



Науковий вісник

Міжнародного гуманітарного університету



Серія:
Економіка і менеджмент

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 11

Одеса
2015

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 2 від 24.09.2015 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Відповідальний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2015
© Міжнародний гуманітарний університет, 2015
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2015

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

*Герасименко А.Г.,**д.е.н., доцент,**доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет*

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ОБМЕЖЕННІ АЛОКАТИВНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Виходячи з результатів емпіричних досліджень, які доводять переважання великого, наділеного ринковою владою бізнесу в структурі суб'єктів інноваційної діяльності, в статті аналізуються передумови та види інновацій, що впроваджуються цими економічними суб'єктами. Ілюструється здатність інновацій посилити ринкову владу компаній-інноваторів. Обґрунтовується їх негативний вплив на процеси розподілу ресурсів та алокативну ефективність економіки в цілому.

Ключові слова: інновації, ресурси, потреби, ринкова влада, алокативна ефективність.

Постановка проблеми. Знання щодо того, як ефективніше поєднати наявні у розпорядженні підприємця ресурси, з часів Й. Шумпетера визнається визначальним фактором економічного розвитку [1, с. 400]. Саме його «нові комбінації», а мовою сучасної науки – інновації – сьогодні суттєвою мірою визначають темп розвитку сучасних економічних систем, а локомотивом такого розвитку вчений називає велику компанію-монополіста. Її ресурсний потенціал у поєднанні з мотивом до отримання економічної ренти протягом усього життєвого циклу інноваційної розробки, на думку вченого, є головною умовою успішної інновації [2, с. 34].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Послідовники Й. Шумпетера коригують відповідну тезу, замінюючи в ній монополію на розпливчату олігополію. Так, Ф. Агіоном і П. Хьюїтом [3], Ф. Шерером і Д. Россом [4] теоретично обґрунтовано та емпірично доведено наявність оберненого U-зв'язку між інтенсивністю конкуренції й інноваційної діяльності. Останні показують, що частка витрат у галузевому обсязі продажів є найбільшою при значенні індексу концентрації CR4 на рівні 50–55%. А при значенні CR4 < 15 % галузі характеризуються «фатально низькими стимулами до підтримки НДДКР» [4, с. 633]. Схожі висновки за результатами аналізу вітчизняної економіки роблять В. Талах і А. Щербак [5], Л. Федулова [2, с. 34], В. Филюк [6, с. 4], С. Черненко [7, с. 38] та ін. Таким чином, можемо стверджувати про домінування у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі думки щодо вагомості ролі великого, наділеного ринковою владою бізнесу в активізації інноваційної діяльності та пов'язаного з нею розвитку економічної системи.

Мета статті. Виходячи з цього, актуальності набуває проблема якісної оцінки таких інновацій, їх впливу на суспільний добробут. Чи будь-які інновації є корисними для економіки? Які інновації здатен стимулювати великий, наділений ринковою владою бізнес? Яку ціну доведеться за це заплатити суспільству? Пошуку відповідей на ці питання присвячена дана стаття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Погляньмо на ті причини, які лежать в основі інноваційної активності великих компаній. Серед них можна назвати класичний ринковий мотив максимізації прибутку, що забезпечується інноваційним

зниженням витрат виробництва чи зростанням споживчої цінності вироблених благ, а можна – намагання утримати лідером ринкових продажів своє домінуюче становище на ринку, що підпадає під ризик інноваційного зростання фірм конкурентної периферії. Й те й інше є мікроекономічними мотивами, що рухають окремими суб'єктами господарювання, перетворюючись за законом великих чисел в потужну хвилю інноваційної трансформації сучасної економіки, в якій знання є домінуючою продуктивною силою, що забезпечує близько 80% економічного зростання [8, с. 312–320].

Втім не варто переоцінювати інноваційний потенціал великого, наділеного ринковою владою бізнесу. Ще в 1960-х роках К. Ерроу аргументовано доводив, що компанія, яка займає домінуюче становище на висококонцентрованому ринку, отримує меншу вигоду від інновацій, ніж дрібна фірма-інноватор, яка діє в умовах високої фрагментованості ринку [9, с. 621–622]. Це обумовлено тим, що домінуюча компанія, обслуговуючи значну частину ринку, і так отримує високі прибутки. Після прийняття інноваційного рішення відбудеться лише заміна одного виду прибуткової діяльності на інший. Такий ефект заміщення знижує стимули до впровадження нововведень для ринкових лідерів на висококонцентрованих ринках порівняно з компаніями, які функціонують в умовах, близьких до досконалої конкуренції [6, с. 109]. А отже, слід очікувати і згорання інноваційної активності по мірі зростання компанії та здобуття нею ринкової влади.

Щоправда, за понад півстоліття, що пройшло з моменту виходу відповідної праці К. Ерроу, багато чого змінилося. Насамперед суттєво змінилися темпи НТП і його роль в економічній системі. Перетворення знань на домінуючу продуктивну силу змістило акценти в структурі мотивів великого бізнесу до інноваційної діяльності. Тепер перед великою компанією – суб'єктом ринкової влади вже не стоїть питання, вдаватися до інновацій чи ні. Сьогодні інновації є обов'язковим елементом успішного господарювання. Стоїть питання, які інновації слід здійснювати.

Якщо ми уважно подивимось на структуру інновацій компаній – лідерів сучасних ринків, то побачимо, що вони переважно концентруються у верхньому правому квадранті матриці інноваційної активності (рис. 1). Коли отримання позитивних результатів НДДКР обумовлене низькою нормою ризику і є фактично формою звичайних інвестицій (поліпшуючі інновації), велика, наділена ринковою владою компанія, швидше за все, вкляде кошти в науково-дослідні розробки з метою втримати свою конкурентну перевагу. Інша форма НДДКР – базові інновації – характеризується надто високою нормою ризику для того, щоб стимулювати інноваційну активність домінуючого суб'єкта ринку. Такі інновації не можуть гарантувати йому успіх, що, швидше за все, змусить відмовитися від них, залишивши ризиковану розробку фірмам-експертам.

