективи розвитку інноваційної інфраструктури в Україні / С. А. Попель // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 267–272.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО Й ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ТЕПЛОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ

MODERN TRENDS IN SCIENTIFIC, TECHNOLOGICAL AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE HEAT PROSPECTED SECTORS OF PLANNED ITEMS

УДК 658.26

Нікіфорович О.Є.
аспірант
Чернігівський національний
технологічний університет

В роботі виконаний огляд сучасних тенденцій науково-технічного та інноваційного розвитку у сфері теплозабезпечення населених пунктів. Особливістю подальшого розвитку таких систем є не тільки суттєве зниження споживання зовнішніх енергоносіїв та залучення відновлювальних джерел, але і перехід на низькотемпературні технології, відмова від безпосереднього спалювання палива, впровадження "smart"-технологій та нових принципів господарювання й управління
Ключові слова: *теплозабезпечення населених пунктів, науково-технічний й інноваційний розвиток, принципи управління.*

В работе выполнен обзор современных тенденций научно-технического и инновационного развития в сфере теплообеспечения населенных пунктов. Особенностью дальнейшего развития таких систем является не только существенное снижение потребления внешних энергоносителей и привлечения возобновляемых источников, но и переход на низкотемпературные технологии, отказ от непосредственного сжигания топлива, внедрение "smart"-технологий и новых принципов хозяйствования и управления
Ключевые слова: *теплообеспечение населенных пунктов, научно-технический и инновационный развитие, принципы управления.*

An overview of current trends in scientific, technological and innovative development of the community heating systems has been carried out. A distinguished feature of the further development of such systems is not only a significant reduction of the primary energy consumption and application of renewable sources, but also transition to low-temperature technologies, refusal of direct combustion, implementation of "smart" technologies and new principles of management.
Key words: *community heating systems, scientific, technological and innovative development, principles of management.*

Постановка проблеми. Для забезпечення сприятливих умов всередині будинків споживається значна частина енергоресурсів, які і сьогодні, в основному, базуються на традиційних викопних видах палива та спричиняють значну частку викидів парникових газів й інші види негативного антропогенного навантаження на довкілля. Такий стан речей не можна вважати задовільним. Для багатьох країн функціонування цієї сфери здійснюється за рахунок імпортованих викопних видів палива, ціна на які весь час зростає, а наявні ресурси знижуються. Згідно даних Міжурядової групи експертів з питань змін клімату на долю енергозабезпечення будівель загалом припадає майже 20 % загального рівня викидів парникових газів станом на 2010 р. [1]. Якщо не приймати ніяких мір, то енергоспоживання в будівлях до 2050 р. може зрости на 50 %. Хоча таке зростання може бути обмежене 10 % без зниження комфорту проживання [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше про необхідність суттєвого зниження рівня використання викопних видів палива для теплозабезпечення будівель та пов'язану з цим економічну вигоду вказали в період енергетичної кризи 70-х років в країнах тодішнього капіталістичного табору. В той час був зроблений акцент на впровадження найпростіших енергозберігаючих заходів як в самих будівлях, так і в системах генерації, транспортування та розподілу теплової енергії між споживачами [3]. З часом акценти трохи змінилися. В 80-х, на початку 90-х років минулого століття додатково піднімаються проблеми охорони довкілля через використання викопних видів палива. Крім необхідності зниження витрат непоновлювальних джерел енергії за рахунок підвищення енергоефективності піднімаються питання необхідності залучення відновлювальних джерел енергії [4]. Також поступово з'являються акценти на необхідності покращення теплового комфорту і розробки відповідних технологій із забезпечення цього комфорту [5].

Постановка завдання. Отже, метою даної роботи є огляд сучасних тенденцій науково-технічного та інноваційного розвитку у сфері теплозабезпечення населених пунктів з урахуванням особливостей їх управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні з'явилося велике різноманіття архітектурних, об'ємно-планувальних і конструктивних рішень будівель з істотно різними особливостями формування теплового режиму в приміщеннях, зумовленими їх технологічним призначенням і системами регулювання мікроклімату [2]. Існує достатньо великий перелік різних типів будинків на основі відповідних концепцій енергетичної та екологічної ефективності [2]: енергоефективна будівля (energy efficient building); будівля з низьким енергоспоживанням (low energy building); будівля з ультра низьким енергоспоживанням (ultralow energy building); низькоексергетична будівля (low exergy building) [6]; будівля з нульовим використанням енергії (zero energy building) [7]; будівля з близьким до нульового енергетичного балансу (nearly zero energy building, nZEB); пасивна будівля (passive building); біокліматична архітектура (bioclimatic architecture); здорова будівля (healthy

building); розумна будівля (smart building); інтелектуальна будівля (intelligent building); будівля високих технологій (high-tech building); екологічно нейтральна будівля; стала будівля (sustainable building); покращена будівля (advanced building); сонячний активний будинок (solar active house).

Зниження питомих потреб енергії на створення теплового комфорту в будинках сприяє більш активному впровадженню низькотемпературних або низькоексергетичних систем кліматизації. У свою чергу це забезпечує можливість залучення джерел з більш низькою температурою і підвищення енергетичної ефективності системи [6].

Трубопровідні системи транспорту та розподілу енергії застосовуються при централізованому теплозабезпеченні будівель. Однією з характерних особливостей цих систем на сьогоднішній день, зокрема в країнах бувшого СРСР, є їх висока капіталоємкість, значні питомі тепловтрати, інерційність та низька надійність.

Така ситуація у свою чергу зумовила масовий перехід на індивідуальні джерела енергії без належного наукового обґрунтування. Суттєве зниження споживання енергії для теплозабезпечення будівель поставило під сумнів подальше використання централізованих систем теплопостачання [9].

Разом з тим, оскільки саме централізоване теплозабезпечення є найбільш обґрунтованою технологією для міст з високою концентрацією населення, сьогодні відбувається перегляд існуючих техніко-технологічних та управлінських рішень в транспортних та розподільних системах централізованого теплопостачання. Особливістю таких систем є зниження температури теплоносія до рівня 50…55° С у подаючому трубопроводі та 25…30° С у зворотному, більш пологий температурний графік теплової мережі, можливість застосування теплопроводів на основі пластику, використання теплопроводів типу «twin-pipes» та «triple-pipes» [10].

Сьогодні існує цілий спектр техніко-технологічних рішень з отримання та трансформації енергії для потреб теплозабезпечення будівель.

Теплонасосні технології забезпечують відвід енергії у формі теплоти від джерел низького потенціалу, підвищення температурного рівня цієї енергії та відвід її до споживача. Серед можливих джерел низькопотенційної енергії для теплонасосних установок використовуються: навколишнє повітря, сонячна енергія, грунт поверхневих шарів Землі, водойми та природні водні потоки, вентиляційні викиди будівель і споруд, стічні води, скидна теплота технологічних процесів.

Одним із найбільш вживаних показників енергетичної ефективності теплонасосних установок є коефіцієнт трансформації (COP) - відношення кількості теплоти, що подається споживачеві від установки, до кількості енергії, що споживається для його роботи. Чим вище значення COP – тим вища ефективність теплонасосної системи. На сьогоднішній день уже є можливість досягнути значення COP = 4…5 і навіть вище. Пониження температурного рівня систем теплозабезпечення будівель сприяє підвищенню коефіцієнта трансформації.

З метою збору сонячної енергії в період її надходження на поверхню Землі використовуються зокрема сонячні колектори. Енергетична ефективність таких систем зростає при зниженні температури теплосприймаючої поверхні колектора та, відповідно, температури теплоносія споживача теплоти.

Неспівпадіння наявності енергії довкілля або дешевої енергії з її потребою призвело до створення установок акумуляції енергії. В системах теплозабезпечення використовують сезонні та короткотермінові (від декількох днів до годин) теплові акумулятори. Зниження температури теплоносія в акумуляторі також підвищує його ефективність: зменшуються тепловтрати через стінки акумулятора та зростає його корисний енерговміст [11].

В теперішній час багато робіт присвячено дослідженню когенераційних установок та їх впровадженню в централізованих системах теплозабезпечення. В таких установках зниження температури прямої та зворотної води споживача теплоти дозволяє збільшити виробництво електричної енергії на базі когенерації та підвищити ефективність утилізації скидної теплоти [12].

На сьогоднішній день майже половина населення Землі проживає у міських територія. В майбутньому прогнозується зростання цієї кількості та відповідне зменшення сільських поселень з нижчою густиною населення.

Технологічні та управлінські рішення у сфері централізованого теплозабезпечення населених пунктів також зазнали суттєвих змін за остання десятиліття. В літературі вже розглядаються рішення із створення систем теплозабезпечення нового, 4-го, покоління.

Згідно [10] такі системи повинні забезпечувати:

– можливість подачі низькотемпературного теплоносія для опалення та гарячого водопостачання існуючих будинків, після впровадження в них енергоефективних рішень, а також будинків із низьким споживанням енергії за рахунок синергетичного ефекту;

– можливість розподіляти енергію по мережах з низькими втратами;

– можливість використання скидної низькотемпературної енергії, а також енергії відновлювальних джерел в тому числі сонячної й геотермальної енергії;

– можливість бути складовою «розумної» енергетичної системи, що включає в себе

«розумні» електричні, теплові, газові та водопровідні мережі;

– можливість реалізації рішень з планування, забезпечення мотивації при реалізації на засадах сталого розвитку стратегічних рішень до створення майбутніх енергосистем.

В роботі [13] наведені характерні особливості існуючих централізованих систем теплозабезпечення та майбутніх на прикладі Фінляндії. Згідно [13] ключовими властивостями існуючих систем є: використання викопних видів палива; централізоване виробництво енергії; монополія муніципальних компаній-виробників енергії; використання традиційних бізнес моделей; висока температура подавальної води; приєднання до мережі будівель з різною енергетичною ефективністю; використання традиційних технологій. На відміну від існуючих, системи централізованого теплозабезпечення майбутнього будуть характеризуватися: зростанням частки відновлювальних джерел енергії; застосуванням нових бізнес моделей; комбінованим виробництвом електричної енергії, та енергії для тепло- й холодозабезпечення; зростанням частки розподіленого виробництва енергії; можливістю підключення різних виробників до системи; появою просьюмерів (prosumers); відносно низькою температурою подавальної води, зростанням частки підключених до системи будинків з нульовим споживанням енергії (zero-energy buildings); використанням технологій індивідуального управління (supportive technologies).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, існуючі сучасні тенденції техніко-технологічних рішень у сфері теплотабезпечення населених пунктів, що базуються не тільки на суто існуючих формальних підходах, але із урахуванням інженерного досвіду, інтуїції та експертної оцінки, демонструють крім суттєвого зниження споживання зовнішніх енергоносіїв перехід на низькотемпературні (низькоексергетичні) системи. А це потребує розробки не тільки відповідної методологічної бази щодо технологічних аспектів, але нових підходів із управління такими системами, зміни законодавчої бази, а також врахування соціальних аспектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Climate Change 2014:Mitigation of Climate Change. Working Group III Contribution to the IPCC 5th Assessment Report Changes to the underlying Scientific/ Technical Assessment [Електронний ресурс] // Режим доступу – http://www.ipcc.ch/report/ar5/wg2/.

2. Transition to Sustainable Buildings. Strategies and Opportunities to 2050 [Електронний ресурс] // Режим доступу – http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Building2013_free.pdf.

3. Табунщиков Ю.А. Энергоэффективные здания [Текст] // Ю.А. Табунщиков, М.М. Бродач, Н.В. Шилкин. – М.: АВОК-ПРЕСС, 2003. – 200 с.

4. Crane P. Comparison of exergy of emissions from two energy conversion technologies, considering the potential for environmental impact / P. Crane , D.S. Scott, M.A. Rosen // International Journal of Hydrogen Energy. – 1992. – Vol.17 (5). – p. 345-350.

5. Табунщиков Ю.А. «Зеленые здания» – нужны ли архитектору и инженеру новые знания [Текст] / Ю.А. Табунщиков // АВОК. – 2009. – №7. – С. 4 – 9.

6. Torío H., D. Schmidt, S. C. Jansen, M. Shukuya, A. Angelotti, P. Benz-Carlstrom, T. Iwamatsu, G. Johannesón, M. Molinari, F. Meggers, M. d. Carli, P. G. Cesaratto, L. Kranzl, P. Caputo, P. Op't Veld, M. Ala-Juusela and D. Solberg (2011). IEA ECBCS Annex 49 Final Report - Low Exergy Systems for High-Performance Buildings and Communities - Detailed Exergy Assessment Guidebook for the Built Environment. Stuttgart, Germany, Fraunhofer Verlag (available online from www.annex49.com).

7. Бродач М.М. Здания с нулевым энергетическим балансом – миф или реальность? / М.М. Бродач // АВОК.– 2010.– № 8. с. 4 – 10.

8. Sartori I. Net zero energy buildings: A consistent definition framework [Text] / I. Sartori, A. Napolitano, K. Voss // Energy and Buildings. – 2012. - Volume 48. – P. 220–232.

9. Reidhav C. Profitability of sparse district heating // C. Reidhav, S. Werner / Applied Energy. – 2008. Vol. 85. – P. 867-877.

10. Toward 4th Generation District Heating: Experience and Potential of Low-Temperature District Heating [Електронний ресурс] // Режим доступу - http://www.iea-dhc.org/the-research/annexes/2011-2014-annex-x/annex-x-project-03.html.

11. Thermal Energy Storage for Sustainable Energy Consumption Fundamentals. Case Studies and Design / edited by Halime O¨. Paksoy. – Springer, 2007. – 447 p.

12. Economic and Design Optimization in Integrating Renewable Energy and Waste Heat with District Energy Systems [Електронний ресурс] // Режим доступу – http://www.iea-dhc.org/the-research/annexes/2011-2014-annex-x.html

13. Paiho S. Towards next generation district heating in Finland / S. Paiho, F. Reda // Renewable and Sustainable Energy Reviews. – 2016. –Vol. 65. – P. 915–924.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СИНЕРГІЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ, БІЗНЕСУ І НАУКИ В ПРОЦЕСІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

METHODICAL PRINCIPLES FOR DETERMINING THE SYNERGY BETWEEN THE STATE, BUSINESS AND SCIENCE IN THE PROCESS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN ECONOMY

УДК 330.341.1.001.76

Бєлякова О.В.
к.е.н, доцент,
професор кафедри економіки
Київський національний університет
культури і мистецтв

В статті обгрунтовані методичні засади щодо виявлення і підвищення синергізму взаємодії бізнесу, науки і влади, які ґрунтуються на виявленні причинно-наслідкових зв'язків між наявним потенціалом інноваційного розвитку і результатами його використання, для оцінювання яких запропоновано використати багаторівневу систему індикаторів Глобального інноваційного індексу (GII). Методичний підхід передбачає виявлення кооперaційних ефектів взаємодії бізнесу, науки і влади в інноваційній сфері на основі методу рангової кореляції Ч. Спірмена, їх імпульсну інтерпретацію і виокремлення конструктивних і деструктивних сигналів, а також відсутність сигналу відклику. Наявність деструктивних сигналів відклику інтерпретується як невідповідність управлінських впливів і структурно-функціональної організації взаємодії бізнесу, науки і влади та визначають напрями підвищення її синергізму.

Ключові слова: *синергізм, методичні засади, індикатор, суб-індекс, імпульсна інтерпретація, відклик.*

В статье обоснованы методические положения, касающиеся выявления и повышения синергизма взаимодействия бизнеса, науки и власти, основывающиеся на определении причинно-следственных связей между имеющимся потенциалом инновационного развития и результатами его использования, для оценки которых предложено использовать многоуровневую систему индикаторов Глобального инновационного индекса (GII). Методический подход предусматривает выявление кооперационных эффектов взаимодействия бизнеса, науки и власти в инновационной сфере на основе метода ранговой корреляции Ч. Спирмена, их импульсную интерпретацию и выделение конструктивных и деструктивных сигналов, а также отсутствие сигнала отклика. Наличие деструктивных сигналов отклика интерпретируется как несоответствие управленческих воздействий и структурно-функциональной организации взаимодействия бизнеса, науки и власти и определяют направления повышения ее синергизма.

Ключевые слова: *синергизм, методические основы, индикатор, суб-индекс, импульсная интерпретация, отклик.*

The methodical principles for identifying and enhancing the synergy of business, science and government interaction, which is based on identifying causal relationships between the existing potential of innovation development and the results of its use in the article were substantiated, and for its evaluation was proposed the using of the multi-level system of indicators of the Global Innovation Index (GII). The methodological approach involves an identifying of the cooperative effects of interaction between business, science and authorities in the innovation sphere based on the Spirman rank correlation method, their impulse interpretation and the isolation of constructive and destructive signals, as well as the absence of a response signal. The presence of destructive feedback signals interprets as a discrepancy between managerial influences and the structural and functional organization of the interaction between business, science and government, and determines the ways to enhance its synergy.

Key words: *synergism, methodical principles, indicator, sub-index, impulse interpretation, response.*

Постановка проблеми. Національна інноваційна система (НІС) України, що здатна забезпечити повний цикл створення інновацій – від генерації нового знання до впровадження інновацій – побудована на жорстких вертикалях «влада – бізнес» і «влада – наука» і фактично запобігає власному еволюціонуванню до більш високої форми структурно-функціональної організації – моделі «потрійна спіраль», ключовою відмінністю якої є мережна організація і синергетична взаємодія в системі взаємозв'язків «влада – наука – бізнес». Реалізація теоретичних концептів інноваційної парадигми розвитку національної економіки стримується нерозвиненістю методичних підходів до виявлення і оцінки синергетичних (кооперaційних) ефектів, що утворюються в мережі взаємозв'язків «потрійної спіралі» НІС, що унеможливлює формування дієвих механізмів державного регулювання інноваційного розвитку національної економіки, спрямованих на його прискорення і утворення осередків «потрійної спіралі» в структурі вітчизняної НІС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняною науковою думкою напрацьований значний теоретико-методологічний базис формування мережної організації взаємодії бізнесу, науки і влади в процесі інноваційного розвитку національної економіки, представлений, зокрема, у працях Н. Березняк, Д. Чайки, К. Кваші [2], Ю. Кіндзерського [6], І. Плугіної [13], К. Січкаренка [15], та ін. Однак зазначені доробки в основному стосуються структурно-функціональної організації такої взаємодії і не включають методичних засад оцінки її синергії. Проблемі методичного забезпечення визначення рівня синергії у соціально-економічних системах різного рівня присвячені праці

С. Авдоніної [1], І. Горбась [3], С. Клепікової [7], Т. Осадчої [12], однак їх науково-методичні розробки призначені для рівня підприємств і окремих інтегрованих утворень, зокрема інноваційних кластерів і не дозволяють виявити і оцінити рівень синергії взаємодії бізнесу, науки і влади в сфері інноваційного розвитку національної економіки.

Постановка завдання. Метою даної статті є обгрунтування методичного підходу до визначення рівня синергії взаємодії держави, бізнесу і науки в інноваційній сфері і напрямів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження відповідності ключових рис вітчизняної НІС критеріальним ознакам існуючих теоретичних моделей національних інноваційних систем свідчать, що за повнотою життєвого циклу інновацій, який забезпечується НІС України, за пріоритетами системи генерації знань і структурою джерел її фінансування, а також за змістом доринкової фази створення інноваційного продукту НІС України може ідентифікуватися як така, що не повністю відповідає, але тяжіє до структурно-функціональної організації за євроатлантичною моделлю. При цьому зберігається безсумнівна пріоритетна роль академічних установ у системі генерації знань, в той час, як євроатлантична модель НІС, хоча і допускає їх великий внесок, однак передбачає домінування великих університетів у створенні фундаментальних знань і, значною мірою, у їх трансформації у прикладну площину. Крім того, як відзначають вітчизняні науковці і практики, Україні і досі не вдалося створити дієвий механізм комерціалізації і обміну продуктами інноваційної діяльності. Функціонування вітчизняної НІС не забезпечує тісного зв'язку між наукою і практикою господарювання, що, своєю чергою, обумовлює формальність наукових досліджень деяких ВНЗ та НДІ [13, с. 295].

Визначаючи у якості проблемних напрямів інноваційної діяльності в Україні слабкий зв'язок між дослідженням і виробництвом, державними дослідницькими установами і приватними підприємствами, К. Січкаренко зазначає, що ця проблема є характерною і для євроатлантичної моделі в цілому. Вирішити її повинні були технопарки, центри з комерціалізації інновацій, центри трансферу технологій, однак ця проблема наразі є актуальною, і просте збільшення учасників інноваційного процесу її не вирішує. Автор також відзначає, що у світовій економічній практиці, зокрема країн ЄС, активне формування інноваційних мереж бере початок з кінця 1980-х років, і нині посідає значне місце в інноваційній політиці, але в Україні є лише перші спроби організації подібних структур. При цьому концепція і принципи побудови мереж досить відмінні: мережі кооперації в науково-дослідній сфері для вирішення конкретних проблем та розробки нових технологій (горизонтальна інтеграція), мережі трансферу технологій (ефективніша взаємодія між генерацією знань та їх комерціалізацією, вертикальна інтеграція), мережі передачі компетенції [15, с. 35].

Разом з тим, відзначаючи тісний зв'язок між розвитком інноваційних мереж та інноваційної інфраструктури, більшість фахівців у сфері інноваційного розвитку національної економіки концентрують свої наукові інтереси саме на розвитку мереж трансферу технологій (вертикальній інтеграції), зокрема Н. Березняк, Д. Чайка, К. Кваша [2], В. Московкін [11], К. Таньков, В. Щербань [17] та ін.

К. Січкаренко, аналізуючи стан мережі трансферу технологій, на розвиток якої спрямована була дія Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки» [14], відмічають, що станом на початок 2014 р. в усіх регіонах України діяло 24 інноваційні центри, 28 науково-навчальних центрів, 11 інноваційних бізнес-інкубаторів, 5 центрів інновацій та трансферу технологій, 23 центри комерціалізації інтелектуальної власності, 21 науково-впроваджувальне підприємство, 19 регіональних центрів науково-технічної та економічної інформації, 10 інноваційно-технологічних кластерів, функціонували нечисленні консалтингові фірми та небанківські фінансово-кредитні установи [15, с. 36]. Разом з тим, дослідження, проведене О. Харченко [18, с. 87-88], показало, що зв'язок між кількістю об'єктів інноваційної інфраструктури і кількістю інноваційно активних підприємств по регіонам практично відсутній. Причини такого явища бачать у створенні організацій, що лише формально мають назву інноваційної мережі, що є досить поширеною тенденцією в Україні; підміні функцій інноваційних центрів і мереж функціями типових мереж збуту, консалтингових агенцій тощо; недостатньому охопленні мережею потенційних учасників інноваційного процесу, недостатній розвиненості центрів трансферу технологій, відсутності досвіду у працівників таких утворень [15, с. 36].

Сучасна економічна наука пропонує різноманітні теоретичні підходи для обґрунтування інтеграції підприємств, а саме: синергетичний, мінімізації трансакційних витрат та ін. Основна причина створення інтегрованих структур шляхом реструктуризації підприємств у вигляді злиттів та поглинань полягає в прагненні отримати та/або підсилити синергетичний ефект. Синергетичний ефект у даному випадку може виникнути завдяки економії, яка обумовлена масштабами діяльності, комбінуванням взаємодоповнюючих ресурсів, мінімізацією трансакційних витрат, збільшенням ринкової влади за рахунок зниження конкуренції, розширенням та поєднанням діяльності в сфері НДДКР, що особливо важливо для малих підприємств, в тому числі – інноваційних. Оскільки за свідчен-

ням Ю. Кіндзерського, горизонтальна інтеграція є характерною саме для малого і середнього бізнесу. Це зумовлено тим, що розробка нових товарів і послуг на інноваційній основі вимагає вкладання дедалі більших наукових та інвестиційних ресурсів на одиницю готової продукції, що об'єктивно спонукає постійно підвищувати свою капіталізацію органічно шляхом реінвестування прибутку в розвиток або механічно через об'єднання кількома компаніями власних дослідницьких, виробничих, організаційно-управлінських і збутових зусиль у випуску продукції [6, с. 94]. Усе викладене зумовлює інтерес до розвитку горизонтальної інтеграції в інноваційній сфері як елементу мережної інноваційної структури з її специфічними проявами, зокрема у вигляді синергетичних ефектів.

Аналіз існуючих методичних підходів до оцінювання синергетичних ефектів в інноваційних мережах дозволив зробити такі узагальнення.

Наукова думка поки не пропонує методичних засад визначення рівня синергії в інноваційних системах і мережах національного рівня. Для кількісної оцінки синергетичного ефекту інноваційного кластера С. Авдоніною [1], Н. Клепіковою [7] пропонується використовувати методи оцінки вартості компаній, що входять в кластер, на основі трьох основних підходів: витратного, ринкових порівнянь (аналогового), прибуткового. Разом з тим, слід вказати на відсутність в Україні стабільно функціонуючих інноваційних кластерів, на яких ці методи можуть бути перевірені і в подальшому застосовані.

Інша група методичних підходів до визначення синергетичного ефекту від взаємодії різних чинників і факторів передбачає виявлення ізольованого впливу факторів на результативний показник. Зазначений підхід передбачає визначення впливу кожного з факторів, значення яких фіксується на базисному і фактичному рівнях, на результативний показник [12, с. 227-229]. Фактично такий підхід зводиться до індексного методу і методу ланцюгової підстановки, що потребує кількісного визначення показників рівня мережної організації взаємодії бізнесу, науки і влади, що на даному етапі є неможливим.

Для оцінки синергетичних ефектів в мікроекономічних системах застосовується також матричний метод. Так, І. Горбась [3, с. 60-64] пропонує формулювання конкретних напрямків підвищення синергії в діяльності підприємства здійснюється на основі аналізу полів інтегральної матриці «Взаємодія-Синергізм». Пропонована методика містить етапи: стратегічної сегментації діяльності підприємства; виділення сфер взаємодії та визначення їхньої важливості; виділення конкретних видів співпраці та визначення їхньої важливості; оцінювання взаємодії між стратегічними зонами господарювання за виділеними сферами; оцінювання загального рівня синергізму за сферами взаємодії експертним шляхом за допомогою бального методу; побудови часткових матриць та інтегральної моделі «Взаємодія-Синергізм»; представлення результатів та обґрунтування стратегічних рекомендацій. Матричні методи доволі широко застосовуються для обгрунтування стратегічних рішень, однак за своєю суттю вони засновані на упорядкуванні можливих ситуацій при поєднанні окремих факторів і обґрунтуванні рішення для кожного такого варіанту, але самі методи обгрунтування при цьому не розробляються і залишаються на рівні експертної думки.

О. Кравченко пропонує підхід до оцінювання синергетичного ефекту об'єднаним підприємством при горизонтальній інтеграції на основі розрахунку чистого приведеного ефекту синергії (*NPVSc*), скорегованого на нелінійну функцію (e^{α}), яка відображає спроможність підприємства до досягнення синергетичного ефекту. Розрахунки базуються на визначенні таких показників як: додатковий приріст обсягів продажів (виручки від реалізації або товарообороту) у результаті трансформації бізнес-моделі підприємства на основі операцій злиття або поглинання; період часу після трансформації бізнес-моделі підприємства; економії поточних витрат за рахунок трансформації бізнес-моделі підприємства; економії податкових платежів; додаткового приросту рівня інтелектуалізації бізнес-моделі підприємства, за рахунок навичок та здібностей персоналу підприємства-мети та інших показників [9, с. 82-87]. Зазначимо, що e^{α} – нелінійна функція, яка відображає можливість досягнення підприємством синергетичного ефекту та α – керуючий параметр, який визначається комбінацією властивостей оновленої бізнес-моделі об'єднаного підприємства та характеризує чутливість підприємства до впливу трансформаційних процесів (коефіцієнт синергетичного зростання) мають обмежену придатність до практичного використання через складність розрахунків і великий ступінь невизначеності за своєю суттю. Крім того, запропонований підхід неможливий для реалізації на макроекономічному рівні. Аналогічні недоліки мають і інші представлені в науковій літературі методичні підходи до оцінювання синергетичного ефекту від організації мережних взаємозв'язків за моделлю «потрійна спіраль».

На підставі викладеного природу синергетичних проявів взаємодії влади, науки і бізнесу «потрійної спіралі» доцільно розглядати як систему «чорний ящик», оцінюючи ефективність і результативність такої взаємодії на основі виявлення взаємозалежності параметрів «входу» і «виходу» системи. Ключовим аспектом при цьому постає питання визначення системи показників, що репрезентують ці параметри «входу» і «виходу» системи. Крім того, розгортання інтеграційних і глобалізаційних процесів світової економіки обумовлює необхідність

застосування системи оцінних показників, які не тільки враховують синергізм різноманітних форм взаємодії, що характеризуються множиною напрямів, потужності, тривалості, частоти імпульсів інформаційної, організаційної і матеріальної природи, але й забезпечують порівнянність на наднаціональному рівні. В цьому аспекті представляють науковий інтерес системи показників, що використовуються для визначення різноманітних індексів, які характеризують рівень інноваційності економік різних країн світу.

У контексті даного дослідження доцільно більш детально розглянути методичні засади визначення Глобального індексу інновацій (*GII*), які передбачають дослідження 141 економіки світу, що складає 95,1% світового населення та 98,6% світового ВВП в доларах США. Методика розрахунку індексу обумовлює виокремлення двох груп показників: індекс умов інноваційного розвитку *(Innovation Input Index)*, що складається з 5 субіндексів, та індекс результатів інноваційного розвитку *(Innovation Output Index)*, який поділяється на 2 субіндекси (результати впровадження знань та технологій та креативність). Методика обчислення рейтингу *GII* ґрунтується на поєднанні інноваційного потенціалу і результатів інноваційної діяльності. Що більш розвиненою в інноваційному плані є країна, то вище значення індексу. Одночасно визначається співвідношення цих суб-індексів *(Output/Input)*, яке відображає агреговану результативність інноваційної діяльності за наявного інноваційного потенціалу *(Innovation Efficiency Ratio, IER)* [5, с. 67; 19].

На підставі викладеного, методичний підхід до підвищення синергізму взаємодії влади, науки і бізнесу в інноваційній сфері передбачає використання багаторівневої системи індикаторів Глобального інноваційного індексу *(GII)*, на основі якої виявляються причинно-наслідкові зв'язки між параметрами «Входу», тобто, суб-індексом інноваційного ресурсу *(Innovation Input)* і «Виходу», тобто, суб-індексом наукових й творчих результатів інноваційної діяльності *(Innovation Output)*, які оцінюються у нарахованих балах. Декомпозиція вхідного і вихідного суб-індексів виконується на першому і другому рівнях, після чого має бути встановлена тіснота попарного кореляційного зв'язку між суб-індексами кожного рівня. Низовий рівень декомпозиції суб-індексів *GII* представляє собою індикатори інноваційного розвитку країни, рівень яких формується безпосередньо під впливом методів, інструментів, важелів державного регулювання інноваційного розвитку національної економіки, які, своєю чергою розглядаються як керуючі імпульси на «вході» системи. Їх комбінація обумовлює зміну суб-індексів вищих рівнів.

Інтерпретація результатів рангової кореляції Ч. Спірмена, яку пропонується застосувати в дослідженні, має певні особливості. Знак коефіцієнта кореляції Ч. Спірмена вказує напрямок зв'язку між незалежною змінною та залежною змінною. Якщо *Y* має тенденцію до збільшення, коли *X* збільшується, коефіцієнт кореляції Ч. Спірмена є додатнім. Якщо *Y* має тенденцію до зменшення, коли *X* збільшується, коефіцієнт кореляції Ч. Спірмена від'ємний. Коефіцієнт Ч. Спірмена, що дорівнює 0, вказує на те, що *Y* не збільшується та не зменшується при збільшенні *X*. Тобто, збільшення коефіцієнта Ч. Спірмена відбувається при наближенні величин *X* та *Y* один до одного таким чином, що вони можуть стати монотонною функцією один одного. Коли *X* і *Y* монотонно пов'язані, коефіцієнт кореляції Ч. Спірмена ρ набуває значення 1. Оскільки збільшення *ρ* відбувається при наближенні величин *X* та *Y* одна до одної таким чином, що вони можуть стати монотонною функцією одна одної *(ρ=|1|)*, а ідеальне монотонне зростання співвідношення передбачає, що для будь-яких двох пар значень даних (x_i, y_i) та (x_j, y_j) витримується умова про те, що $(x_i - x_j)$ та $(y_i - y_j)$ завжди мають однаковий знак, приймаються умови [16, с. 328]:

$\rho=1$ - $(x_i - x_j)$ та $(y_i - y_j)$ завжди мають однакові знаки;

$\rho=-1$ - $(x_i - x_j)$ та $(y_i - y_j)$ завжди мають протилежні знаки;

$\rho=0$ - знаки $(x_i - x_j)$ та $(y_i - y_j)$ не мають закономірності співпадіння.

Ідеологема концепції фізичної економії, в межах якої приймаються вихідні теоретичні положення щодо імпульсного характеру інформаційного обміну і організаційних впливів заданого рівня потужності та/або тривалості, можливості представлення усього різноманіття сигналів і їх комбінацій в бінарній системі числення, можливості формалізації стану, вхідних і вихідних параметрів механізму взаємодії бізнесу, науки і влади на засадах теорії автоматів, дозволяє інтерпретувати отримані результати як фіксацію імпульсних сигналів різного напряму (залежно від знаку). При додатному коефіцієнті рангової кореляції Ч. Спірмена *ρ>0* сигнал розцінюється як конструктивний, при від'ємному *ρ<0* – як деструктивний.

Врахування рівня амплітуди відклику залежної змінної на дію незалежного параметру пропонується врахувати наступним чином: якщо *ρ≥ |0,75|* – відклик наявний, якщо *|0,5|>ρ>0* – відклик відсутній, якщо *|0,75|>ρ>|0,5|* – відклик відсутній, однак є шум в системі. У даному випадку під шумом розуміємо хаотичну сукупність різних за амплітудою сигналів відклику, які засвідчують певний зв'язок між незалежними параметрами і залежною змінною, рівень якого хоча і фіксується, однак не створює суттєвого впливу на результат. Тим не менше,

наявність шуму не можна ігнорувати. Він може розглядатися як потенційні можливості, якщо це конструктивні сигнали, або як потенційні загрози (деструктивні сигнали).. Наявність сигналу відклику відповідно до імпульсної теорії позначається як 1 з відповідним знаком, його відсутність – як 0.

Оскільки синергічна взаємодія бізнесу, науки і влади характеризується наявністю кооперaційних ефектів, які формують одиничні додатні сигнали відклику на управлінські впливи, то свідченням її високого рівня приймається відсутність деструктивних і нульових сигналів. При цьому допускається наявність конструктивного шуму. Деструктивні сигнали відклику і негативний шум інтерпретуються як прояви невідповідності управлінських впливів і структурно-функціональної організації взаємодії бізнесу, науки і влади в процесі інноваційного розвитку національної економіки, що задає напрями підвищення синергізму взаємодії бізнесу, науки і влади в інноваційній сфері.