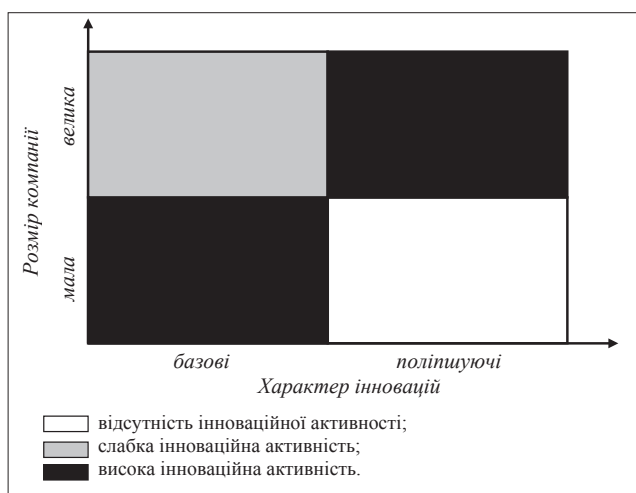


Рис. 1. Матриця інноваційної активності

Джерело: розроблено автором за даними [10, с. 18; 11, с. 1400; 12; 13, с. 28–40]

І тут варто ще раз звернутися до праць Й. Шумпетера, зокрема, до його «Теорії економічного розвитку», вздовж якої червоною ниткою проходить теза щодо обмеженості економічних ресурсів, які відволікаються на інновації. Вчений пише, що чим повніше задовольняється конкретна категорія потреб (в тому числі за рахунок домінування поліпшуючих інновацій), тим нижчою є інтенсивність відповідних потреб, а тому – тим меншим буде приріст вартості, що досягається за рахунок продовження виробництва. Але одночасно збільшуються жертви, пов'язані зі здійсненням виробництва за відповідним напрямом: адже необхідні для виробництва ресурси треба відволікати від задоволення нагальніших і більш важливих категорій потреб [1, с. 90].

Якщо першу із закладених у цій тезі проблем – проблему скорочення приросту вартості, створюваної інноваціями, сучасне суспільство, а точніше фірми-інноватори як його зацікавлена частина вирішили шляхом поглиблення інформаційної асиметрії та пов'язаного з останньою маніпулювання інформацією щодо споживної цінності товару, то друга – проблема неефективного використання обмежених ресурсів – досі залишається невирішеною, загострюючи алокативні диспропорції в суспільстві, що ризикують стати критичними.

Так, наприклад, аналіз структури інновацій, орієнтованих на задоволення кінцевих споживчих потреб, здійснений нами за даними Організації економічного співробітництва і розвитку щодо кількості заявок на видачу міжнародного патенту, показав, що інновації у сфері виробництва персонального і домашнього приладдя у понад 10 разів, а у сфері відпочинку і спорту в чотири рази перевищують інновації у сфері безпеки життєдіяльності [14]. І це тоді, коли світ стоїть на порозі техногенної катастрофи. Нових моделей телефонів, комп'ютерів, ігрових пристроїв тощо, виробництво і реалізація яких задовольняють умови керованої модифікації споживчих потреб і здатні принести додатну величину економічної ренти, сьогодні в світі патентується набагато більше, ніж засобів для захисту життя й здоров'я людини.

Схожі висновки можна зробити, аналізуючи топ-9 інновацій 2014 р. за версією «Вашингтон пост» (табл. 1). Як мінімум п'ять з цих дев'яти інновацій характеризуються виключно комерційною орієнтацією і мають мало спільного із вирішенням глобальних проблем людства, таких як голод, війни, хвороби, забруднення навколишнього природного середовища та

ін. Смарт-годинники, 3D-принтери, окуляри для відтворення віртуальної реальності – це все приклади інновацій, які стоять на службі у фірм – носіїв ринкової влади, забезпечуючи приріст їх економічної ренти, з одного боку, і поглиблення алокативних диспропорцій – з іншого. Адже на ці винаходи, на їх впровадження у виробництво використовуються ресурси, які могли б бути використані, наприклад, на реалізацію інших топ-інновацій минулого року – ліків від вірусу Ебола чи пігулок, здатних діагностувати онкологічні захворювання.

Таблиця 1

Топ-9 інновацій 2014 р. за версією «Вашингтон пост»

№ з/п	Зміст інновації	Інноватор
1	Космічний човен нового покоління	NASA
2	Смарт-годинник нового покоління	Apple
3	Ліки від вірусу Ебола	Mapp Biopharmaceutical
4	Концепція компактного ядерного реактора	Lockheed Martin
5	Окуляри для відтворення віртуальної реальності	Samsung
6	Мобільний додаток для служб таксі	Uber
7	Криптографічне програмне забезпечення, що унеможливує помилку Heartbleed	The OpenSSL Project
8	3D-принтер HP Sprout з системою розпізнавання та відтворення рухів	Hewlett Packard
9	Пігулки, що діагностують онкологічні захворювання	Google

Джерело: складено автором за даними «Вашингтон пост» [15]

А отже, можна з впевненістю сказати, що система дійсних споживчих потреб сьогодні вже не є тим флюгером, який визначає вектори подальшого інноваційного розвитку сучасних економічних систем. Її місце все впевненіше займає інший інститут – ринкова влада, яка використовує інновації у цілях самозростання і самореалізації. Сформовані поліпшуючими інноваціями конкурентні переваги є основою домінування на ринку того чи іншого суб'єкта господарювання, який, стартуючи із однієї інновації, згодом розкручує інноваційну спіраль, щоразу уникаючи ефективної конкуренції, як з боку імітаторів, так і з боку сторонніх інноваторів.

Погляньмо на інноваційну активність одного з представників наведеного вище рейтингу – компанії Google Inc. Останніми роками ця компанія запропонувала світу цілий ряд інновацій. Серед них: операційна система Android Wear для смарт-годинників, нова Wi-Fi технологія Google Balloons, смарт-окуляри Google Glass, система безпілотного наземного руху Google Driveless, додаток від Gmail, що дозволяє здійснювати дзвінки на мобільні телефони тощо. А без таких продуктів Google Inc., як Інтернет-браузер Chrome, операційна система Android для мобільних пристроїв (смартфонів та планшетів), Інтернет-сервіси Youtube та Google Street View, які ще кілька років тому вважалися інноваційними, більшість сучасних споживачів просто не уявляють свого життя. Як результат – позиції Google Inc. на задіяних ринках є досить потужними, коливаючись від ринкової частки у 25% до ринкової частки у 92%, та такими, що ілюструють постійне зростання. Тільки за останній рік вони приросли в середньому більше ніж на 5% (рис. 2).

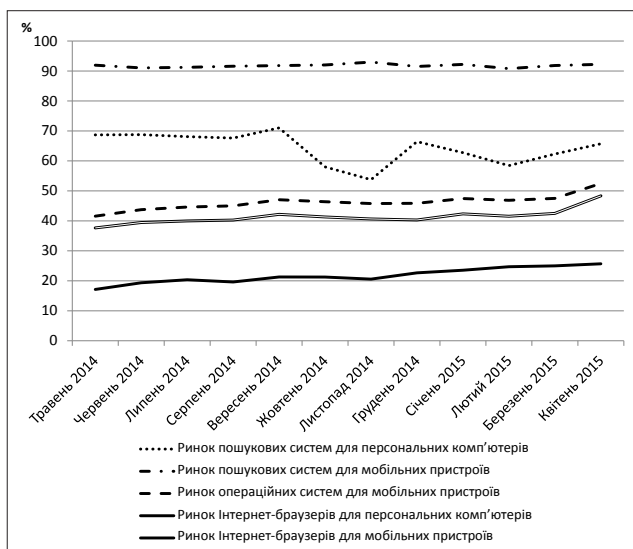


Рис. 2. Динаміка ринкової частки Google Inc. на задіяних глобальних ринках, травень 2014 р. – квітень 2015 р.

Джерело: складено автором за даними компанії Net Applications [16]

Взаємозв'язок структури наведених на рис. 2 ринків із інтенсивністю інноваційної діяльності їх засновників можна проілюструвати на прикладі однієї з останніх інноваційних розробок Google Inc. – операційної системи для смарт-годинників Android Wear. Цю операційну систему наразі підтримали шість провідних виробників портативної електроніки: Samsung Group, HTC Corporation, LG Group, Motorola Inc., ASUSTeK Computer Inc., Sony Corporation. Якщо при цьому зважати на те, що їх конкуренти на ринку смарт-годинників – компанії Apple Inc., Pebble Technology Inc., Garmin Ltd., Nike Inc., Hyundai Group та ін. – або забезпечують підтримку Android як однієї з альтернативних операційних систем, або працюють на незалежних операційних системах, то у найближчому майбутньому слід очікувати якщо не монополізації відповідного ринку, то принаймні здобуття домінуючого становища компанією Google Inc. на ньому. І це при тому, що Google Inc. не має прямого відношення до винайдення смарт-годинника.

У цьому світлі монополізація створених власне компанією Google Inc. ринків смарт-окулярів чи систем безпілотного наземного руху не викликає жодних сумнівів. Конкурентна імітація навряд чи зможе здійснити помітний вплив на такий розподіл ринкових сил. І справа тут не тільки і не стільки у патентному захисті. На користь тривалого (понад термін дії патенту) домінування інноватора на ринку діє фактор ризику, який, як пишуть Ф. Шерер і Д. Росс, «вбиває клин» між оцінкою споживачем потенційних заміників колись інноваційного товару за певного рівня допродажної невизначеності відносно їх дійсних переваг та оцінкою їх якості в умовах повної інформації після здійснення покупки. Покупка відбудеться тільки тоді, коли дисконтована вартість споживчого надлишку, очікуваного в результаті покупки (зважаючи на ймовірностями сума вигід від споживання такого заміника за вирахуванням втрат у випадку невдачі: коштів на придбання заміника та грошової оцінки психологічних втрат невдачі), перевищить дисконтовану вартість споживчого надлишку, очікуваного від продовження споживання раніше апробованого продукту [4, с. 576]. А це означає, що, користуючись перевагою першого ходу, компанія-інноватор здатна протягом тривалого часу утримувати ціну на власну продукцію вище конкурентного рівня, не втрачаючи

при цьому споживачів та не зважаючи на наявність на ринку товарів – абсолютних аналогів, а іноді – й кращих за якістю заміників.

При цьому слід розуміти, що описана залежність не є теоретичною абстракцією. Результати емпіричного дослідження У. Робінсона і К. Форнелла доводять, що компанії – автори первинних інновацій, незважаючи на вищі ціни власної продукції, зазвичай володіють ринковою часткою, що є більшою за частку їх найближчих конкурентів на 23,6% у галузях з виробництва споживчих товарів та на 17,2% – у галузях з виробництва товарів виробничого призначення. Для продукції, виведеної на ринок за понад 20 років до моменту дослідження, відповідна залежність послаблюється на 12,8% і 13,0% відповідно [17, с. 305–317]. А М. Харвіц і Р. Кейвз показують, що кожен додатковий рік випередження виходу товару на ринок додає в середньому 1,6% до ринкової частки піонерної фірми. При цьому збільшення ціни такою фірмою на 10% скорочує її ринкову частку менше ніж на піввідсотка [18, с. 299–320].

Таким чином, говорячи категоріями міжчасової моделі І. Фішера, інновації, здійснені у першому періоді, є запорукою формування й ефективної експлуатації ринкової влади у другому періоді. А якщо сюди додати ще стратегію розмноження товарних марок, аналогом якої в досліджуваній сфері є випереджальні інновації, то можемо впевнено стверджувати про ефективність агресивних інноваційних стратегій, на кшталт тієї, що реалізується компанією Google Inc., у справі усунення чи суттєвого обмеження конкуренції з боку не тільки фірм-імітаторів, але й з боку фірм – дискретних інноваторів.