Застосування запропонованого методичного підходу до підвищення синергізму взаємодії бізнесу, науки і влади в інноваційній сфері розпочинається з визначення тісноти зв'язку між суб-індексами першого і другого рівня *GII*. Якщо за результатами аналізу виявлені деструктивні і нульові сигнали, виконується декомпозиція суб-індексів другого рівня і операція повторюється.

За результатами розрахунків будується матриця сигналів, в якій відмічаються і сигнали шуму (Ш(+), Ш(–) – відповідно конструктивні і деструктивні шуми). Отримані дані лягають в основу інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень щодо підвищення синергізму взаємодії влади, науки і бізнесу в інноваційній сфері (рис. 1).

Формування напрямів підвищення синергізму взаємодії влади, науки і бізнесу в інноваційній сфері здійснюється на двох рівнях. Метою реалізації напрямів І рівня є позбавлення від деструктивних сигналів відклику в системі. При виявленні такого сигналу виконується декомпозиція відповідного суб-індексу *Innovation Intput Index* до низового рівня (рівня індикаторів інноваційного розвитку). Результати аналізу їх стану покладаються в основу розробки заходів з підвищення синергізму взаємодії влади, науки і бізнесу з урахуванням таких аспектів.

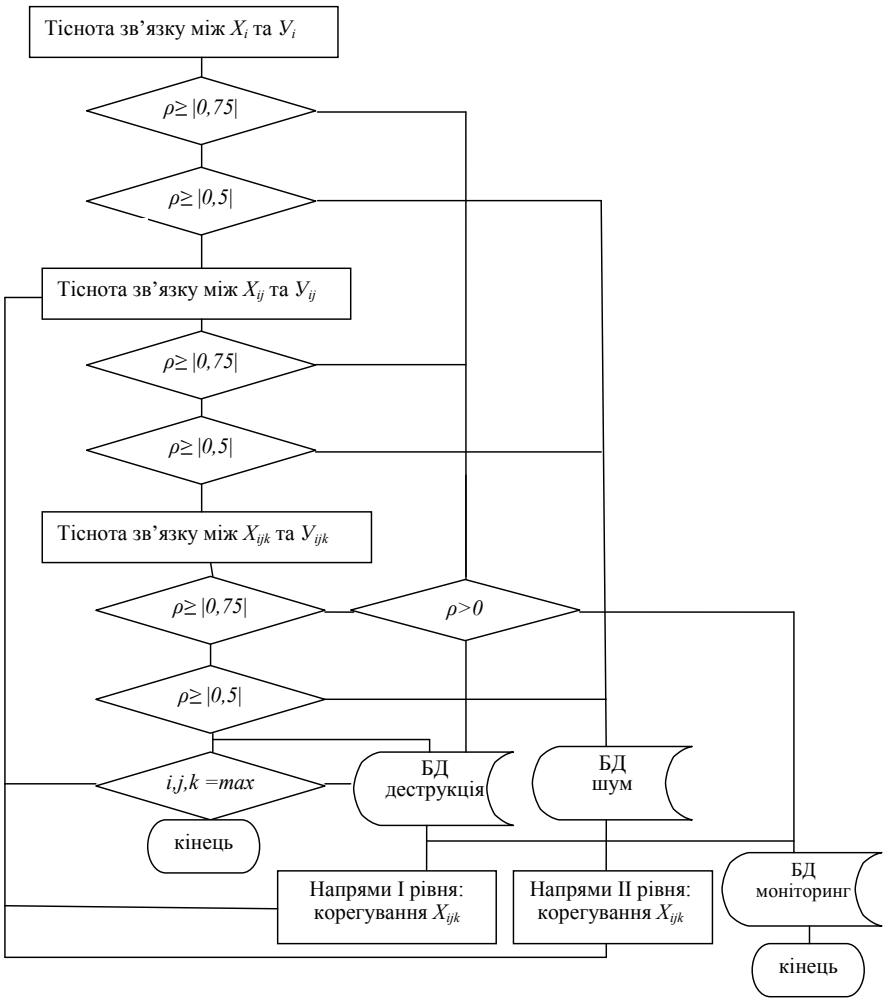


Рис. 1. Принципова схема визначення напрямів підвищення синергізму взаємодії влади, науки і бізнесу в інноваційній сфері
(і – порядковий номер суб-індексу вищого рангу; j, k – порядкові номери суб-індексів першого і другого рангів відповідно; 0 – умова не виконується)

По-перше, технологія оцінювання індикаторів при визначенні суб-індексів *GII*. Оскільки інноваційна сфера надзвичайно складна і багатогранна, для вимірювання усіх її граней використовують комплекс з понад 80 первинних (базових) показників, різних за статистичною природою і джерелами інформації, з яких дві третини складають макроекономічні (кількісні) показники з офіційних джерел досліджуваних країн, інші показники – це композитні (рейтингові) оцінки різних міжнародних інституцій та експертні оцінки лідерів бізнесу в рамках опитувань Світового економічного форуму. Оскільки досліджувані країни різняться масштабами економіки, для забезпечення зіставності даних більшість кількісних показників подається у формі відносних величин структури або інтенсивності, як то: витрати на освіту у відсотках до ВВП; частка експорту високотехнологічної продукції у загальному обсязі експорту; частка роялті й ліцензійних платежів у загаль-

ному обсязі торгівлі та ін. [5, с. 67]. Композитні показники мають високий ступінь суб'єктивності, прогнозувати їх рівень неможливо на основі емпіричних та експлікативних методів, мають бути застосовані методи експертних оцінок.

По-друге, саме коопераційні ефекти є причиною нелінійності складних соціально-економічних систем, включаючи національну економіку і її сфери, вітчизняну НІС тощо. Отже, реалізація заходів і програм, спрямованих на усунення деструктивних сигналів, позначатиметься більшою чи меншою мірою на усіх напрямах взаємодії бізнесу, науки і влади в інноваційній сфері. І цей вплив може мати як позитивний, так і негативний характер. Таким чином, розробка заходів щодо підвищення синергізму взаємодії влади, науки і бізнесу матиме ітераційний характер, може потребувати сценарного моделювання та обгрунтування критеріїв оптимальності вибору з кількох його варіантів.

По-третє, аналітико-прогнозні дослідження і наукове обгрунтування підвищення синергізму взаємодії влади, науки і бізнесу є ресурсовитратними, у тому числі – часових ресурсів, що разом з технологією оцінювання індикаторів при визначенні суб-індексів *GII* переводить прогнозування наслідків трансформації механізму взаємодії бізнесу, науки і влади у якісну площину, тобто визначення тенденцій, спрямування руху інноваційного розвитку національної економіки, а не отримання кількісних стратегічних орієнтирів на заданий момент часу.

По-четверте, роль держави у забезпеченні інноваційного розвитку національної економіки має дуальний характер. В межах «суб'єкт-об'єктної» взаємодії з наукою і бізнесом виконавчі органи державної влади здійснюють регулювання національного інноваційного економічного розвитку через створення відповідних інструментів, під дією яких формується сприятливе інноваційне середовище. Натомість, в межах «суб'єкт-суб'єктної» взаємодії держава виступає одним з рівноправних партнерів, реалізуючи різні моделі державно-приватного і публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері, здійснюючи управління державним сектором економіки і т. ін. Тому для підвищення синергізму взаємодії бізнесу, науки і влади в інноваційній сфері можуть бути застосовані як інструменти державного регулювання інноваційного розвитку країни, так і інструментарій трансформації безпосередньо механізму взаємодії бізнесу, науки і влади. При цьому одні й ті самі інструменти і важелі можуть бути придатними (і застосовуються) для регулювання різних сфер економіки, і цілі такого регулювання і його напрями можуть суттєво різнитися. В результаті програми підтримки малого інноваційного бізнесу за рахунок прямих і непрямих економічних методів (бюджетне фінансування, державні дотації, митні тарифи, податкове кредитування амортизаційна політика тощо) можуть вступати у конфлікт зі змістом антимонопольної або регіональної політики та ін.

По-п'яте, якість інформаційного забезпечення управлінських рішень є однією з ключових проблем підвищення їх обґрунтованості, результативності й ефективності. В контексті реалізації запропонованого методичного підходу до підвищення синергізму взаємодії влади, науки і бізнесу в інноваційній сфері інформаційне забезпечення (ІЗ) процесу прийняття рішень пропонується розглядати в рамках підходу, який тлумачить ІЗ як систему, що складається з інформаційних ресурсів, інформаційних технологій, програмного забезпечення та технічних засобів [4, с. 19]. О. Маслак, І. Коробкова визначають такий підхід як системний [10, с. 24], з чим, на нашу думку, неможна погодитися, оскільки він акцентує увагу на техніко-технологічному аспекті зберігання, обробки і передачі інформації певної предметної області, а вимога забезпечення системності є універсальною для будь-яких підходів до створення ІЗ процесів управління, в тому числі, і для виділених авторами концептуального і результативного підходів. На цій підставі будемо вважати зазначений підхід до формування ІЗ технологічним. Процес проектування баз даних як основи ІЗ – ітераційний, в якому виділяють окремі етапи або рівні розробки архітектури: концептуальний, логічний, фізичний рівень. Кожен із етапів складається з набору інформаційних процедур і технологічних операцій з їх реалізації. Інформаційні процедури представляють собою послідовність переходів від неформального словесного опису інформаційної структури предметної області до формалізованого опису об'єктів предметної області в термінах деякої моделі [8, с. 169]. Узагальнення інформаційних процедур в процесі проектування бази даних дозволяє визначити не тільки зміст етапів, але й предмет взаємодії між розробниками бази даних і їх користувачами. Таким чином, при побудові концептуальної й інфологічної моделей бази даних відповідно до рис. 1, постає питання щодо визначення інституцій і посадових осіб – користувачів, функціонально пов'язаних з аналізом, прогнозуванням і розробленням рекомендацій щодо підвищення синергізму взаємодії влади, науки і бізнесу в інноваційній сфері, а також процедур і протоколів обміну інформацією з органами влади державного і регіонального рівнів, галузевого управління, бізнес-структурами. Механізмом вирішення зазначеного питання може стати публічно-приватне партнерство із залученням Українського центру сприяння розвитку публічно-приватного партнерства, наукових установ НАН і галузевого підпорядкування, вітчизняних університетів. Сумісність створюваних БД з інформаційними системами користувачів забезпечується на технічному рівні.

Висновки з проведенного досліджень. Отже, консервація існуючої моделі вітчизняної НІС стримує її еволюціонування до більш високої форми системного розвитку, якою за критеріями повноти інноваційного циклу і розвиненості системних взаємозв'язків слід визнати НІС моделі «потрійна спіраль», ознакою якої є мережна організація і утворення синергетичних ефектів взаємодії бізнесу, науки і влади.

Аналіз існуючих наукових підходів до визначення рівня синергії в соціально-економічних системах показав їх непридатність до використання на макрорівні, невизначеність критеріальної бази і неузгодженість методичних засад оцінювання.

Запропонований методичний підхід до визначення синергії взаємодії держави, бізнесу і науки в процесі інноваційного розвитку економіки України базується на використанні багаторівневої системи індикаторів Глобального інноваційного індексу *(GII)* для оцінки коопераційних ефектів такої взаємодії, непараметричного коефіцієнту кореляції Ч. Спірмена при виявленні причинно-наслідкових зв'язків між індикаторами інноваційного ресурсу і наукових та творчих результатів інноваційної діяльності, а також імпульсній інтерпретації сингалів «входу» і «виходу» механізму за кожною групою індикаторів, що дозволить підвищити обґрунтованість управлінських рішень щодо забезпечення переходу до мережної організації взаємозв'язків між бізнесом, наукою і владою.

Перспективи подальших досліджень полягають в області удосконалення наявних наукових підходів і методичних положень щодо поліпшення структури взаємозв'язків між бізнесом, наукою і владою в інноваційній сфері, оптимізації інструментарію державного регулювання інноваційних процесів в національній економіці в площині суб'єкт-об'єктної взаємодії влади з іншими учасниками інноваційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдонина С.Г. Количественные методы оценки синергетического эффекта инновационного кластера / С.Г. Авдонина // Управление экономическими системами. – 2012. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uecs.ru/uecs-39-392012/item/1147-2012-03-19-08-23-46.
2. Березняк Н.В. Теоретичні основи інституціональних умов поширення інноваційної діяльності : науково-аналітична доповідь / Н.В. Березняк, Д.Ю. Чайка, К.В. Кваша. – К. : УкрІНТЕІ, 2015. - 92 с
3. Горбась І. Методичне забезпечення оцінювання внутрішнього синергізму в діяльності підприємств / І. Горбась // Економіка, 2015. - № 7 (172). – с. 59-64.
4. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко, І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19–24.
5. Єріна А. М. Міжнародні рейтинги: статистичні аспекти обчислення та застосування / А. М. Єріна // Статистика України. – 2016. - №4. – С. 66-75.
6. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія / Ю. В. Кіндзерський, НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», Київ, 2013. – 536 с.
7. Клепикова Н.И. Оценка эффективности создания отраслевого кластера / Н.И. Клепикова // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4 (часть 4). – С. 934–939
8. Конноли Т. Базы данных. Проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика / Т. Конноли, К. Бегг. – М.: Вильямс, 2003. – 1440 с.
9. Кравченко О.С. Практичні аспекти оцінки синергії як ефективного критерію відбору угод злиття або поглинання при трансформації бізнес-моделей вітчизняних підприємств / О. С. Кравченко // Механізм регулювання економіки – 2014. – № 2. – С. 80-87.
10. Маслак О. І. Інформаційне забезпечення процесу управління стратегічною стійкістю підприємства / О. І. Маслак, І. В. Коробкова // Інвестицій: практика та досвід. – 2015. – с. 23-25.
11. Московкин В.М. Меры европейской инновационной политики и идентификация лучшей инновационной практики / В.М. Московкин, А.Х. Раковская-Самойлова // БизнесИнформ, 2005. - № 3-4. – С. 3-17.
12. Осадча Т. С. Оцінка синергетичного ефекту від взаємодії факторів впливу на ефективність ренти / Т. С. Осадча // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу, 2015, Вип. 3 (33). – С. 225-232.
13. Плугіна Ю. А. Проблеми формування національної інноваційної системи в Україні / Ю. А. Плугіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 50. – с. 292-296.
14. Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. №447 «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки» [Електронний документ]. - Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-п
15. Січкаренко К. О. Мережева організація інноваційної діяльності : наукова доповідь / Кирило ОлексійовичСічкаренко ; НАН України, ДУ "Інститут економіки та прогнозування. НАН України". – К. , 2015. – 48 с.
16. Статистика: Підручник / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна та ін.; За наук. ред. д-ра екон. наук С. С. Герасименка. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 467 с.
17. Таньков К.М. Інформаційна модель інноваційного процесу / К.М. Таньков, В.М. Щербань // Проблеми науки. – 2003. - № 7. – С. 30-32
18. Харченко О. С. Організаційно-економічний механізм розвитку національної інноваційної системи : дис.. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О. С. Харченко. – Краматорськ, 2015. – 201 с.
19. Global Innovation Index - 2015 globalinnovationindex.org. Retrieved from http://www.globalinnovationindex.org [in English].

НООСФЕРНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ
NOOSPHERIC WAY OF DEVELOPMENT OF RIVER TRANSPORT OF UKRAINE

УДК 351.813.1

Аніщенко О.В.
аспірант приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права»

У статті розглянуто концепцію впровадження ноосферного шляху розвитку річкового транспорту України в контексті створення нового економічного і екологічного простору і мислення, ноосферних промислово-транспортних комплексів, опанування нових ефективних річкових транспортних засобів.

Ключові слова: *річковий транспорт, ноосферний шлях розвитку, річковий флот, промислово-транспортний комплекс, апарати на повітряній подушці, наземно-повітряні амфібії, екраноплани, водотоннажні судна, водні шляхи, судноплавні ділянки, транспортні послуги, вантажоперевезення.*

В статье рассмотрена концепция внедрения ноосферного пути развития речного транспорта Украины в контексте создания нового экономического и экологического пространства и мышления, ноосферных промышленно-транспортных комплексов, освоения новых эффективных речных транспортных средств.

Ключевые слова: *речной транспорт, ноосферный путь развития, речной флот, промышленно-транспортный комплекс, аппараты на воздушной подушке, наземно-воздушные амфибии, экранопланы, водоизместительные суда, водные пути, судоходные участки, транспортные услуги, грузоперевозки.*

The article discusses the concept of the introduction of noospheric way of development of river transport of Ukraine in the context of creating a new economic and ecological space and thinking, the noosphere of industrial-transport complexes, development of new efficient river transport vehicles.

Key words: *river transport, the noospheric way of development, the river fleet, industrial and transport sector, vehicles hovercraft, ground-air amphibian, wig, water system vessel, waterway, shipping stations, transportation services, trucking.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі і в найближчій перспективі обмежуватися в національній економіці тільки виробничою складовою недостатньо. Виробнича складова повинна бути доповнена людським фактором, що можливо досягти через ноосферний шлях розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження по даній тематиці здійснювалося такими вченими, як М. Адаме, Д. Бауерсокс, Д. Бенсон, Е. Джей, М. Дональдсон, О. Уайт, М. Рафел, М. Портер.

Формулювання цілей статті. Для підвищення ефективності використання потенціалу річкового транспорту в Україні вкрай необхідні нові економіко-регулятивні підходи, зокрема ноосферний підхід та використання нових видів річкового транспорту. Саме дослідження даних питань і стало метою статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Областю активного життя на Землі є біосфера, що охоплює нижню частину атмосфери, гідросферу і верхню частину метосфери. Інтенсивний розвиток виробництва чинить негативний вплив на стан біосфери. На початку XX століття В. І. Вернадський вперше звернув увагу на безпосередній зв'язок стану біосфери з ноосферним розвитком суспільства, вважаючи, що цей розвиток є найкращим способом збереження біосфери.