Висновки. Отже, питання впливу сучасних інновацій на соціально-економічний розвиток породжує не такі вже й однозначні відповіді, як це здавалося на початку дослідження. Виявляється, що поліпшуючі інновації, які домінують сьогодні, породжують як мінімум два негативних ефекти – скорочення алокативної ефективності економіки, що в умовах обмеженості економічних ресурсів є неприпустимою розкішшю, та посилення ринкової влади інноваторів, формування умов для ефективної її експлуатації, в тому числі шляхом завищення цін, посилення розриву між дійсними й культивованими потребами людства, посилення майнового розшарування населення тощо.

Наявність відповідних негативних ефектів інноваційної діяльності фірм – носіїв ринкової влади, безумовно, не може бути визнано підставою для їх заборони чи більш м'яких форм відмови від інноваційного розвитку. Але, усвідомлюючи їх існування та потенціал негативного впливу на економіку, слід говорити про формування розумної політики стимулювання інноваційної діяльності, про створення такого інституційного середовища, яке сприятиме реалізації суспільно ефективних інновацій і обмежуватиме реалізацію тих інновацій, вплив яких на суспільний добробут є негативним.

Література:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М. : Прогресс. – 1982. – 355 с.
2. Федулова Л.І. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / Л.І. Федулова. – К. : УКРІНТЕІ, 2007. – 812 с.
3. Aghion P. Schumpeterian Perspective on Growth and Competition / P. Aghion and P. Howitt // Advances in Economics and Econometrics : Theory and Applications // Ed. by D. Kreps. – Cambridge : Cambridge University Press, 1997. – P. 279–317.
4. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс – М. : Инфра-М, 1997. – 698 с.

5. Талах В. Конкуренція та інновації в економіці України / В. Талах, А. Щербак // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011 – № 4. – С. 5–11.
6. Филюк В.В. Концентрація ринків та її регулювання в умовах глобалізації : дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / В.В. Филюк. – К., 2014. – 252 с.
7. Черненко С.О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні : [монографія] / С.О. Черненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 171 с.
8. Solow R.M. Technical Change and the Aggregate Production Function / R.M. Solow // Review of Economics and Statistics. – 1957. – Vol. 39. – P. 312–320.
9. Arrow K.J. Economic Welfare and Allocation of Resources for Invention / K.J. Arrow // The Rate and Direction of Inventory Activity : Economic and Social Factors. National Bureau of Economic Research Conference Report. – Princeton, N.J. : Princeton University Press, 1962. – P. 609–625.
10. Röller L.-H. Efficiency Gains from Mergers / L.-H. Röller, J. Stennek and F. Verboven // Working Papers of Research Institute of Industrial Economics. – 2000. – Vol. 543. – 134 p.
11. Denicolo V. Growth with non-drastring innovations and the persistence of Leadership / V. Denicolo // European Economic Review. – 2001. – Vol. 45. – P. 1399–1413.
12. Roelandt T. Markets and Innovativeness: Does Structure influence Innovation Performance? / T. Roelandt, P. Gerbrands and P. van Bergeijk. Research Memorandum / Ministrie van Economische Zaken [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.repub.eur.nl/pub/844/rm9902.pdf.
13. Cromer C.T. A Study of Schumpeterian (Radical) vs. Kirznerian (Incremental) Innovations in Knowledge Intensive Industries / C.T. Cromer, C. Dibrell and J. B. Craig // Journal of Strategic Innovation and Sustainability. – 2011. – Vol. 7. – Issue 1. – P. 28–42.
14. Офіційний веб-сайт Статистичної служби Організації економічного співробітництва і розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org/>.
15. Basulto D. The Best innovations of 2014 / D. Basulto // WashingtonPost [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.washingtonpost.com/blogs/innovations/wp/2014/12/22/the-best-innovations-of-2014/>.
16. Market Share Statistics for Internet Technologies / Net-marketshare [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.netmarketshare.com/>.
17. Robinson W.T. Sources of Market Pioneer Advantages in Consumer Goods Industries / W.T. Robinson and C. Fornell // Journal of Marketing Research. – 1985. – Vol. 22. – P. 305–317.
18. Hurwitz M.A. Persuasion or Information? Promotion and the Shares of Brand Name and Generic Pharmaceuticals / M.A. Hurwitz and R.E. Caves // Journal of Law and Economics. – 1988. – Vol. 31. – P. 299–320.

Герасименко А.Г. Роль інновацій в обмеженні аллокативної ефективності економіки

Анотація. Исходя из результатов эмпирических исследований, доказывающих преобладание большого, наделенного рыночной властью бизнеса в структуре субъектов инновационной деятельности, в статье анализируются предпосылки и виды инноваций, внедряемых такими экономическими субъектами. Иллюстрируется способность инноваций усилить рыночную власть компаний-инноваторов. Обосновывается их отрицательное влияние на процессы распределения ресурсов и аллокативную эффективность в целом.

Ключевые слова: инновации, ресурсы, потребности, рыночная власть, аллокативная эффективность.

Gerasyenko A.G. The Role of Innovations in the Limiting of Allocative Efficiency of the Economy

Summary. Starting with the results of empirical studies that evidence the dominance of large companies with market power in the scope of innovators the article analyses the backgrounds and the types of innovations, made by them. It illustrates the ability of innovations to enhance the market power of innovators. It grounds the negative impact of such innovations on resource allocation process and the allocative efficiency of the economy.

Keywords: innovations, resources, needs, market power, allocative efficiency.

*Жданова Л.Л.,
професор кафедри загальної економічної теорії,
Одеський національний економічний університет*

ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ ТА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ: РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА ПЕРЕТВОРЕННЯ ІНСТИТУТІВ

Анотація. У статті розглянуто залежність розвитку продуктивних сил від інституційного середовища. Охарактеризовано завдання, які вирішувались у процесі промислової революції та індустріалізації і які в українській економіці до теперішнього часу ще не вирішені. Визначено необхідність адаптації економіки до викликів, зроблених Третью промисловою революцією.

Ключові слова: індустріалізація, промислова революція, продуктивні сили, інститути, корпорації, науково-технічний прогрес.

Постановка проблеми. Нове тисячоліття ознаменоване розгортанням нової хвилі промислової революції. Даному процесу властиве суттєве підвищення рівня та зміна характеру індустріалізації розвинутих країн та країн наздоганяючого типу розвитку. Як наслідок, даний процес викликав відродження інтересу дослідників до теоретичних проблем індустріального суспільства. Уявлення про трансформації економік розвинених країн у напрямку перетворення їх у постіндустріальні, інформаційні, сервісні і т. п. поступово змінилися ідеями про модифікацію і новий розквіт індустріального суспільства. Колись відсталі країни, які зробили ставку на розвиток промислового сектора, демонструють не тільки високі темпи економічного зростання, але й високі темпи економічного розвитку, нарощують свій науково-технічний потенціал, збільшують виробництво високотехнологічної, наукомісткої продукції.

Історично розгортання промислової революції і створення індустріального суспільства характеризувалося не тільки розвитком продуктивних сил суспільства, а й формуванням відповідного інституційного середовища. З'ясування саме цього зв'язку – між розвитком продуктивних сил та інституційним середовищем – залишається однією з актуальніших проблем економічної теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нову хвилю індустріалізації трактують по-різному. Деякі автори вважають, що у розвинених країнах розгортається Третя промислова революція. Ця точка зору знайшла віддзеркалення у працях П. Марша, Дж. Ріфкіна, інших дослідників.

У пострадянських країнах необхідність включення до глобального процесу індустріального розвитку обговорюється як «нова індустріалізація». При цьому різні дослідники по-різному розуміють сенс нової індустріалізації. Одна група вважає новою індустріалізацією специфічну економічну політику, спрямовану на відновлення країнами колишнього СРСР втраченої ними внаслідок неконкурентоспроможності індустріальної бази. Провідну роль у такому відновленні вони відводять державі, вважаючи необхідним повернення її в економіку у якості власника та підприємця. Ставка робиться при цьому підході на відбудову великих підприємств, які здатні забезпечити диверсифікацію галузевої структури економіки та знизити її

залежність від імпорту технічно складної продукції. Інша група ставить ставку на суто ринкові методи розвитку промислового потенціалу, виходячи з конкурентних переваг виробництва у кожному конкретному випадку. Ідеї нової індустріалізації розвинуто у працях А. Алексєєва, З. Антонова і В. Ліфшиця, В. Афанасьєва, А. Бабаєвої, О. Білоруса, Г. Вечканова, С. Губанова, П. Єщенка, В. Іноземцева, М. Леонтєва, В. Логачьова і Д. Кочергіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний потік публікацій з проблеми, дискусійними залишаються питання щодо розуміння причин промислової революції та індустріалізації, ролі інститутів у цьому процесі. Саме цим проблемам і присвячено статтю.

Мета статті полягає у виявленні зв'язків між розвитком продуктивних сил та інституційним середовищем і їх специфіки в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У реальному економічному процесі виробництво матеріальних благ здійснює промисловий капітал. Його становлення як головної форми капіталу тривало декілька століть. В одних країнах такі перетворення відбувалися швидше, в інших – повільніше. Пов'язано це з тим, що становлення промислового капіталу є обумовленим інституційним середовищем, в якому здійснюються перетворення. Причому процес цей є двостороннім: інститути сприяють становленню промислового капіталу (або, навпаки, не сприяють), а з іншого боку – інститути змінюються під впливом потреб промислового капіталу, відкриваючи простір його розвитку.

Найважливішим етапом на шляху становлення промислового капіталу стала промислова революція та наступний за нею тривалий процес розвитку продуктивних сил суспільства на основі машинного виробництва. Саме завдяки машинному виробництву промислового капіталу вдалося перетворити і підпорядкувати собі допотопні форми капіталу. На думку Г. Кларка, «...пояснення промислової революції являє собою майже нездійсненне завдання» [1, с. 293]. Багато дослідників погоджуються з таким розумінням проблеми, тому формулюють питання інакше: «Що зумовило фазовий перехід від світу дуже низьких або нульових темпів зростання до нового світу швидкого сталого зростання?» [2, с. 20]. Систематизувавши відповіді, дані багатьма дослідниками, можна зробити висновок, що це – інститути. Найважливішими з них, які сприяли промисловій революції, або сталому зростанню, вважають інституційну стабільність, низькі податки, стабільність цін, недоторканність власності, недоторканність особистості, соціальну мобільність, конкурентні ринки, права інтелектуальної власності [1, с. 210–237]. Вирішальна роль у цих інститутах надається відносинам власності: «Надійність прав власності та розвиток державного і приватного ринків капіталу з'явилися

не тільки факторами швидкого економічного розвитку Англії, а й установлення її гегемонії в міжнародній політиці, а в подальшому і панування над світом» [3, с. 177]. Саме надійність прав власності необхідна для становлення відносин капіталу. А далі ці відносини стають джерелом розвитку. Д. Норт пише: «Інститути визначають функціонування економік. Але що є джерелом виникнення ефективних інститутів?» [3, с. 175] і відповідає на своє питання: «Ефективні інститути виникають в суспільстві, яке має вбудовані стимули до створення і закріплення ефективних прав власності» [3, с. 178]. На цю обставину – відповідні політичні інститути, зокрема, представницьку демократію, економічну культуру та розвиток міст – звертає увагу нобелівський лауреат Е. Фелпс [4, с. 114–159]. На противагу цим поглядам нобелівський лауреат Р. Лукас вважає, що «для успішної трансформації традиційної аграрної економіки в економіку із зростанням сучасного типу ключовим є нагромадження людського капіталу» [5, с. 32–33].