Особливість XXI століття полягає у швидкому розвитку високопродуктивних технологій, електронного зв'язку та інформатики, наукомісткої продукції і раціональному управлінні, заснованому на колективному інтелекті, сучасних технічних засобах і творчій науці. У цих умовах виявляються затребуваними основні принципи ноосферного розвитку в усіх галузях господарського комплексу.

Ноосферний розвиток являє собою складну керовану систему, яка здійснює розумну взаємодію суспільства з навколишнім середовищем при повному задоволенні потреб населення без шкоди інтересів майбутніх поколінь і негативного впливу на природу.

У період децентралізації управління економікою в рамках поточних ринкових перетворень особливо рельєфно виступають проблеми людського фактору, екології та духовного відродження в загальній системі розвитку господарського комплексу України. Реалізація цих проблем найбільш ймовірна на шляху переходу суспільства на ноосферний шлях розвитку, створення економічного і екологічного простору і мислення.

Такі дослідження в останні роки отримують широкий розвиток, в тому числі і на транспорті. Зокрема пропонується здійснити перехід до ноосферного шляху розвитку через новостворені регіональні чи басейнові ноосферні промислово-транспортні комплекси, що представляють собою сукупність технологічних і економічно взаємопов'язаних з урахуванням ноосфери, виробництв, підпорядкованих різним відомствам, зосередженим в регіоні, і які використовують його ресурси і єдину інфраструктуру.

Метою створення ноосферних промислово-транспортних комплексів України є подолання відомчої роз'єднаності виробничих і транспортних підприємств на основі фінансової зацікавленості всіх ланок виробництва на шляху досягнення найбільшої ефективності в господарському розвиткові регіонів.

Найважливішою складовою цього розвитку є взаємодія людини і природи. Відкриття корисних копалин, освоєння нових територій, створення виробництв, організація господарської діяльності неминуче приводять до негативного впливу на навколишнє середовище. Таким чином, одним із завдань ноосферного розвитку суспільства є зниження або нейтралізація цього впливу, забезпечення гармонійного розвитку суспільства та природи.

Безліч проблем ноосферного шляху розвитку транспортних систем, умовно можна згрупувати у два великих напрямки.

1. Впровадження в роботу транспорту досягнень науково-технічного прогресу на базі розвитку технічних засобів доставки вантажів і пасажирів.

2. Удосконалення системи управління перевезеннями, роботи транспортних і перевантажувальних засобів.

Перший напрямок, в основному пов'язаний з розробкою екологічно чистих видів транспорту. Зокрема, однією з пропозицій є впровадження в транспортній системі апаратів на повітряній подушці (АПП, екранопланів). Наразі розроблені проекти для будівництва екранопланів другого покоління - наземно-повітряних амфібій (НПА) трьох типорозмірів по злітній масі: 10 тонн (річковий клас), 220 тонн (озерний клас) та 1000 тонн (морський клас).

Проблема широкого використання НПА для перевезень вантажів і пасажирів, особливо актуальна для районів газової та гірничодобувної промисловості (кам'яне вугілля, кольорові і рідкісні метали, мінерально-будівельна сировина), лісової та рибної промисловості. Запаси вугілля, газу, гідроенергії складають потужну базу паливних і енергетичних ресурсів

Сьогодні в державі існує порівняно висока вартість перевезень залізничним і автомобільним транспортом, низька швидкість доставки, багатоступінчастість перевалки вантажів до споживача, обмежені габарити суднового ходу на внутрішніх водних шляхах.

Крім цього економічна криза та складна ситуація військового конфлікту на сході України додали до існуючих складнощів додаткові — різко (в кілька разів) скоротилися перевезення вантажів і пасажирів, в результаті постійно збільшується парк суден, що перебувають на холодному відстої і старіють фізично й морально, брак коштів у підприємств оновлювати і поповнювати свою матеріально-технічну базу, дотаційні фінансові потоки від державних інститутів істотно скоротилися, а інвестиційна політика виявилася невідпрацьованою.

У зв'язку з цим завдання полягає в тому, щоб найкращим чином використовувати водні шляхи, як природні шляхи сполучення. Враховуючи обмежені глибини на більшій частині річкових шляхів доцільно використовувати транспортні засоби, які мало залежать від глибини річкового русла.

Поставлена задача може бути вирішена при використанні нетрадиційних видів транспорту, у першу чергу апаратів на повітряній подушці.

Впровадження нетрадиційних видів транспорту для перевезення вантажів і пасажирів вирішує проблему розвитку транспортної мережі на території України, оскільки для їх експлуатації не потрібно суттєвих інвестицій у будівництво дорожнього комплексу, а також усувається сезонність роботи річкового транспорту.

При обґрунтуванні нових типів транспортних засобів істотне значення мають три складові: швидкість руху, сезонність роботи і ступінь впливу на навколишнє середовище.

Швидкість доставки вантажів і пасажирів розглядається як один з найважливіших параметрів транспортної системи.

Основний обсяг перевезень вантажів виконується по водним шляхам, які можуть використовуватися тільки в теплий період.

Ідея використання екранопланів (ЕП) фактично вирішує багато проблем для сучасного розвитку суспільства. Швидкість руху таких апаратів на порядок вище швидкості водотоннажних суден, а при подальшому їх удосконаленні вона може бути істотно збільшена. Період експлуатації цих транспортних засобів не обмежується порою року, не вимагає особливих умов, які пред'являються до дорожнього комплексу. Негативного впливу на опорну поверхню з боку НПА практично не існує. Це вплив прирівнюється до тиску середньостатистичного лижника, коли середній питомий тиск на квадратний сантиметр площі поверхні дорівнює 0,05-0,07 кілограм.

При встановленні сфери застосування ЕП в транспортній системі України необхідно враховувати цілий ряд факторів, що визначають експлуатацію цих перевізних засобів. Основні з них такі.

1. Стан дорожньо-транспортного комплексу.

2. Конструктивні та техніко-експлуатаційні параметри перевізних засобів.

3. Номенклатура перевезених вантажів та мета поїздки пасажирів.

4. Відстань перевезень.

Експлуатація екранопланів передбачає використання в якості екрану відносно рівної поверхні води, боліт, піску, снігу, льоду і т. п. Найбільший інтерес представляють водні шляхи, які цілий рік можуть служити опорною поверхнею при русі екранопланів.

При визначенні місця ЕП у перевезеннях по внутрішніх водних шляхах слід враховувати, що річковий транспорт традиційно орієнтований на перевезення масових вантажів в значних кількостях і тому галузі, з одного боку, необхідно мати флот підвищеної вантажопідйомності, помірної потужності та відносно недорогий в експлуатації.

Мережа водних шляхів України досить велика, її судноплавна частина відносно невелика. Значна

частина річкових потоків недоступна для роботи водотоннажних суден із-за обмежених габаритів суднового ходу, але може розглядатися як надійний природний шлях для руху екранопланів. Звідси, очевидно, що ЕП в першу чергу слід розглядати як доповнення до основних траспортних засобів річкового флоту для роботи в районах недоступних для водотоннажних суден (верхів'я річок, несудноплавні притоки другого і третього порядків, протоки, озера тощо), що значно розширює сферу використання водних шляхів як транспортних комунікацій.

Конструктивні та техніко-експлуатаційні параметри нових транспортних засобів орієнтовані в першу чергу на пасажирські перевезення у важкодоступних в транспортному відношенні районах, а також на доставку дрібних вантажів.

Підвищена швидкість руху ЕП спрямована на задоволення в основному «ділових» пасажирів, хоча не виключаються, принаймні, в початковий період експлуатації нових перевізних засобів, екскурсійні поїздки. Крім цього екраноплани можуть бути спеціалізованого призначення (медичні, пожежні, патрульні і т. п.).

Немає сумніву в тому, що такі перевізні засоби необхідні народному господарству і в, першу чергу, в важкодоступних районах. Проте широкому впровадженню у виробництво запропонованих проектувальниками екранопланів в сучасній ситуації перешкоджає вкрай висока будівельна вартість, а за відсутності інвестицій у нове будівництво їх промислове виробництво залишається проблематичним. Можна поправити становище за рахунок диференціації тарифів на перевезення в залежності від швидкості руху.

Крім збільшення швидкості доставки, усунення сезонності та забезпечення необхідної екологічної чистоти, ЕП вирішують безліч інших не менш важливих завдань. Основні з них наступні:

- виключається або істотно скорочується багатоступінчастість перевалки вантажів, що прямують від відправника до споживача, а також пересадки пасажирів з одного виду транспорту на інший;

- розширюються межі обслуговування споживачів, у тому числі у верхів'ях малих річок, де річкові судна експлуатуватися не можуть, а інших транспортних зв'язків немає;

- відпадає необхідність штучного підтримання необхідних глибин для забезпечення безпеки судноплавства та навігаційного стану судноплавних шляхів.

Крім цього, суттєве скорочення часу обороту ЕП порівняно з водотоннажними суднами призводять до значного зменшення в робочому ядрі кожного судноплавного підприємства потреби в транспортних засобах для виконання однієї і тієї ж кількості перевезень.

Таким чином, з впровадженням НПА в систему річкового транспорту в широкому масштабі можна говорити про суттєву, якісну зміну ролі і місця дорожньо-транспортного комплексу у розвитку продуктивних сил регіонів та в цілому національної економіки України.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті викладеного матеріалу можна зробити наступні висновки:

- Ноосферний розвиток являє собою складну керовану систему, яка здійснює розумну взаємодію суспільства з навколишнім середовищем при повному задоволенні потреб населення без шкоди інтересів майбутніх поколінь і негативного впливу на природу.
- Метою створення ноосферного промислово-транспортного комплексу України є подолання відомчої роз'єднаності виробничих і транспортних підприємств на основі фінансової зацікавленості всіх ланок виробництва на шляху досягнення найбільшої ефективності в господарському розвиткові регіонів.
- З впровадженням нових ноосферних транспортних засобів в систему річкового транспорту в широкому масштабі можна говорити про суттєве, якісне покращення економіки та розвитку річкового транспорту як складової національної економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамі, М. Професійні продажи і комерційні переговори / М. Адамі ; пер. з англ. А. Н. Лазень. - Мінськ : Амалфея, 1998. - 224 с.
2. Анікін, Б. А. Комерційна логістика: підручник / Б. А. Анікін, А. П. Тяпухін. - М : ТК Велби, Проспект, 2005. - 432 с.
3. Боутеллір, Р. Стратегія і організація постачання / Р. Боутеллір, Д. Корстен ; пер з німець, під ред. Н.Ф. Титюхіна. - М. : КІА центр, 2006. - 128 с.
4. Булов, А. А. Формування організаційної структури управління на водному транспорті : навч. посібник / А. А. Булов. — Л.: ЛІІВТ, 1982. - 148 с.
5. Дональдсон, М. К. Вміння вести переговори для «чайників» / М. К. Дональдсон, М. Дональдсон; пер з англ. - М. : Вільямі, 2000. - 224 с.
6. Котлер, Ф. Основи маркетингу : підручник / Ф. Котлер; пер з англ. — М. : Росінтер, 1996. - 736 с.
7. Хопкінс, Т. Мистецтво торгувати / Т. Хопкингс; пер .з англ. — М. : Агенство «ФАІР», 1998. - 464 с.

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДҐРУНТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ
INNOVATIVE BASIS OF ECONOMIC SUSTAINABILITY

УДК 38.439

Ханін С.Г.
викладач
Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

У статті визначено актуальність дослідження інноваційного підгрунтття забезпечення економічної стійкості підприємств. Визначено, що інноваційний механізм діяльності суб'єктів господарювання це один із чинників їх ефективного функціонування та розвитку. Наведено основні напрямки покращення інноваційної привабливості, зміцнення конкурентних переваг вітчизняних підприємств та можливості інноваційного забезпечення економічної стійкості. Відмічено активізуючи та перешкоджаючі фактори активізації інноваційного підгрунтття забезпечення економічної стійкості.

Ключові слова: *інноваційне підгрунтття, економічна стійкість, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність, механізм.*

В статье определена актуальность исследования инновационной основы обеспечения экономической устойчивости предприятий. Определенно, что инновационный механизм деятельности субъектов хозяйствования это один из факторов их эффективного функционирования и развития. Приведены основные направления улучшения инновационной привлекательности и укрепления конкурентных преимуществ отечественных предприятий и возможности инновационного обеспечения экономической устойчивости. Отмечены активизирующие и препятствующие факторы активизации инновационной основы обеспечения экономической устойчивости.

Ключевые слова: *инновационная основа, экономическая устойчивость, инновационное развитие, конкурентоспособность, механизм.*

The article identifies the relevance of the research innovation basis for ensuring the economic sustainability of enterprises. It was determined that the innovative mechanism of activity of business entities is one of the factors for their effective functioning and development. The main directions of improving the innovation attractiveness, strengthening the competitive advantages of domestic enterprises and the possibility of innovative economic sustainability are given. The activating and inhibiting factors of activating the innovative basis for ensuring economic sustainability are noted.

Key words: *innovative basis, economic sustainability, innovative development, competitiveness, mechanism.*

Постановка проблеми. Забезпечення економічної стійкості, зміцнення конкурентних позицій підприємств неможливо без виробничо-технічного переозброєння або диверсифікації діяльності. Цей процес потребує реалізації інноваційно-інвестиційних проектів з їх детальним обґрунтуванням, експертизою, узгодженням робіт у просторі та часі. Сценарний підхід до управління інноваційною складовою економічної стійкості є інструментом визначення чинників, які характеризують ситуацію і тенденції розвитку інноваційного впровадження, а також визначення альтернативних варіантів динаміки їх зміни. Тому постає актуальною задача формулювання ефективного інструментарію, що допоможе поліпшити успішну результативність за допомогою використання методів врахування узгодженості всіх вимог. Світовий досвід показує, що саме інноваційний розвиток є визначальним фактором соціально-економічних перетворень. Усе це зумовлює актуальність дослідження проблем забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання різних рівнів з інноваційної точки зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням в теоретичному та практичному аспекті забезпечення економічної стійкості займаються науковці уже тривалий час. Починаючи з представників минулого століття класичної та неокласичної економічної теорії А. Сміта, А. Маршала. Це науковці Д. Медоуз, А. Рід, А. Урсул, Н. Алексєєнко, О. Ареф'єва, Г. Мохонько, Н. Шандова, А. Кучерявий та ін.

Роботи вчених розкривають різні підходи до розуміння поняття «економічна стійкість», способи оцінки та прогнозування стійкості роботи суб'єктів господарювання різних рівнів, але все ж природа феномену досліджуваної категорії настільки непередбачувана, та уявлення про його сутність та визначення різноманітні. А проблеми інноваційної активності підприємств, які повинні забезпечувати економічну стійкість, висвітлені недостатньо і багато аспектів залишаються і досі дискусійними.

Формування цілей статті. Сучасні умови господарювання вимагають від вітчизняних підприємств дієвих механізмів реагування на динамічні зміни зовнішнього середовища та все більші вимоги споживачів. Однією з основних умов забезпечення економічної стійкості є інноваційна активність та розвиток інноваційного підгрунтття. Задачами в представленій роботі є визначення можливостей інноваційного забезпечення економічної стійкості та фактори, що на них впливають.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці України, яка реформується, надзвичайно важливе значення має формування й проведення політики, що забезпечуватиме такі структурні перетворення народного господарства країни, які дозволять їй сформувати високоефективний народногосподарський комплекс, здатний випускати конкурентоспроможну продукцію світового рівня. За останній час економіка України пройшла тернистий шлях, що не найкращим чином вплинуло на ефективність діяльності первинної ланки народного господарства – підприємство.

Наявність перешкод для ефективної діяльності, постійні коливання ринкового середовища потребують удосконалення існуючих та розробку нових механізмів управління виробничими структурами, які були б направлені на забезпечення їх економічної стійкості в сьогодення та перспективі.

На сьогодні інноваційна діяльність перетворилася на один із чинників ефективного функціонування та розвитку підприємств, забезпечення їх сталого розвитку. Саме тому оновлення в сучасному постійно мінливому ринковому середовищі інновації для підприємств повинні стати ефективно керуючим процесом [1].

До третини чисельності підприємств потребують перегляду своїх конкурентних позицій. Згідно статистичної звітності 27.2% підприємств промисловості за 2016 рік отримали збиток, а із всіх підприємств народного господарства – 26.6% [2].

Зміцнення конкурентних позицій підприємств неможливо без виробничо – технічного переозброєння або диверсифікації діяльності. Цей процес потребує реалізації інноваційно – інвестиційних проектів з їх детальним обґрунтуванням, експертизою, узгодженням робіт у просторі та часі, що вимагає контролювання та координування.

Потрібно відмітити, що більша схильність до впровадження розробок економічної стійкості підприємства все ж таки є у великих підприємств, так як на проведення нових розробок очевидно необхідними є значні фінансові витрати на дослідження та впровадження нових технологій та інноваційних розробок [3].

Базисом для сталого розвитку підприємництва повинно стати:

1) інновації та технології. Розглядається в контексті можливостей компанії в розбудові виробничого циклу в контексті зменшення відходів або сталого виробництва;

2) співпраця між подібними компаніями з метою розширення використання новітніх інновацій, що сприяють побудові сталого бізнесу;

3) удосконалення системних процесів, включно з залученням персоналу компанії до покращення ведення сталого розвитку [3].