Перехід від переважно аграрної економіки до індустріальної відбувся внаслідок дії цілої низки факторів, одночасно також трансформувалося і суспільство – аграрне в індустріальне. Перша хвиля індустріалізації, яка почалася в Англії у 60-ті роки XVIII ст., розтягнулася майже на 100 років. У першій половині XIX ст. індустріалізація охопила багато країн Європи і Америки, прийнявши загальний характер. Зміни у виробництві та суспільстві були настільки радикальними, що цей період одержав назву промислової революції. Відомо, що революція – це радикальна, глибока, якісна зміна, поєднана з відкритим розривом з попереднім станом. Революція – це завжди якісний стрибок у розвитку, що характеризується швидкими суттєвими змінами, на відміну від еволюції, коли розвиток відбувається повільно, поступово. Промислова революція радикально змінює продуктивні сили. А потім настає період їх розвитку на новому рівні, тобто розповсюдження нових технічних, технологічних, організаційних досягнень на усі галузі економіки. Цей період і характеризує індустріалізацію.

Результати промислової революції не зводяться до змін у продуктивних силах, хоча перш за все при поверхневому погляді на проблему видимими є саме інновації в техніці, технології, організації. Набагато важливішим є створення інститутів розвитку, перш за все інститутів, які гарантують права власності, а також високого рівня сукупного попиту. Ці фундаментальні, невід’ємні інституційні складові промислової революції та індустріалізації неможливо імпортувати разом з передовою технікою. Вони повинні формуватися в інституційному середовищі економіки, яка вступає на шлях індустріалізації. Без них політика наздоганяючого або випереджаючого зростання не зможе бути ефективною. Зі сказаного можна зробити висновок, що деякі проблеми розвитку, які вирішуються в період першої хвилі індустріалізації, в умовах сучасної української економіки ще не вирішені. Це відноситься до інститутів розвитку у цілому як єдиного комплексного інституціонального каркасу економіки.

З другої половини XIX ст. розгорнулася нова хвиля індустріалізації. Істотний, радикальний характер змін дозволив дослідникам трактувати її як другу промислову революцію. Багато авторів називають її технологічною революцією у зв’язку з тим, що зміни торкнулися не просто техніки в окремих галузях, а технології виробництва в багатьох галузях. Новий технологічний принцип, що дозволив істотно підвищити продуктивність праці і отримати небачені до того часу темпи зростання, включає стандартизацію деталей, вузлів, механізмів, конвеєр і потоковий метод виробництва.

Друга промислова революція тривала до початку XX ст. Потім світові війни і кризи перервали бурхливий технологічний розвиток, економіка швидше розширювалася на досягнутому раніше, ніж генерувала щось принципово нове. Зміни у процесі нової промислової революції торкнулися і первинної виробничої ланки. Найбільш поширеною її формою стає корпорація. Характерною економічною ознакою нової промислової революції стало масове виробництво. На відміну від Першої промислової революції, коли розвиток виробничого базису відштовхувався від вдалих винаходів, заснованих на емпіричних знаннях та емпіричному експериментуванні, в період Другої промислової революції розвиток економіки був заснований переважно на наукових досягненнях.

Ще більшого значення набула наука у процесі розгортання нової хвилі індустріалізації в середині XX ст. Дещо пізніше її стали називати науково-технічною революцією. Важливішою зміною, внаслідок впливу НТР на виробництво та суспільство, є зміна структури зайнятості, переміщення основної маси зайнятих зі сфери матеріального виробництва в сферу послуг, і, як наслідок, – зміна змісту праці. При цьому, незважаючи на те що трудові функції в сфері послуг відрізняються від таких у сфері матеріального виробництва, характер праці, а саме найманий характер праці, залишається незмінним. Враховуючи це, можна констатувати, що сутність капіталу, який здійснює виробництво, НТР радикально не змінює, хоча вносить зміни у суспільство. Основою виробництва залишається промисловий капітал.

Однак навіть в епоху НТР далеко не всі виробники зайняті наукомістким виробництвом або потребують наукового забезпечення свого виробництва. Лише два типи фірм, що діють на національних ринках, ведуть науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки: великі виробники у сфері масового виробництва і фірми – новатори технічного прогресу.

На початковому етапі Другої промислової революції укрупнення виробництва йшло по горизонталі, тобто формувалися великі фірми в галузевому розрізі. В результаті конкуренція суттєво модифікувалася, а по суті, ринки були монополізовані. Ринкам з такою структурою властиве зростання цін на продукцію, а також низькі темпи технічного оновлення та модернізації виробництва. Горизонтально інтегровані виробники не зацікавлені в розширенні виробництва, навпаки, для підтримки цін вони практикують обмежувальні заходи щодо масштабів виробництва. Всі ці обставини були враховані антимонопольною політикою держави. Заходи, спрямовані на підтримку конкурентних засад і на обмеження монопольних тенденцій, а також внутрішні протиріччя у функціонуванні та розвитку великих виробників, привели до зміни характеру конкуренції та типу великих компаній. На зміну галузевим об’єднанням прийшли міжгалузеві, які охоплюють багато або навіть усі стадії виробництва від видобутку сировини і до випуску та реалізації готової продукції. В результаті сформувалися вертикальні об’єднання, внаслідок чого на ринках стали конкурувати виробники готової продукції, тобто продукції диверсифікованої. Для таких ринків важлива конкуренція якості. Саме вона змушує виробників удосконалювати продукцію, що випускається, а також техніку, технологію, сировину, організацію, підвищувати кваліфікацію персоналу, поліпшувати збут і т. д. Все це вимагає значних інвестицій. Великі фірми, що здійснюють масове виробництво, мають для цього необхідні ресурси. Вони постійно фінансують НДДКР, без чого ризикують відстати від конкурентів, втратити свої

позиції на ринку. Дослідження цих виробників носять, як правило, поліпшувачий характер, тобто народжуються як наслідок конкурентної боротьби між компаніями, які діють в одній і тій же галузі. Дослідження не поліпшувачого, а проривного характеру, спрямованого на освоєння принципово нового, такі фірми ведуть не як правило, а як виняток.

По-іншому поведуться на ринку фірми – новатори технічного прогресу. Їх спеціалізацією є радикальні, проривні інновації. Як правило, вони унікальні. Такі винаходи істотно змінюють технології, однак завоювання ринку для них є складною проблемою. Принципові інновації народжують нові галузі та призводять до краху старі, в результаті змінюється галузева структура економіки.

У фірм, зайнятих радикальними інноваціями, завжди є доринковий етап, пов'язаний з відпрацюванням ідеї, її перевіркою, створенням зразкового екземпляру. Протягом цього періоду для творців проривних інновацій важливо апробувати ідею, почути відгуки, провести досліди та експерименти, для яких потрібна відповідна інфраструктура. Як правило, дрібним фірмам створення такої інфраструктури недоступно. Тим часом фірми – новатори технічного прогресу – це часто ентузіасти ідеї, які просувають її власними зусиллями і зусиллями однодумців. Створювати інфраструктуру для ведення власних НДДКР такі фірми не можуть. Виходом з цього положення є створення технопарків. Однак їх створення – досить витратне інвестування, нерациональне лише для однієї-двох або декількох фірм. Для того щоб інвестиції в технопарки були економічно ефективними, послугами технопарків повинні користуватися багато фірм. Отже, для створення технопарків необхідні як мінімум кластери фірм – новаторів технічного прогресу, а в кращому випадку – кластери різних фірм, які проводять наукові дослідження. Далі, після того як фірми – новатори технічного прогресу введуть на ринок свій інноваційний продукт, необхідно розгорнути його виробництво. Радикальні інновації стають ефективними тільки при розгортанні масового виробництва. Цю задачу вирішують або самі фірми-новатори, якщо зможуть організувати фінансування масового виробництва свого продукту, або великі фірми, які бачать перспективи в просуванні на ринок даного продукту та вирішують організувати його масове виробництво.

У діяльності фірм – новаторів технічного прогресу велику роль відіграє венчурний капітал, який насамперед формується для фінансування нових інноваційних компаній, інвестиції в які пов'язані з високим ступенем ризику. Ця форма капіталу, що виникла у другій половині 40-х років ХХ ст., стала найбільш ефективною формою фінансування проривних інновацій, забезпечила високі темпи зростання піонерного бізнесу. Найбільш розвинута ця форма у країнах, яким властиві високі темпи науково-технічного прогресу.

Таким чином, характеризуючи НТР як етап у розвитку другої хвилі індустріалізації, можна відзначити, що і цьому етапу властиві як зовнішні прояви змін в продуктивних силах суспільства, видимі на поверхні явища, так і внутрішні, сутнісні зміни, приховані від поверхневого погляду. Ці внутрішні сутнісні зміни знову, як і в першій промисловій революції, пов'язані з інститутами розвитку. Найважливіші інституційні складові НТР є, власне, і її причинами. До них відносяться насамперед зміни в характері формування великих виробників. Такими стали вертикально інтегровані фірми, конкуруючі на ринках готового, а не проміжного продукту. Не менш важливою причиною здійснення НТР є розвиток сектора фірм – нова-

торів технічного прогресу, формування кластерів таких фірм і створення для них дослідницької інфраструктури у формі технопарків, а також відповідних форм фінансування.

У новому тисячолітті досить виразними стають зміни в матеріальних основах виробництва, що виходять за рамки другої хвилі індустріалізації. Все більше прихильників трактують такі зміни, як Третю промислову революцію. Серед рис, пов'язаних з розвитком продуктивних сил, головною вважають радикальну зміну не просто основних ключових технологій, але і самих принципів їх побудови. Знову, як і в попередніх хвилях промислового розвитку, зміни торкаються промисловості, енергетики, транспорту, зв'язку та повсякденного життя людей.

Зміни, які вже відбуваються в розвинених країнах, характеризуються широким застосуванням адитивних технологій. Впровадження таких технологій супроводжується переходом на небачені раніше композитні матеріали. В результаті істотно зменшуються потреби виробництва в сировині та енергії. Справжні дива відбуваються в біотехнологіях. Розширюється «зелена енергетика», тобто перехід на відновлювані джерела енергії. Розширюється використання водневої технології у промисловості та транспорті. І знову зміни в галузевій структурі економіки супроводжуються змінами в сфері інститутів розвитку. Таким новим і перспективним інститутом дослідники вважають розподілене виробництво. Мова йде про створення невеликих фірм, які завдяки адитивним технологіям зможуть взаємодіяти та одночасно конкурувати з гігантськими корпораціями. Перспективною формою визнають і краудсорсінг, тобто розподілені по всій планеті мережі людей, що беруть участь у виробництві того чи іншого продукту. Майже всі, хто зайнятий у високотехнологічному бізнесі, прогнозують настання ери міні- і мікророботизованих заводів. Лідери процесу роботизації виробництва – США та Японія – оголосили про початок масового виробництва міні- і мікророботизованих заводів. Характерною відмінною рисою нової індустріалізації стає зміщення зусиль зі створення товару на фазу проектування, а також на фазу просування товару до споживача. Описані зміни у технології та методах виробництва, тобто новий розквіт невеликих фірм, актуалізує проблему вільного підприємництва. З легкістю розгорнуть таке виробництво країни, де немає перешкод для створення нового бізнесу. Дослідники прогнозують посилення конкуренції і новий етап розвитку ринків вільної конкуренції, властивих Першій промисловій революції [6, с. 127–148].

Зі зміною структури економіки зміниться і структура потреб суспільства. Найважливішою частиною цих змін дослідники називають потребу в екологічно збалансованому виробництві. Точками зростання в перспективі дослідники називають виробництво продуктів та технологій, що забезпечують енергозбереження, очищення води, повітря, ґрунту. В результаті зростає ймовірність зниження попиту на традиційну продукцію видобувних галузей.