На активізацію інноваційного підгрунття забезпечення економічної стійкості впливають активізу-

Таблиця 1

Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за 2016 року[1]

Показник	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства , які отримали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн
Усього	-22201.5	73.4	523759.4	26.6	545960.9
промисловість	-7569.6	72.8	141475,3	27.2	149044,9

[1] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця 2

Фактори впливу на інноваційне підгрунття забезпечення економічної стійкості

Рівні	Фактори впливу на активізацію інноваційної складової економічної стійкості	Проблеми, що перешкоджають активізації інноваційної складової економічної стійкості
Макроекономічні	Органи державної влади	Недостатність системного управління інноваційною діяльністю самою державою
	Законодавчі документи	Чинна законодавча база науково-технологічного та інноваційного розвитку, незважаючи на значні зусилля, витрачені на її розробку, не відповідає сучасним вимогам і практично не впливає на темпи такого розвитку, правове регулювання інноваційної діяльності в Україні носить громіздкий, суперечливий і взаємодоповнюючий характер у різних нормативно-правових актах, тому вимагає уніфікації та гармонізації з нормами європейського законодавства.
Мікроекономічні	Споживачі	Недостатнє інформування споживачів про продукти інноваційної діяльності. Існування невизначеного попиту на інноваційні товари чи послуги.
	Ресурси	Наявність застарілого та фізично зношеного обладнання. Досить малий (не перевищує 1-1.5% за рік) коефіцієнт оновлення.
	Працівники	Тенденція до значного зменшення кількості наукового трудового потенціалу. Що займаються інноваціями. Погіршення вікової структури дослідників з кожним роком. Зростання еміграції фахівців у сфері інновацій.

ючи фактори, так перешкоджаючі проблеми як на макро та мікро рівнях [4].

Аналіз літературних джерел дає можливість розрізнити рівні впливу інноваційної складової забезпечення економічної стійкості підприємств:

1) корпоративний рівень, на якому розробляються загальні засади інноваційної стратегії підприємства, яка узгоджується з іншими – маркетинговою, фінансовою, технологічною, кадровою;

2) бізнес – рівень, який передбачає розробку інноваційних заходів для кожного з бізнес – проектів в межах загальної інноваційної стратегії та охоплює окремий ринок або окрему групу товарів;

3) товарний рівень, в межах якого розробляються товарні інноваційні стратегії в межах окремих бізнес – проектів з просування кожної з товарних інновацій.

Традиційні фактори впливу на формування інноваційного підгрунття економічної стійкості підприємства можливо представити схемою рисунку 1.

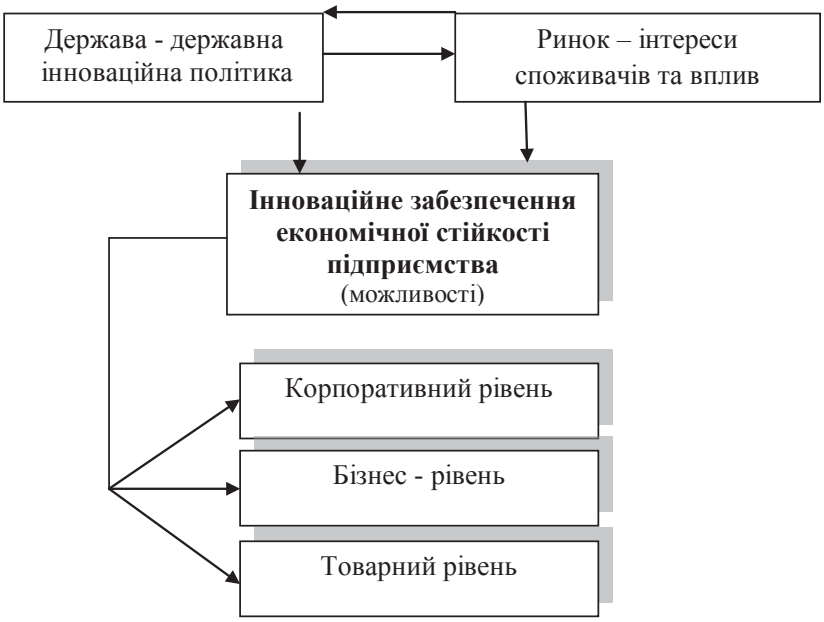


Рис. 1. Можливості інноваційного забезпечення економічної стійкості підприємства

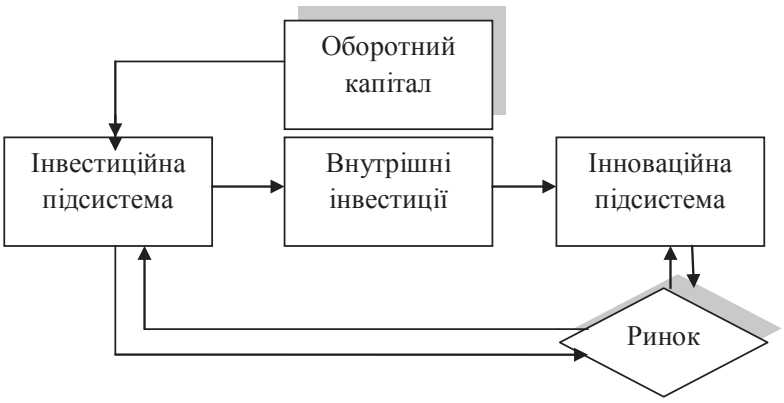


Рис. 2. Схема взаємозв'язку інвестиційно-інноваційної функції

Важливим складовим елементом ресурсного потенціалу господарюючого суб'єкта є його матеріальні ресурси [5].

Інноваційна направленість в русло ресурсозбереження та енергозбереження значно знизять витрати підприємства та підсилять його конкурентоспроможність.

Сценарний підхід до управління інноваційною складовою економічної стійкості є інструментом визначення чинників, які характеризують ситуацію і тенденції розвитку інноваційного впровадження, а також визначення альтернативних варіантів динаміки їх зміни. Тому постає актуальною задача формулювання ефективного інструментарію, що допоможе поліпшити успішну результативність за допомогою використання методів врахування узгодженості всіх вимог. Науковці пропонують застосовувати метод визначення узгодженості експертних оцінок в роботі, введення градації ентропійних коефіцієнтів для різних розподілів ймовірностей [6].

В руслі забезпечення державної підтримки інноваційної складової економічної безпеки Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» визначає, що бюджетні витрати на наукові дослідження та розробки мають становити не менше ніж 1,7% ВВП. Але реальність свідчить інше, загальні витрати на наукову та науково-технічну діяльність (за рахунок усіх джерел) в Україні за останні 15 років були значно нижчими та не перевищували 1,3% ВВП.

Статистичні дані свідчать про стабільне зменшення частини бюджетного фінансування з урахуванням рівня інфляції на наукові розробки в Україні (табл. 3, табл.4) [2]. Характерна риса української економіки – це переважання самофінансування підприємствами інноваційної діяльності. Після 2007 р. частка фінансування інновацій за рахунок власних коштів значно скоротилась на тлі постійного збільшення частки іноземних та інших джерел фінансування. Частка державного фінансування залишалась стабільно низькою. Кризові явища 2011-2012 років негативно віддзеркалились на потік іноземних інвестицій – відбулося стрімке падіння цього показника.

Інноваційно-інвестиційній інфраструктура, як і любе виробництво, потребує для реалізації інноваційного проекту оборотного

Таблиця 3

, % Роки	У тому числі за рахунок коштів			
	власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	0.82	0.005	0.08	0.13
2001	0.81	0.03	0.03	0.10
2002	0.95	0.02	0.12	0.25
2003	0.80	0.03	0.05	0.26
2004	1.01	0.02	0.03	0.25
2005	1.19	0.01	0.04	0.12
2006	0.96	0.02	0.03	0.12
2007	1.11	0.02	0.04	0.33
2008	0.77	0.04	0.01	0.45
2009	0.57	0.01	0.17	0.12
2010	0.44	0.01	0.22	0.07
2011	0.58	0.01	0.00	0.05
2012	0.52	0.02	0.07	0.21
2013	0.48	0.002	0.09	0.09
2014	0.42	0.02	0.01	0.04
2015	0.40	0.02	0.01	0.04

Таблиця 4

Індекси обсягу наукових та науково – технічних робіт за джерелами (% до попереднього року)

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Загальний обсяг	0.991	0.961	0.999	1.013	0.952	1.244
держбюджету	0.993	0.945	1.113	0.965	0.870	1.100
Замовників України	0.912	1.056	0.971	0.904	0.946	1.198
Замовників іноземних держав	1.145	0.959	0.744	1.128	0.885	1.142
Власних коштів	11.205	0.853	1.212	1.273	1.344	1.636
Інших коштів	0.657	0.765	1.627	0.921	0.899	1.958

капіталу. Відбувається об'єднання для реалізації інновацій інноваційної та інвестиційної функцій (рис.2).

Зацікавленність учасників інноваційно – інвестиційного циклу орієнтована на кінцевий результат – забезпечення економічної стійкості та конкурентспроможності.

Висновки з проведеного дослідження. В економіці України, яка реформується, надзвичайно важливе значення має формування й проведення інноваційної політики, що забезпечуватиме такі структурні перетворення народного господарства країни, які дозволять їй випускати конкурентоспроможну продукцію світового рівня. Каталізатором структурних змін є інноваційна сфера, спрямована на заміну застарілих технологій більш прогресивними. Без інноваційного піднесення, відновлення основного капіталу неможливий вихід з економічної кризи. Це підтверджується досвідом промислово розвинутих країн, економічне зростання яких на 90% забезпечується за рахунок упровадження в промисловість нових знань і технологій.

В представленій роботі визначено:

1. Ринкові умови господарювання потребують формування конкурентних переваг як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства. Тому активізація інноваційно – інвестиційної політики, дослідження механізмів фінансування, планування та управління інноваційними процесами, в тому числі і на державному рівні, є важливим сучасним завданням.

2. Зміцнення конкурентних позицій підприємств неможливо без виробничо – технічного переозброєння або диверсифікації діяльності. Цей процес потребує реалізації інноваційно – інвестиційних проектів з їх детальним обґрунтуванням, експертизою, узгодженням робіт у просторі та часі, що вимагає контролювання та координування.

3. Базисом для сталого розвитку підприємництва повинно стати: інновації та технології; співпраця між подібними компаніями з метою розширення використання новітніх інновацій, що сприяють побудові сталого бізнесу.

4. Аналіз літературних джерел дає можливість розрізнити рівні впливу інноваційної складової забезпечення економічної стійкості підприємств.

5. Визначено традиційні фактори впливу на формування інноваційного підгрунтя економічної стійкості підприємства та можливості інноваційного забезпечення економічної стійкості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фецович Т. Аналіз формування інноваційної стратегії розвитку підприємства / Т. Фецович // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє.-2010.-314-15. С.296 -303.

2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Пономаренко Т.В. Оцінка та формування економічної стійкості підприємства: монографія / Т.В. Пономаренко. – Кривий Ріг : Вид. центр ДВНЗ "КНУ", 2016. – 325 с.

4. Чернобай Л. Інноваційна діяльність підприємств: сутнісна характеристика та проблеми її активізування / Л. Чернобай, С. Стоцько // Демократичне врядування.- 2012.- №10.-С.27-34.

5. Пономаренко Т. Внутрішньогосподарський контроль збереження і використання матеріальних ресурсів / Л. Ходаківська, Т. Пономаренко // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – Вип. 19(2). – С. 229-236. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Un_msm_2014_19(2)__30.

6. Пономаренко Т. В. Стратегічний аналіз сценаріїв змісту інноваційних проектів з врахуванням узгодженості експертних оцінок варіантів розвитку / Т. В. Пономаренко // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2011. – № 1(6). – С. 48-50. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejpte_2011_1(6)__19.

7. Худолій, В.Ю., Пономаренко Т.В., Кадол Л.В. Засади державної інноваційної політики / В.Ю. Худолій, Т. В. Пономаренко, Л.В. Кадол Л.В. // «Економіка та суспільство».-2016. Вип.2, -С.232-236.

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА
THE MODERN CONCEPT OF ENTERPRISE CORPORATE CULTURE

УДК 658:336

Білоусова С.В.
д. е. н., професор
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»
Фокіна-Мезенцева К.В.
к. е. н., докторант
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

Дана стаття присвячена формуванню сучасної концепції корпоративної культури в аспекті управління економікою підприємства. Розглянуто структурні елементи корпоративної культури. Здійснене дослідження корпоративної культури в аспекті забезпечення відповідності внутрішнього середовища підприємства його стратегічним цілям та підвищенню ефективності функціонування компанії.
Ключові слова: *корпоративна культура; елемент управління підприємством; формальний підхід; кількісний підхід; стратегічне планування; корпоративні цілі; модель діяльності підприємства; когнітивно-економічні елементи.*

Данная статья посвящена формированию современной концепции корпоративной культуры в аспекте управления экономикой предприятия. Рассмотрены структурные элементы корпоративной культуры. Осуществлено исследование корпоративной культуры в аспекте обеспечения соответствия внутренней среды предприятия его стратегическим целям и повышению эффективности функционирования компании.
Ключевые слова: *корпоративная культура; элемент управления предприятием; формальный подход; количественный подход; стратегическое планирование; корпоративные цели; модель деятельности предприятия; когнитивно-экономические элементы.*

This article is devoted to the formation of the modern concept of corporate culture in the aspect of economic management of the enterprise. The structural elements of corporate culture are considered. The study of corporate culture in the aspect of ensuring compliance of the internal environment of the enterprise with its strategic goals and improving the efficiency of the company.
Key words: *corporate culture; control of the enterprise; formal approach; quantitative approach; strategic planning; corporate objectives; a model of the enterprise activity; cognitive-economic elements.*

Постановка проблеми. Починаючи з середини 90-х рр. минулого сторіччя більшість українських підприємств виявилася в умовах необхідності зміни методів і способів господарювання відповідно до вимог перехідного періоду до ринкової економіки. Однак ті компанії, які успішно впоралися з цим завданням, в даний час знову стикаються з впливом великомасштабних змін, викликаних процесами, що відбуваються у світовій економіці: йде активне формування нових економічних умов, для яких характерне посилення глобалізації і збільшення швидкості економічної інтеграції, регіоналізація економіки, відзначається розширення свободи економічних дій господарюючих суб'єктів, скорочення обмежень на економічну діяльність, підвищення уваги до антимонопольних аспектів, спостерігається лібералізація підприємництва і торгівлі. Крім того, внаслідок широкомасштабної інформатизації та інтелектуалізації практично всіх видів людської діяльності сучасна економіка починає набувати риси економіки, заснованої на знаннях, або так званої «нової економіки», заснованої на досягненнях інформаційно-технологічного прогресу. При цьому однією з найважливіших змін економічних умов можна вважати значне збільшення швидкості трансформації зовнішнього середовища. В силу того, що будь-яке підприємство є складною відкритою системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем, воно повинно володіти високою адаптивністю і постійно підлаштовуватися під зміни у зовнішньому середовищі. Також для повноцінного функціонування організації в мінливих зовнішніх умовах необхідна правильна постановка стратегічних цілей компанії, досягнення яких буде актуальним і своєчасним. В свою чергу для досягнення коректно поставлених цілей стає важливим формування оптимального внутрішнього середовища підприємства. Великий потенціал у вирішенні даного завдання прихований в корпоративній культурі, що представляє найважливіший компонент внутрішнього середовища. Корпоративна культура покликана забезпечувати відповідність внутрішнього середовища компанії її стратегічним цілям, сприяючи тим самим підвищенню ефективності функціонування підприємства. Усе вищезазначене і зумовило актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративну культуру як економічне поняття та важливий чинник управління персоналом у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені та науковці, як: Т. Алпєєва, Б. Гаєвський, Ю. Давидов, Ю. Красовський, Ю. Палеха, С. Рей, О. Грішнова, І. Мажура, Т. Кицак, І. Петрова, М. Коул та ін.

Постановка завдання. Метою статті є розробка сучасної концепції корпоративної культури підприємства. У відповідності з цією метою автор ставить перед собою наступні завдання: визначити характер впливу організаційної та корпоративної культури на функціонування і розвиток підприємства; виділити і позначити основні характеристики корпоративної культури як вищої стадії розвитку організаційної культури підприємства, розкрити властиві їй цінності, структуру; дослідити резерви підвищення адаптивних можливостей підприємства до зовнішнього середовища шляхом формування корпоративної культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття корпоративної культури як важливого елемента управління підприємством почало отримувати поширення на початку 1980-х років, і пов'язане з публікацією чотирьох робіт американських і японських вчених:

- Оучі [3]: «Відповідь американського бізнесу на японський виклик»;
- Паскль і Атос [4]: «Мистецтво японського менеджменту: адаптація для американських керівників»;
- Діел і Кеннеді [4]: «Корпоративна культура: Правила і ритуали корпоративного життя»;
- Пітері і Уотерман [6]: «У пошуках досконалості: уроки американських компаній».

У перших двох роботах аргументується, що японський бізнес своїм успіхом зобов'язаний японській корпоративній культурі. Крім того, всі автори зійшлися на думці, що корпоративна культура є одним з головних чинників успіху підприємства. Причому цей фактор піддається управлінню і, отже, може давати компанії додаткові конкурентні переваги. Це стало засобом, який допоміг керівникам американських корпорацій пережити зростання конкуренції з боку Японії.

Концепція корпоративної культури аналогічно була сприйнята практиками і науковцями, які спостерігали домінування формального і кількісного підходу до вивчення організації. Зміщення акцентів у бік корпоративної культури призвело до зниження ролі функціональних та технічних аспектів управління (достатньо просто вимірних і піддаючихся аналізу), і зростання значення міжособистісних і символічних аспектів керівництва, що потребують глибокого якісного вивчення організації як системи. Це спричинило появу великої кількості літератури за типами корпоративної культури та лідерства, які, як ставало очевидно, перетворювалися на необхідний фактор успіху. Зокрема, була виділена корпоративна культура, що базується на навчанні персоналу, на інноваціях, на змінах; має в основі командний або проектний підходи і т. д. [5, 7]. В останні роки з'являються корпоративні культури, які сприяють креативності, об'єднанню, партнерству; заохочують управління знаннями, соціальну відповідальність, мораль і різноманітність [3, 4].

До кінця 1990-х років корпоративна культура зайняла гідне місце в теорії і практиці організаційної ефективності, що підтверджується наявністю у літературному обігу понад 2500 одиниць літератури [1], присвяченій питанням корпоративної культури.

Незважаючи на те, що початок популяризації корпоративної культури припадає на 1980-ті роки, можна простежити і більш ранні передумови звернення до поняття корпоративної культури, які сягають своїм корінням до 40-х років минулого століття. Теоретики поведінкової школи управління вже тоді розглядали неформальні, нематеріальні, міжособистісні та моральні аспекти взаємовідносин як важливіші, ніж формалізм, матеріальні фактори та інструментальний контроль, що пропагувалися прихильниками раціоналізму. А прихильники теорії людських відносин спиралися навіть на більш ранні роботи соціологів і антропологів по культурі групових взаємин [4].

Як наслідок, корпоративна культура все менш часто сприймається як кількісно вимірні частина науки і стає суто якісною. Після отримання права на існування і по мірі розвитку вчення про корпоративну культуру, акценти знову зміщуються назад на більш менш вимірні показники, такі як ставлення працівників і умови організації (рівень залученості, ступінь делегування, субординація, ступінь координації в підрозділах тощо). Цей підхід став першим вивченням організаційного клімату і впевнено тримався з 1960 по 1970-і рр. [3].

Після цього новий інтерес до корпоративної культури спалахнув наприкінці 70-хх років, що ознаменувався появою вищезазначених чотирьох наукових робіт, які стверджували, що для розуміння критичної, та невідчутної сторони корпоративної життя необхідно доскональне вивчення людського фактору. Також отримали підвищену увагу дослідження впливу корпоративної культури на ефективність роботи організації і дослідження в галузі створення та підтримки корпоративної культури.

Основна особливість підходу до корпоративної культури в даний час розглядає корпоративну культуру в меншій мірі як сутність, що органічно з'являється і більшою мірою як актив, яким можна керувати, і створювати за рахунок цього конкурентну перевагу.

Термін корпоративної культури досі не має єдиного загальноприйнятого визначення, і як і раніше існує безліч підходів до поняття корпоративної культури. Один з провідних ідеологів корпоративної культури Шейн [1] виділив ряд елементів, які практично завжди асоціюються з корпоративною культурою:

- поведінкові аспекти в спілкуванні людей: мова, звичаї і традиції, ритуали;
- колективні норми: негласні стандарти і цінності, прийняті в організації;
- офіційні правила: публічно заявлені принципи і цінності, яким організація намагається слідувати;
- формальна філософія: різноманітні ідеологічні та політичні принципи, що регулюють діяльність організації;
- правила гри: негласні правила роботи організації;
- клімат: відчуття, що передається в організації за допомогою зовнішньої обстановки і форм взаємодії співробітників;

• усталені навички: демонстрація певних навичок при виконанні завдання;

• образ думок: поділюваний співробітниками компанії образ думок, що визначає сприйняття, думки і мову організації;

• загальне розуміння: виникає при спілкуванні членів організації один з одним;

• метафори та інтегровані символи: ідеї, почуття і образи, за допомогою яких організація сама себе характеризує.

Всі перераховані вище елементи так чи інакше пов'язані з корпоративною культурою, і не один з них не є корпоративною культурою в повному сенсі цього слова. Корпоративна культура має на увазі певний рівень стабільності, тобто щось, що розділяється всіма співробітниками, глибоко опрацьовано і досить стабільно. Стабільність також є функцією об'єднання різних елементів в одну загальну парадигму. Саме цю стабільність Шейн і вважав сутністю корпоративної культури, яку він визначив як сукупність основних положень, вироблених по мірі вирішення організацією проблем зовнішньої адаптації і внутрішньої інтеграції, що розділяються усіма учасниками організації, і достатньо опрацьовані, щоб давати їх в якості прикладу поведінки, образу думок і почуттів для вирішення згаданих проблем новим учасникам організації [1].

Багато вчених солідарні з підходом Шейна. Петері і Уотерман [2], наприклад, працювали над важливістю організаційних цінностей, а Петтігрю [3] вивчав вірування і норми поведінки. Крім того, існує думка, що корпоративна культура формується безперервно за допомогою символів [3], за допомогою управління [5], за допомогою дій лідерів компанії [3] а також за допомогою стратегічних планів організації [5].

З урахуванням сказаного, автор вважає за потрібне уточнити, що вищезгадані елементи: управління, символи, стратегія компанії, є засобами вивчення динаміки корпоративної культури і не суперечать моделі Шейна. Необхідно додати, що однією з істотних позицій корпоративної культури є також основна причина існування організації – стратегічна мета.

Десфанде і Вебстер [3] визначили корпоративну культуру як набір поділюваних цінностей і вірувань, що допомагає працівникам зрозуміти роботу підприємства і тим самим забезпечити їх нормами поведінки в організації. Шнейдер і Рептч [7] описали корпоративну культуру як «чому речі відбуваються так, як відбуваються», а до організаційного клімату підійшли з позиції того, «що діється навколо». Корпоративну культуру як цінності, припущення та інтерпретації членів організації бачив Хальс [6]. Якщо потрібно описати корпоративну культуру підприємства, необхідно об'єднати всі фактори в групи організаційних і психологічних факторів, вважали Камерон і Фримен [6].

«Люди в організації, як і в реальному житті, вигадують схеми, які допомагають їм зрозуміти, що відбувається в даний час, як це вийшло і як повинно бути. Такі схеми і формують сутність культури» [3, с. 21]. Саме такі погляди і цінності, що розділяються співробітниками, в науковій літературі називаються корпоративною культурою [4].

Таким чином, автор вважає за можливе визначити корпоративну культуру наступним чином:

Корпоративна культура – це адаптивна система відносно стійких адміністративних, економічних, соціальних і когнітивно-психологічних елементів, вироблених раціональним шляхом або несвідомо, як формалізованих, так і не формалізованих, що приймається більшістю співробітників підприємства і використовується для підвищення ефективності його діяльності.

Під адаптивністю системи розуміється можливість корпоративної культури трансформуватися в разі істотних для організації змін зовнішнього середовища.

До когнітивно-психологічних елементів корпоративної культури віднесемо все те, що відбувається на рівні сприйняття: погляди, переконання співробітників підприємства, їх образ думок, особливості поведінки.

Під адміністративними елементами будемо розуміти такі елементи, які офіційно визначаються на підприємстві і не пов'язані безпосередньо з економічним процесом: корпоративна символіка, корпоративні заходи, регламенти, політики, кодекси. Місія, стратегічні цілі, система винагороди, система керівництва являють собою важливі економічні характеристики, що визначаються керівництвом підприємства, і віднесені в групу економічних елементів.

В останню групу елементів, включені корпоративний клімат, негласні стандарти і правила та інші елементи, тобто елементи корпоративної культури, які формуються «знизу» і мають певний матеріальний вираз. Таким чином, всі елементи корпоративної культури можна розділити на три групи: невідчутні формовані «знизу», відчутні формовані «знизу» і відчутні формовані «зверху». Далі корпоративну культуру будемо розуміти згідно з наведеним визначенням.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з усіх вищезгаданих визначень, можна зробити наступні висновки:

• корпоративна культура формується або несвідомо, або процес формування ініціює керівництво;

• корпоративна культура повинна відповідати стратегічним потребам підприємства;

• корпоративна культура може і повинна змінюватися з плином часу;

• корпоративна культура повинна сприяти підвищенню ефективності функціонування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аніщенко В. О. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3. С. 64-71.

2. Артеменко М.Г. Корпоративна культура: мотиви управлінської діяльності. Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2010. № 917. С. 91-99.

3. Бала О.І., Мукан О.В., Бала Р.Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. Київ, 2010. 323 с.

4. Іваницька Н.Б. Концепції мотивування персоналу до формування корпоративної культури на машинобудівному підприємстві. Харків, 2010. 301 с.

5. Лопухова К.О. Вплив корпоративної культури на соціальні процеси підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 31. С. 216-219.

6. Семикіна А. Корпоративна культура та її роль у розвитку трудового потенціалу. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2010. №15. С. 23-36

7. Смоленюк П. С. Корпоративна культура як основа розвитку організації. Наука й економіка. 2010. № 1. С.123-128.

8. Чернишова Т. О., Немченко Т. А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. №17. С. 45-68.

БІМОДАЛЬНА ІТ-МОДЕЛЬ ОНЛАЙН-БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

BIMODAL IT MODEL OF ONLINE BUSINESS IN DIGITAL TRANSFORMATION

УДК 658.6:004.738.5(339.13)

Худолей В.Ю.
д.е.н., професор, ректор
Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая
Наторіна А.О.
к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Обґрунтовано необхідність та важливість імплементації бімодальної ІТ-моделі для ефективного ведення та прогресивного розвитку онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації. Інтерпретовано особливості і специфіку синхронних режимів бімодальної ІТ-моделі онлайн-бізнесу та їх роль при прийнятті управлінських рішень, а також для вчасного досягнення запланованих метрик. Запропоновано системне забезпечення синхронних режимів бімодальної ІТ-моделі, що дозволяють підтримувати технологічний стан онлайн-бізнесу та створюють сприятливий бекграунд для реалізації інноваційних проектів на базі чіткого розподілу ресурсів з огляду на їх специфіку і пріоритетність. Сформульовано дескриптори синхронних режимів бімодальної ІТ-моделі онлайн-бізнесу, детерміновано їх переваги та недоліки у контексті реалізації стратегічних і тактичних завдань в умовах цифрової трансформації.

Ключові слова: *онлайн-бізнес, цифрова трансформація, інновації, бімодальна ІТ-модель онлайн-бізнесу, синхронні режими бімодальної ІТ-моделі, дексриптори, системне забезпечення.*

Обосновано необходимость и важность имплементации бимодальной ИТ-модели для эффективного ведения и прогрессивного развития онлайн-бизнеса в условиях цифровой трансформации. Интерпретировано особенности и специфику синхронных режимов бимодальной ИТ-модели онлайн-бизнеса и их роль при принятии управленческих решений, а также для своевременного достижения запланированных метрик. Предложено системное обеспечение синхронных режимов бимодальной ИТ-модели, которые позволяют поддерживать технологическое состояние онлайн-бизнеса и создают благоприятный бэкграунд для реализации инновационных проектов на базе четкого распределения ресурсов с учетом их специфики и приоритетности. Сформулировано дескрипторы синхронных режимов бимодальной ИТ-модели онлайн-бизнеса, детерминировано их преимущества и недостатки в контексте реализации стратегических и тактических задач в условиях цифровой трансформации.

Ключевые слова: *онлайн-бизнес, цифровая трансформация, инновации, бимодальная ИТ-модель, синхронные режимы бимодальной ИТ-модели онлайн-бизнеса, дексрипторы, системное обеспечение.*

The necessity and importance of the bimodal IT model implementation for the effective management and progressive development of online business in the context of digital transformation are justified. It is interpreted the features and specifics of the synchronous modes of the online business bimodal IT model and their role in making management decisions, as well as for the timely achievement of the planned metrics. The system support of the synchronous modes of the bimodal IT model is proposed. It allows maintaining the technological state of online business and creating a favorable background for the innovative projects implementation based on a clear resources allocation, taking into account their specificity and priority. The descriptors of the synchronous modes of the online business bimodal IT model are formulated. Its advantages and disadvantages in the context of the implementation of strategic and tactical tasks in digital transformation are determined.

Key words: *online business, digital transformation, innovation, bimodal IT model, synchronous modes of the online business bimodal IT model, descriptors, system support.*

Постановка проблеми. В умовах цифрової трансформації, перманентне впровадження інноваційних проектів та просування нових аплікацій на ринок швидше, ніж у конкурентів, є пріоритетним стратегічним завданнями онлайн-бізнесу. Зазначене підкреслює важливість і доцільність залучення фахівців ІТ-департаментів / відділів до процесу генерування та розробки інноваційних рішень у рамках ефективної реалізації стратегії ведення онлайн-бізнесу, а також надання їм більш широкого спектру можливостей. Тому назрілим питанням сьогодення для онлайн-бізнесу є впровадження ІТ-моделі, що здатна забезпечити успішну систематичну імплементацію інновацій, та сприятиме його прогресивному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти впровадження ІТ-моделей та їх вплив на ведення бізнесу розкриті вченими й аналітиками, серед яких: Дж. Андревськи [5], О. Боссерт [2], К. Іп [2], Н. Карр [4], Дж. Лаартз [2], Т. Равічандран [5], Л. Чі [5]. Концептуальні засади та імперативи бімодальної ІТ-моделі обґрунтовано та розроблено провідною світовою дослідницькою і консалтинговою компанією у сфері ІТ – Gartner [6-7]. Сутність та прикладний характер бімодальної ІТ-моделі бізнесу розглянуто науковцями та фахівцями сфери ІТ, у тому числі відомих міжнародних компаній, серед яких: С. Вайт [12], Р. Ваттікуті [1], П. Дрюс [9], М. Кампелл [3], І. Новіков [13], Б. Хорлах [9], І. Ширмер [9]. Суперечливість точок зору щодо впровадження бімодальної ІТ-моделі бізнесу і відсутність чітких дескрипторів та директив для її впровадження у рамках ведення онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації обумовлюють актуальність проведення дослідження за обраною тематикою.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні та інтерпретації імперативів впровадження бімодальної ІТ-моделі онлайн-

бізнесу у контексті форсування його прогресивного розвитку в умовах цифрової трансформації, а також розробці системного забезпечення цієї моделі, що створить сприятливий бекграунд для реалізації інноваційних проектів й аплікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ведення та прогресивний розвиток онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації передбачає не лише оптимізацію бізнес-процесів на базі ІКТ, але й включає безперервний процес генерування нових ідей та створення інноваційних проєктів, що здатні задовольнити гетерогенні потреби онлайн-покупців в інформаційно-насиченому просторі.

Так, згідно Gartner [6], бімодальна ІТ-модель – це спосіб реалізації двох окремих, логічно пов'язаних режимів розробки певних проектів та ІС. Режим 1 є традиційним, точним і послідовним, він фокусується на забезпеченні стабільності та безпеки. Режим 2 є дослідницьким та нелінійним з акцентуванням уваги на забезпеченні гнучкості. Таким чином, модель дозволяє розмежувати традиційну команду і гнучку ІТ-команди.

З огляду на зазначене, використання бімодальної ІТ-моделі у рамках ведення онлайн-бізнесу передбачатиме залучення до генерування ідей фахівців різних структурних підрозділів, а також бізнес-партнерів та сприятиме розробці і трансформації ціннісних ринкових пропозицій, дозволить покращити досвід онлайн-покупців, виявити та усунути ринкові бар'єри з огляду на агресивну поведінку пріоритетних конкурентів. При цьому, синхронне функціонування традиційного і дослідницького режимів створить середовище, при якому онлайн-бізнес буде спроможен оптимізувати процеси прийняття управлінських рішень, отримати якісні результати та вчасно досягнути запланованих метрик.

Отже, бімодальна ІТ-модель є запорукою життєздатності та прогресивного розвитку онлайн-бізнесу в умовах інтенсифікації цифрових технологій, а існування двох різних синхронних режимів дозволяють онлайн-бізнесу швидко розробити й апробувати інноваційні ІТ-аплікації одночасно з реалізацією поточних проектів, у тому числі, з обслуговування онлайн-покупців, оперативної мінімізації витрат та стабілізації економічного стану у разі агресивної поведінки пріоритетних конкурентів на ринку.

Інноваційні технології, персонал та ресурси радикально впливають на ведення онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації, а також індикують його спроможність до прогресивного розвитку. Зокрема, використання таких технологій, як Big Data і програмного забезпечення, подібного до DevOps, для вирішення завдань, вже є традиційними невід'ємними складовими бізнесу. Проте використання традиційних методик та практик генерування і розробки інноваційних проектів більше не достатньо для розвитку онлайн-бізнесу у нестабільному середовищі з попитом, що швидко змінюється та коливається залежно від запитів, потреб й уподобань онлайн-покупців. Крім того, розробка інноваційних проектів онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації значно відрізняється від традиційної. У цьому контексті, практична значимість бімодальної ІТ-моделі полягає у виокремленні найбільш ціннісних проєктів для стабільного розвитку онлайн-бізнесу з огляду на наявні ресурси та поточну маркетингову стратегію.

Враховуючи вищезазначене, автором запропоновано розглядати два синхронні режими бімодальної ІТ-моделі онлайн-бізнесу у розрізі трьох систем забезпечення, що дозволяють підтримувати технологічний стан бізнесу, у процесі реалізації інноваційної діяльності (рис. 1).

Відповідно до рис. 1 якісний рівень кожного режиму бімодальної ІТ-моделі залежить від належного системного забезпечення і раціонального використання усіх його можливостей задля найкращого вирішення стратегічно важливих задач.