Розробка нових джерел енергії, створення нових видів транспорту, систем комунікацій знаходяться в центрі уваги не тільки науковців, а і керівників держав, урядів розвинених країн, низки країн наздоганяючого типу росту. Зміна технологічних та інституційних основ виробництва в процесі нової хвилі індустріалізації вплине і на вітчизняну економіку. Для адаптації до неї необхідний клас підприємців, готових діяти в нових умовах. Навчання основам створення бізнесу, управління дозволить підготувати широкий клас малих підприємств, який потрібен розподіленому виробництву. Для його розвитку в нових умовах необхідне подальше спрощення процесу ство-

рення та розповсюдження бізнесу, зниження державних бар'єрів, які заважають створенню нових фірм.

Нова хвиля індустріалізації, на думку дослідників, охопить весь світ, але позитивними її результатами скористаються тільки ті країни, економіки яких встигнуть адаптуватися до вже проявлених тенденцій розвитку. Розуміння об'єктивного характеру змін повинно бути основою економічної політики держави.

Висновки. Певні проблеми розвитку, які вирішуються як у період Першої промислової революції, так і в період Другої, в умовах сучасної української економіки ще не вирішені. Вітчизняні великі виробники є, як правило, горизонтально інтегрованими об'єднаннями, тобто знаходяться на рівні, який був властивий початковому етапу Другої промислової революції. Сектор фірм – новаторів технічного прогресу як серія особливих кластерів, для яких створена дослідницька інфраструктура та відповідне фінансування, також ще перебуває на початкових стадіях формування. Інституціональні передумови Третьої промислової революції також ще не створюються. Проте виграють у конкурентній боротьбі ті виробники, економіки та країни, які встигають своєчасно підготуватися до майбутніх змін. Найважливішою частиною такої підготовки має бути знання того, як швидко поставити нові перспективні напрями розвитку науки і технологій на економічні рейки.

Література:

1. Кларк Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира / Г. Кларк ; пер. с англ. Н. Эдельмана ; 2-е изд. – М. : Издательство Института Гайдара, 2013. – 544 с.
2. Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Т. 1 ; пер. с англ. Ю. Каптуревского под ред. Т. Дробышевской. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2014. – 464 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.
4. Фелпс Э. Массовое процветание: как низовые инновации стали источником рабочих мест, новых возможностей и изменений /

Э. Фелпс ; пер. с англ. Д. Кралечкина ; науч. ред. перевода А. Смирнова. – М. : Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия», 2015. – 472 с.

5. Лукас Р.Э. Лекции по экономическому росту / Р.Э. Лукас ; пер. с англ. Д. Шестакова. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. – 288 с.
6. Сален П. Вернуться к капитализму, чтобы избежать кризисов / П. Сален ; пер. с фр. Д. Кралечкина. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2015. – 272 с.

Жданова Л.Л. Промышленная революция и индустриализация: развитие производительных сил и преобразование институтов

Аннотация. В статье рассмотрена зависимость развития производительных сил от институциональной среды. Охарактеризованы задачи, решавшиеся в процессе промышленной революции и индустриализации, которые в украинской экономике до настоящего времени не решены. Показана необходимость адаптации экономики к вызовам, сделанным Третьей промышленной революцией.

Ключевые слова: индустриализация, промышленная революция, производительные силы, институты, корпорации, научно-технический прогресс.

Zhdanova L.L. The Industrial Revolution and industrialization: the development of the productive forces and the transformation of institutes

Summary. The dependence of the productive forces from the institutional environment is regarded. Problems which are solved in the course of the Industrial Revolution are described, as well as problems, which in Ukrainian economy throughout its history of industrialization to this time have not been solved. The necessity of adapting to the challenges of the economy, made by the Third Industrial Revolution is regarded.

Keywords: industrialization, industrial revolution, productive forces, institutes, corporations, scientific and technical progress.

Засадко В.В.,
к.е.н., старший науковий співробітник,
Регіональний філіал
Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львів

РОЛЬ УРБАНІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ЗРІЗ

Анотація. У статті окреслено теоретичні підходи до пояснення сутності урбанізації в умовах глобалізації. Охарактеризовано урбанізаційні процеси з позицій класичних теорій розміщення, підходів нової економічної географії, моделі Тодаро, теорій стадійної і диференціальної урбанізації. Визначено потенційний вплив урбанізаційних процесів на забезпечення економічної безпеки держави і регіонів.

Ключові слова: урбанізація, економічна безпека, глобалізація, теоретичний підхід.

Постановка проблеми. Безпрецедентне зростання міст-гігантів розпочалося в світі з другої половини ХХ ст., а урбанізація, як історичний процес підвищення ролі міст у розвитку суспільства, наповнюється новим соціально-економічним змістом. Особливості сучасної урбанізації полягають в її динамізмі, в активному впливі на формування соціального простору, у виникненні нових форм організації міського життя, що стають центрами не лише державного, а подекуди й міжнародного, світового значення. Ці тенденції дозволяють говорити про урбанізацію як про глобальний процес, сутність якого обумовлена не тільки зростанням міського населення, а й концентрацією найважливіших економічних, фінансових і політичних функцій у найбільших містах світу.

Інтенсивний приплив населення в міста, зосередження в них різноманітних видів діяльності, розростання великих міст і агломерацій, урбанізація сільської місцевості викликають загострення соціальних суперечностей, які, своєю чергою, призводять до міжнародних, культурних, економічних та політичних конфліктів. Ці та багато інших рис глобальної урбанізації, які повною мірою можна віднести і до України, обумовлюють необхідність пошуку нових підходів до вирішення численних проблем забезпечення економічної безпеки, які виникають у зв'язку з бурхливим ростом і розвитком міст, до осмислення сутності сучасного етапу урбанізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В даний час єдиною загальною теорією, яка б описувала еволюцію урбанізації і причини, що її обумовлюють, немає. Разом