Так, система інновацій забезпечує прийняття раціональних інноваційно-технологічних рішень, що формують основу прогресивного розвитку онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації. Система конкурентної диференціації забезпечує діагностику, відбір та реалізацію найбільш фінансово-привабливих інноваційних проектів через призму задоволення потреб цільової аудиторії та сприяє трансформації бізнес-моделі онлайн-бізнесу та її фокусування на інноваціях, як ключовий чинник успіху конкурентоспроможності в Інтернет. Хмарне сховище даних дозволяє створити ізольоване середовище, де існує можливість зберігати великі масиви даних, що формуються у результаті певних бізнес-процесів, а також відслідковувати тенденції та динаміку операційних змін на базі

Рис. 1. Системне забезпечення бімодальної ІТ-моделі онлайн-бізнесу

опрацювання цих даних. Безпека і захист персоналізованих даних й конфіденційної інформації, у тому числі, про онлайн-покупців, повинні мати пріоритетне значення для онлайн-бізнесу під час переходу від захисту активів та інфраструктури онлайн-бізнесу до захисту інформаційних потоків, як в застарілих інформаційних системах, так й у хмарному середовищі.

Дескриптори двох синхронних режимів бімодальної ІТ-моделі онлайн-бізнесу:

Режим 1 – це розробка інноваційних проектів з підтримки та забезпечення ефективності і стабільності стандартних бізнес-процесів в онлайн-середовищі. Цей режим потребує залучення вузькоспеціалізованих ІТ-фахівців. Генерування і розробка проектів відбувається упродовж тривалого часового проміжку.

Режим 2 – це розробка інноваційних проектів, що допомагають виокремити та диференціювати різні напрями онлайн-бізнесу. Цей режим вимагає високого ступеня зацікавленості і залучення керівництва, а також своєчасне реагування на дії конкурентів у динамічному онлайн-середовищі, а саме – швидкої генерації бізнес-ідей, створення прототипу, зокрема, аплікації, та її тестування на ринку. Також режим 2 характеризується активним залученням ІТ-фахівців до підготовки бізнес-планів та складання загального бюджету.

На базі аналізу ґрунтовних праць науковців та фахівців відомих міжнародних компаній у сфері ІТ [1; 3; 6; 9-10; 12] обґрунтовано чотири складові режиму 2 бімодальної ІТ-моделі для онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації (рис. 2).

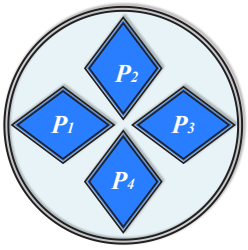


Рис. 2. Складові режиму 2 бімодальної ІТ-моделі онлайн-бізнесу

Примітки. P_1 – портфель інноваційних проектів; P_2 – кваліфікований персонал; P_3 – бізнес-процеси; P_4 – онлайн-платформа.

Відповідно до рис. 2 нижче подано інтерпретацію складових режиму 2.

1. Портфель інноваційних проектів. Є визначником якісних ініціатив онлайн-бізнесу та репрезентує швидкість і цінність прийняття ефективних управлінських рішень, що позитивно впливають на результати діяльності в Інтернет, та обумовлюють структурні організаційні зміни на різних ієрархічних рівнях. Наповнення портфелю інноваційних проектів є різним залежно від вмінь топ-менеджменту детально розробляти та дотримуватися дорожньої карти ведення онлайн-бізнесу, що, у першу чергу, націлена на ринкове масштабування. Портфель інноваційних проектів включає, у тому числі, інноваційні інтелектуальні аплікації, які є контекстними та проактивними. Менеджмент інновацій має принципове значення для режиму 2 з огляду на нестійкі варіативні запити, потреби й уподобання онлайн-покупців, а також неможливість точного предикування поведінки конкурентів в умовах цифрової трансформації, коли виведення на ринок нового ІТ-продукту потребує значних витрат і, разом з цим, не гарантує високу окупність й / або миттєве отримання прибутку.

2. Кваліфікований персонал. Експерти у сфері ІТ [1; 7; 12] відзначають, що впровадження бімодальної ІТ-моделі потребує довгострокових організаційно-культурних змін. При цьому онлайн-бізнес має створити однаково сприятливі безпечні умови для співпраці ІТ-фахівців двох різних режимів над інноваційними проектами. Найбільшою проблемою онлайн-бізнесу при впровадженні інновацій у процесі цифрової трансформації є розуміння необхідності та важливості змін з боку персоналу, а також підтримка топ-менеджментом нововведень на всіх ієрархічних рівнях. Саме тому топ-менеджмент онлайн-бізнесу має вирішальне значення при прийнятті рішень щодо відбору ідей інноваційних проектів та створення поетапної програми їх реалізації. Також не менш важливим є особа відповідальна за виконання програми реалізації інноваційних проектів і залучення у цей процес ІТ-фахівців з різними компетентностями, а також налагодження їх злагодженої синхронної роботи завдяки створенню декількох невеликих, багатофункціональних команд. Оскільки попит на інноваційні проекти є непередбачуваним, то важливу роль відіграє впровадження стратегії HR-менеджменту, спрямовану на перманентний пошук компетентнісного персоналу, який здатен виконати певний проект відповідно до встановлених вимог, а також працювати у режимі мультизадачності та прагне навчатися і підвищувати рівень власних знань, вмінь та навичок у рамках форсування прогресивного розвитку онлайн-бізнеса.

3. Бізнес-процеси. Розробка та постійне удосконалення бізнес-процесів для миттєвого ітеративного тестування, і перегляду інноваційних проектів, зокрема, завдяки зосередженню уваги на відгуках користувачів і їх всебічному аналізу. Конвергенція операційних бізнес-процесів, де задіяні ІТ-фахівці, фахівці інформаційно-технологічного обслуговування та генератори ідей інноваційних проектів з різних департаментів / відділів. Участь ключових стейкхолдерів має вирішальне значення під час налаштування бізнес-процесів онлайн-бізнесу відповідно до бімодальної ІТ-моделі та потребує розроблення відповідної стратегії.

4. Онлайн-платформа. Інтеграція онлайн-платформи з існуючим бізнес-ландшафтом на базі застосування найкращих передових практик та сервісів. з метою досягнення оптимальних результатів та забезпечення ІТ-безпеки. Вибір платформи є критично важливим для онлайн-бізнесу. Платформа впливає на спроможність якісної реалізації інноваційних проектів та / або аплікацій, а також дозволяє мінімізувати витрати і час виходу прототипу на ринок, полегшити його претестуванння.

Окремо слід відзначити принципове значення у процесі успішного ведення онлайн-бізнесу коректного налагодження зв'язків між синхронними режимами 1 і 2, а також систематичний моніторинг результатів їх застосування на практиці. Також, індикатори та оцінки успішності інноваційних проектів онлайн-бізнесу у режимі 2 суттєво відрізнятимуться від режиму 1, зокрема окрім прибутковості, вони будуть враховувати стратегічні можливості, конкурентну диференціацію та кардинальність інновацій. Дослідження та наліз практичного досвіду провідних компаній [1-4; 8; 10-13] дозволив ідентифікувати переваги синхронних режимів бімодальної ІТ-моделі онлайн-бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги синхронних режимів бімодальної ІТ-моделі онлайн-бізнесу

№	Перевага	Сутність
1	Швидкість	Швидка реалізація інноваційних проектів на базі використання ІТ та новітніх технологій з урахуванням вимог онлайн-покупців в умовах цифрової трансформації
2	Гнучкість	Продукування інноваційних рішень та розроблення проектів, шо вирішують типові й / або унікальні проблеми онлайн-покупців відповідно до сучасних трендів. Така гнучкість зменшує ймовірність ризиків щодо негативного сприйняття онлайн-покупцями інновацій у турбулентному маркетинговому середовищі
3	Клієнтоцентричність	Налаштування бізнес-процесів, що максимально враховують запити, потреби й уподобання онлайн-покупців та створюють сприятливе підґрунтя для постійного нарощування лояльної цільової аудиторії

У ході дослідження, систематизації та узагальнення джерел [1-7; 4-10] сформульовано основні недоліки бімодальної ІТ-моделі для онлайн-бізнесу, інтерпретацію яких наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Недоліки синхронних режимів бімодальної ІТ-моделі онлайн-бізнесу

№	Недолік	Сутність
1	Дискурсивність	Виокремлення двох режимів може зумовити несприятливий клімат між фахівцями у різних відділах, що будуть прагнути отримати якомога більше ресурсів, влади та впливу на реалізацію власного інноваційного ІТ-проекту
2	Ізольованість	Розмежування двох режимів не має виключати їх взаємозалежність. Наприклад, розроблення інноваційного, прикладного і / або програмного рішення є головною метою режиму 2, що спирається на добре налагоджені застарілі інформаційні системи, які властиві режиму 1
3	Несприйняття	Необґрунтований поділ на режими провокує появу нерозуміння з боку персоналу щодо доцільності та ефективності виконання певних ролей і процесів. Це може викликати опір з боку ІТ-фахівців певним змінам, які, з їх точки зору, не мають сенсу
4	Невизначеність результату	Наявність двох режимів не є гарантією розроблення інноваційних проектів. Крім того, успішність реалізації цих проектів прямо-пропорційно залежить від вмінь, навичок та інструментів, що застосовуються ІТ-фахівцями різних відділів / департаментів

Згідно даних табл. 1-2 можна стверджувати, що два синхронні режими дозволяють онлайн-бізнесу краще пристосовуватися до турбулентного зовнішнього середовища та полегшує етапи здійснення цифрового перетворення.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, отримані результати дослідження свідчать, що успішна цифрова трансформація онлайн-бізнесу потребує впровадження бімодальної ІТ-моделі, що здатна удосконалити застарілі бізнес-процеси та створити інноваційно-сприятливий фон для його прогресивного розвитку, балансуючи швидке претестування і вихід на ринок інноваційних продуктів й аплікацій, у тому числі, шляхом застосування ітеративного підходу з інтеграцією ІТ і сторонніх рішень / послуг. Перехід на бімодальну ІТ-модель не є консервативним шляхом онлайн-бізнесу до

впровадження гнучких методів та підходів у контексті реалізації інноваційної діяльності, проте він здатен оптимізувати бізнес-процеси та ліквідувати збої у роботі через дублювання певних функцій різними IT-фахівцями. А існування двох відмінних синхронних режимів бімодальної IT-моделі у розрізі трьох систем забезпечення, що дозволяють підтримувати технологічний стан бізнесу, на практиці створить сприятливий бекграунд для реалізації інноваційної діяльності й інших ініціатив онлайн-бізнесу на базі чіткого розподілу трудових та інших ресурсів під час виконання короткострокових і / або довгострокових стратегічно важливих інноваційних проектів з огляду на їх специфіку та пріоритетність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Altimetrik (2015). Achieving Enterprise Agility through Bimodal Transformation. *Gartner,* vol. 1, 17 p. Available at: https://www.gartner.com/imagesrv/media-products/pdf/ALTIMETRIK/Altimetrik-1-354WZ5A.pdf

2. Bossert, O., Ip, C., & Laartz, J. (2014). A two-speed IT architecture for the digital enterprise. *McKinsey*. Available at: https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/a-two-speed-it-architecture-for-the-digital-enterprise

3. Campbell, M. A. (2016). Saying goodbye to bimodal IT. CIO *Insight*. Available at: https://www.cioinsight.com/it-management/innovation/saying-goodbye-to-bimodal-it.html

4. Carr, N. G. (2003). IT doesn't matter. *Harvard Business Review,* vol. 81, pp. 41-49.

5. Chi, L., Ravichandran, T., & Andrevski, G. (2010). Information technology, network structure, and competitive action. *Information Systems Research*, vol. 21, pp. 543-570.

6. Gartner (2016). Bimodal. *Gartner IT Glossary*. Available at: https://www.gartner.com/it-glossary/bimodal

7. Gartner (2016). Insights. Available at: https://www.gartner.com/en

8. Goethals, F. G., Snoeck, M., Lemahieu, W., & Vandenbulcke, J. (2016). Management and enterprise architecture click: The FAD (E) E framework. *Information Systems Frontiers*, vol. 8, no. 2, pp. 67-79.

9. Horlach, B., Drews P., & Schirmer, I. (2016). Bimodal IT: Business-IT Alignment in the Age of Digital Transformation. *Proceedings of MKWI*, pp. 967-978. Available at: https://www.semanticscholar.org/paper/Bimodal-IT%3A-Business-IT-alignment-in-the-age-of-Horlach-Drews/57847e7461bd8497db94dbba435e0f82c298a43e

10. Orange Business Services (2016). Can bimodal IT help drive innovation in the digital world? Available at: https://www.orange-business.com/en/magazine/can-bimodal-it-help-drive-innovation-in-the-digital-world

11. Наторіна А. О. Моніторинг тенденцій та аналіз детермінант розвитку ритейлерів в Україні / А. О. Наторіна // Науковий журнал «Бізнес Інформ». – 2016. – № 11. – С. 413-418. – Режим доступу: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2016-11_0-pages-413_418.pdf

12. Вайт С. Стоит ли переходить на бимодальные ИТ? / С. Вайт // Директор информационной службы. – 2016 – № 6. – Режим доступа: https://www.osp.ru/cio/2016/06/13050132

13. Новиков И. Семь ошибок при переходе на бимодальную модель ИТ / И. Новиков / ИТ-менеджмент // itWeek. – 2016. – Режим доступа: https://www.itweek.ru/management/article/detail.php?ID=184732

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗМІНИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

PARADIGMATIC CHANGES IN ECONOMIC DEVELOPMENT AND STATE REGULATION OF THE ECONOMY

УДК 334.01:330.1

Малін О.Л.
к.ю.н., доцент
Одеський національний
політехнічний університет

У статті розглянуті методологічні підходи до регулювання розвитку державно-приватного партнерства, що спираються на нові теорії та народжують його нові моделі, є наслідком змін економічних відносин. Вони залежать від розуміння суті та тенденцій цих змін, трендів і перспектив розвитку, визначають нові економічні засади, методи (активізовування, модернізації, інші) організаційно-правові форми державно-приватного партнерства (ДПП). Відповідно, дослідження методологічних підходів до регулювання розвитку державно-приватного партнерства відбувається шляхом визначення парадигмальних змін економічного розвитку та обґрунтування впливу зміни парадигми економічного розвитку в контексті державного регулювання економіки. Відтак, державне регулювання економіки підпадає під вплив зміни парадигми економічного розвитку, тому повинне врахувати її наслідки.

Ключові слова: *парадигма, економічний розвиток, держава, регулювання економіки, приватне партнерство, модернізація, вплив.*

В статье рассмотрены методологические подходы к регулированию развития государственно-частного партнерства, опирающихся на новые теории и приносят его новые модели, что является следствием изменений экономических отношений. Они зависят от понимания сути и тенденций этих изменений, трендов и перспектив развития, определяют новые экономические принципы, методы (активизирования, модернизации, другие) организационно-правовые формы государственно-частного партнерства (ГЧП). Соответственно, исследование методологических подходов к регулированию развития государственно-частного партнерства происходит путем определения парадигмальных изменений экономического развития и обоснование влияния изменения парадигмы экономического развития в контексте государственного регулирования экономики. Следовательно, государственное регулирование экономики подвергается влиянию изменения парадигмы экономического развития, поэтому должно учесть ее последствия.

Ключевые слова: *парадигма, экономическое развитие, государство, регулирования экономики, частное партнерство, модернизация, влияние.*

The article considers methodological approaches to regulating the development of public-private partnership, based on new theories and giving birth to new models, are the result of changes in economic relations. They depend on the understanding of the essence and tendencies of these changes, trends and prospects of development, determine new economic principles, methods (activation, modernization, etc.) organizational and legal forms of public-private partnership (PPP). Accordingly, the study of methodological approaches to regulating the development of public-private partnership is done by identifying paradigmatic changes in economic development and justifying the impact of paradigm changes in economic development in the context of public regulation of the economy. Therefore, state regulation of the economy is affected by the paradigm shift of economic development, so it must take into account its consequences.

Key words: *paradigm, economic development, state, economic regulation, private partnership, modernization, influence.*

Постановка проблеми. Методологія парадигмальних змін сучасності містить кілька постулатів, які прямо або дотичне висвітлюють вітчизняні вчені, зокрема А. Гальчинський, М. Звєряков, І. Малий, обговорюючи парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI століття [1], а саме: а) логіка зростання самодостатності людини і прогрес індивідуалізації розвитку суспільства та світової цивілізації; б) зростання складності суспільних, у т. ч. й економічних відносин; в) народження зростанням складності суспільних перетворень «мережі розуму».

На підставі цього науковцями висувається ноосферна теорія, де ноосфера у складі нооцивілізації і нооекономіки є основою методології нової парадигми економічного розвитку та знань взагалі. У цій теорії є два вектори – людина та нова економіка. Такий погляд треба дослідити ретельніше.

Зміна парадигми економічного розвитку відбувається за накопиченням розвитком з часом критичної маси кількісних змін та згідно закону переходу на певному етапі кількісних змін у якісні. Йдеться про те, що з часом економічні відносини та механізми, які їх спричиняють, формують та регулюють, з часом повністю вичерпують свій потенціал, тому їх функціонування стає спочатку недостатнім, а потім – обтяжливим для подальшого розвитку суспільства і його економіки. Такий підхід теж потребує ретельного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія парадигмальних змін повинна відображувати «специфіку епохи змін, базуючись «на логіці нелінійної динаміки, циклічної амплітуди міжсистемних перетворень, за якою нове постає не як системно детерміноване, а як породжена біфуркаційними процесами альтернативна ймовірність», про що справедливо стверджує А. Гальчинський [1, с.40], а на думку В. Базилевича внаслідок структурних змін кінця XX – початку XXI ст. «визначальними інтегруючими тенденціями та найважливішими каталізаторами парадигмальних зрушень в межах сучасного інтелектуального ландшафту

є екологізація та гуманізація соціально-економічного розвитку» [1, с. 13; 2]. З цим можна погодитися, оскільки цей висновок доведений багатьма науковими та аналітичними дослідженнями вітчизняних та іноземних вчених (Базилевич В. [2], Бондарєва В. [3], Геєць В. [4], Гэлбрейт Д., Постніков В. [5], Заскалкін А. [6], Руденко М., Єрохін С. [7], Філиппова С.В. [8], Норт Д. [9], Шебеко Ю., Хадас Е.), та міжнародних агентств та офіційних установ (Генеральна Асамблея ООН, Світовий банк, Європейський Парламент, Європейський Економічно-соціальний комітет).

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методологічних підходів до регулювання розвитку державно-приватного партнерства відбувається шляхом: визначення парадигмальних змін економічного розвитку та обґрунтування впливу зміни парадигми економічного розвитку в контексті державного регулювання економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. *Парадигмальні зміни економічного розвитку*, або зміни відносин, центруються навколо людини, її самодостатності та саморозвитку, тому «економічний розвиток» починає розглядатися як розвиток накопичення в частині її особистості, креативного мислення та потенціалу. Відповідно, економіка за такого підходу стає креативною, оскільки її фокусом є не просте виробництво товарів споживання, а економіка розвитку людини.

До того ж спостерігається «прогресуюча дематеріалізація економічного простору» [1, с. 188], яка втілюється у створення економіки нового типу. Її становлення супроводжує та, водночас, спричиняє кілька *одночасно триваючих процесів* [1, 2]:

– *глобалізація*, яка обумовлює планетарний масштаб змін. Йдеться про: а) інтегрування національних економік у глобальний процес виробництва, які стають його невід'ємною частиною; б) виникнення нового геополітичного простору, підконтрольного транснаціональному капіталу, що спричиняє вплив розвинених держав на величезні території за межами країн;

– *домінування фінансового сектору в національних економічних системах*, що значно збільшує їх вплив на траєкторію економічного розвитку Йдеться про набуття фінансовим сектором функціоналу, непритаманного йому раніше, що впливає на економічні відносини на національному та планетарному рівні, змінюючи їх;

– *інформатизація та цифровізація*, бурхливість розвитку яких девальвує поняття та, власне, факт існування простору на тлі ревальвації часу, перетворюючи швидкість управлінської реакції на домінуючий фактор конкурентоспроможності національних економіки організаційних структур держави, бізнесу та громад. Нестача часу визнається основною проблемою, тому всі процеси націлюються на випередження, яке стає двигуном суспільного прогресу та соціально-економічного розвитку;

– *інтелектуалізація та набуття знань протягом життя*. Йдеться про перетворення інформації та знань на головну продуктивну силу та джерело інноваційного розвитку, підвищення ролі людини як носія знань у ньому;

– *соціалізація розвитку*, яка виступає наслідок спільного протікання згаданих процесів та, водночас, обумовлює «підпорядкування економічних процесів інтересам розвитку людини та суспільства в цілому» [2]. Вона відбувається саме через «зростання ролі знань і інформації в постіндустріальному суспільстві» [1, с. 188], горизонтально-вертикальному поширенню інформатизації та цифровізації соціальних, управлінських та виробничих процесів. Основним наслідком соціалізації є гармонізація соціальних інтересів індивідуумів, суспільства з розвитком світової та національних економік, подальше зростання ролі індивіда в суспільстві.

– *технологічна нерівність країн*, внаслідок чого кожна країна має специфічні умови економічного зростання та перешкоди продукуванню нових знань та виробленню нових технологій.

Як бачимо, *зміни парадигми економічного розвитку* відбувається як відродження на новій основі теорії ноогенези з обґрунтуванням практичності та досягнення ноостичними перетвореннями критичних параметрів, за якими зміни стають реально відчутними. Це означає, що за цих умов суспільство в цілому та економіка його ж життєдіяльності не можуть структурно реалізовуватися на існуючому досягнутому рівні, а мусять підніматися вище. В межах цієї парадигми або на її підставі розгортаються нові методологічні підходу до розвитку.

Водночас, *нова парадигма не є абсолютною сприйнятою науковою спільнотою*, оскільки на думку деяких науковців, що, хоча усталені уявлення щодо економічних взаємовідносин зазнають кардинальних змін, словами виступу В. Базилевича на Міжнародній науково-практичної конференції «Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI столітті» (м. Київ, 2015 р.) – «революціонізуюча тенденція до розгортання суспільства знань є амбівалентною та глибоко суперечливою» [1, с.15]. Це саме так, оскільки технології, інформатизація, суспільні цінності, ресурсна база, довкілля (екологія)та економіка завжди взаємозалежні та взаємодоповнюючі (навіть, при нестачі або критичності стану якогось з них) у частині формування потенціалу та функціоналу.

Тому є кілька *аргументів*:

– по-перше, *наукові та технологічні зміни* не лише змінюють виробничі процеси. Вони змінюють уявлення, економічні засади та форми організації суспільства, генеруючи нові;

– по-друге, *глобалізація*, що відбувається у планетарних масштабах, відкидає певні національні економіко-правові форми організації економіки;

– по-третє, *цифровізація та інформатизація* надають нові механізми конкуренції та можливості впливу на суспільство та економіку;

– по-четверте, *зміна суспільних цінностей в суспільстві, ресурсної та екологічної бази* посилює конкуренцію країн та виробників за світові, національні, регіональні і галузеві ринки збуту товарів, а також конкуренцію за доступ до обмежених ресурсів.

Глобалізації та інформатизація – це взаємозалежні та взаємодоповнюючі процеси, оскільки: бурхлива глобалізація створює відкриває доступ до ресурсів, ринків товарів та капіталів, а вертикально-горизонтальна інформатизація, яку супроводжує цифровізація, спричиняє появлення глобальних мереж та поширення мережевих структур, залучаючи суспільство та кожного бажаючого до ухвалення рішень різного рівня і призначення у різних сферах діяльності (фінанси, державне управління, розвиток та диверсифікація бізнесу тощо), формування баз знань і світового науково-інформаційного простору.

Особливо слід відмітити вплив на парадигмальні зміни екологічного підходу, оскільки XXI століття відрізняється суттєвим накопиченням проблем розвитку, але вже не національного, а планетарного масштабу саме екологічного характеру. можна узагальнити, що планетарні зміни останніх часів, як то – різке зменшення запасів природних та енергетичних ресурсів, бурхливий всеохоплюючий інноваційний розвиток (всі сфери, процеси та види діяльності), глобалізація та глобальна фінансизація економіки, інформаційно-цифрова революції та розвиток мережевих структур, що призвели до радикальної зміни системи цінностей людини та її соціально-економічної поведінки. Саме до цього висновку прийшло дане дослідження.

Вплив зміни парадигми економічного розвитку в контексті державного регулювання економіки. Це підтверджує історія розвитку людства. Про це пишуть вчені. Зокрема, В. Бодров, говорячи про коливання парадигмальних зрушень у XX–XXI, виділяє три напрямки та три часових локації таких коливань (табл. 1).

Останній період парадигмальних змін економічного розвитку та його джерел змінює оцінку конкурентного ринку, вважаючи його ознакою індустріальної економіки та просуваючи на противагу йому конвергентну форму ринку, яка, на слушну думку А. Гальчинського, є логічним завершенням становлення «ноостичної інформаційно-мережевої економіки» [1, с. 42].

Таблиця 1

Характеристика парадигмальних змін економічного розвитку у XX–XXI

Часовий період	Парадигмальна зміна	Причина
1. Перший період: 30–60 рр. минулого століття.	Державна інтервенція кейнсіанського типу;	Велика депресія;
2. Другий етап: 70-ті рр. XX століття.	зростання ринкового саморегулювання ринку та його механізмів;	лібералізація господарського життя, неомонетаристська (антикейнсіанська), «неоконсервативна контрреволюція»;
3. Третій період: 2008–2010 рр.	синтез глобальних і національних регуляторів соціально-економічного розвитку.	лібералізація фінансових ринків, глобальна фінансова криза 2007–2009 рр., планератність змін.

Зведене автором на підставі [1, с. 36]

Дуже вдало якісні зміни економічного бачення розвитку окреслив В. Небрат [1, с. 42], виділивши *три види наукових економічних теорій* – традиційну, нову та сучасну (новітню) за їх головною ідеєю:

– *традиційну економічну теорію*, яка шукала: а) ефективні та, водночас, найдешевші методи та інструменти розподілу і використання обмежених ресурсів природи і суспільства, б) підходи та способи оптимізації темпів кількісного зростання на постійній основі;

– *нову економічну теорію*, яка додає до класики соціальний та політичний аспект економічної основи, тобто: а) соціальні процеси та інституційні зміни; б) зв'язок економіки і політики, економічну базу політичних рішень, теорію економічної політики;

– *сучасну (новітню) теорію економічного розвитку*, яка: а) розглядає суспільство як динамічну систему цивілізаційними вимірами суспільного розвитку через глобальні тренди та закономірності; б) розробляє моделі та концепції розвитку на підставі дослідження його джерел, мотивів, ресурсів та формування інституційних механізмів підтримки.

Новітня теорія не є ідеальною, оскільки внаслідок бурхливості парадигмальних змін, змінюється майже одразу після народження. Але не всі зміни доречні, оскільки зміна мислення, як науковців, так і власників капіталу, суб'єктивна та нестійка, тобто постійно знаходиться у невизначеності нестійким співіснуванням між формами. Для сучасної науки таке співіснування доречне, оскільки наукові теорії повинні працювати на випередження, проте стосовно бізнесу – дещо інша ситуація.

Потрібно пам'ятати про економічну основу існування бізнесу, тобто приватного сектору економіки. Це – підприємницький дохід. Саме він обумовлює поведінку бізнесу, якого приваблюють як віртуалізація (віртуальна економіка, віртуальні фінанси, фріланс тощо), так і новий інституційний напрям ринкової економіки (глем-капіталізм, автор бачення якого розповів Іванов Д.В. у відповідному науковому дослідженні), який вітає «гламурну бізнес-стратегію, технологію, політику або навіть наукову ідею». Водночас, він обумовлює «надспоживання», тобто надмірно розширений доступ до благ без адекватного зростання виробництва. Це відбувається внаслідок послаблення зв'язку особистого споживання з інвестуванням в людський капітал. За умов віртуалізації та глем-орієнтації бізнесу, зокрема, розширення доступного набору благ не супроводжується розвитком людини та її професіоналізму, а кращий доступний їй комфорт не обумовлений та не обумовлює зростання продуктивності залучення людини до суспільного виробництва. Бізнес внаслідок очікування надприбутків йде за штучно створеними потребами і пріоритетами споживання частини суспільства. Тобто діалектика об'єктивних потреб економічного розвитку поступається логіці та економічній основі бізнесу. Тим самим використання його потенціалу та ресурсів суперечить стратегічним цілям економічного розвитку та потребам суспільства. Ресурси бізнесу витрачаються не на вирішення глобальних проблем (бідність, голод, екологія тощо).

Наведені зміни вплинули також на регуляторну функції держав. Якщо повернутися до характеристики етапів парадигмальних змін економічного розвитку у XX–XXI, то можна відмітити суттєві активні зміни регулювання 1950–60-х років, що відбувалися в енергетиці, комунальному господарстві, будівництві, сфері охорони здоров'я тощо на тлі посилення соціалізації та зміни соціальної політики. Кількісне збільшення регуляторних актів та дій урядів держав за наступні 10–20 років (до 1970–80-х років) значно ускладнило процес регулювання.

Переформатування процедур і процесів регулювання розвитку відбувалося як на національному, так і та світовому рівні. Можна відзначити значне зростання кількості міжнародних норм та виникнення міжнаціональних регуляторних органів, зокрема ЄС, що декларували ідентичні принципи. Це вимагало від країн гармонізації власного законодавства, перегляду та унормування діяльності регуляторних органів, існуючих владних структур. Зростання функціоналу регулювання в частині додання нових об'єктів та суб'єктів, нових процедур здійснення, моніторингу та контролювання, що супроводжувалося значним зростанням витрат на утримання персоналу регуляторних органів, зробило регуляторний вплив розмитим та несфокусованим на головних змінах.

Тому виглядає цілком логічним процес дерегуляції, що розпочали у 80-ті роки промислово розвинені країни. Відомо з історичних подій два типи лібералізації державної політики розвинених країн, які застосовувалися ними у цей період:

– *метод «стиснення»*, коли держава застосовує приватизацію для продажу своїх збиткових активів для покращення показників економічного розвитку на тлі їх погіршення;

– *метод «розширення»*, коли держава застосовує інституційні механізми для стимулювання економічної діяльності, перерозподіл форм власності в межах ДПП, розвиток інформаційно-консультаційної інфраструктури, оптимізацію контролювання природних монополій тощо.

Методи призначені для пошуку компромісу при застосуванні заходів різного призначення, проте вони також коливаються або узгоджують процеси лібералізації, антимонопольного контролювання і адміністрування, регулювання економічних систем. При цьому *основними напрямами зміни ролі держави протягом еволюції економічних відносин* є:

а) *запровадження та розвиток механізму конкуренції* у секторах і сферах державного господарювання, що склалися історично;

б) *зміна технологій та складу суб'єктів управління* шляхом залучення широкого кола партнерів з державного і приватного сектору;

в) визначення стратегічних сфер економіки та пріоритетів їх розвитку *для формування цілеспрямованості державного регулювання*.

Державне регулювання як використання сили примусу (обтяжень, санкцій тощо) змінюється на протязі всього історичного періоду розвитку економічних відносин та держав, оскільки завжди існують сфери, де об'єктивно конкуренція неможлива або не здатна забезпечити найкращий стан ринку. Його завданням у всі часи є справедливе ціноутворення, стимулювання розвитку галузі (певної сфери діяльності), захист інтересів споживачів. Якщо йдеться про повне або часткове регулювання певної сфери або галузі, то для неї регулюються ціни, кількість та якість товарі/послуг, входження та вихід з ринку, ефективності виробничих процесів.

Аналіз *сучасних теорій регулювання* обґрунтовує також висновки щодо: необхідності правильного позиціонування регуляторних інститутів на монопольних ринках, яке підвищуватиме ефективність економіки у вигляді збільшення капіталізації та/або обсягів виробництва; залежності принципів регулювання від домінуючої економічної теорії у країні та історично усталених економічних відносин; динаміки розвитку економіки держави, ступеню балансування соціальною та виробничою складових розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. У підсумку слід відзначити, що парадигмальні зміни економічного розвитку – це зміни логіки та складності розвитку і суспільних перетворень, які народжують нову людину та, відповідно новий формат економіки. Парадигмальні зміни обумовлюють процеси: а) глобалізації та фінансизації, інформатизації та цифровізації, інтелектуалізації, креативізації та соціалізації розвитку відносин, процесів і структур, ускладнені технологічним розривом національних економік, а також б) спричинена наведеним зміна суспільних цінностей, джерел формування ресурсів та екологічної бази розвитку. Як бачимо, можна стверджувати про дворівневість парадигмальних змін – процесну та ціннісне-ресурсну.

За умов вказаних змін, у тому числі змін світової економіки, держава мусить активно взаємодіями з бізнесом, інститутами ринку для спільного розв'язання економічних і соціальних проблем, кількість і складність яких стримко зростає. Для цього держава змінює функціонал арбітра, законодавця та гаранта дотримання законів і правил, додаючи до нього ініціювання структурних перетворень, створення суспільних благ, соціальне партнерство тощо. Відповідно, на основі зміни відносин конфігурація суспільного феномену «суспільство – держава – бізнес» теж змінюється: замість адміністративного обмеження виникають та закріплюються, а з часом модернізуються горизонтальні зв'язки співпраці трикутнику «суспільство-держава-бізнес» та партнерські форми взаємодії його учасників у процесі забезпечення розвитку.

Завдання ускладняється відсутністю універсального порядку побудови системи державного регулювання та перешкодами або сприятливими умовами, які утворюються у конкретній країні. Останні складаються внаслідок таких відмінностей, як: а) розвиненість ринкових відносин та механізмів; б) теоретичний базис врахування парадигмальних змін; в) економічна доцільність демонополізації та конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф.. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2015. – 505 с.
2. Базилевич В.Д. Сучасна економічна теорія: у пошуках нової парадигми / В.Д. Базилевич // Вісник КНУ ім. Т.Г. Шевченка. Серія: Економіка. – 2013. – № 146. – С. 5-7.
3. Бондарєва В.О. Ідеї меркантилістів в сучасній економічній теорії : Матеріали III Всеукр. заочн. наук. конф. [«Актуальні питання сучасної економіки»], (Україна, м. Умань, УНУС, 24 грудня 2016 року) / В.О. Бондарєва. – Умань: Видавець «Сочінський», 2011. – Ч. 3. – С. 44-45.
4. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – Київ: ВПЦ «Експрес», 2009. – 864 с.
5. Постніков В. Перспективні напрямки взаємодії органів державного управління з бізнесом в питаннях регулювання якості життя / В. Постніков // Mechanismus der nachhaltigen entwicklung des wirtschafts systems formation : [Monograph]. – Nurnberg: Verlag SWG imex GmbH, 2014. – Vol. 1. – С. 133-138.
6. Заскалкін А.С. Теоретико-методологічні онови взаємодії держави та приватного сектора у вирішенні суспільно значущих завдань / А.С. Заскалкін // Теорія та практика державного управління. – 2015. – № 3 (50). – С. 70-76.
7. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) : [Монографія] / С.А. Єрохін. – К.: Світ знань, 2002. – 528 с.
8. Філиппова С.В. Трансформаційні процеси в промисловому виробництві в умовах нестабільності. [Монографія] – Одеса: ОРІДУ НАДУ – 2005. – 416 с.
9. Норт Д. Інститути, інституційні зміни та функціонування економіки / Д. Норт. – Київ : Основи, 2000. – 198 с.

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 2

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Засновник видання:
ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»
Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,
м. Одеса, Україна, 65009
Телефон: +38 (048) 709-38-69
Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua
E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua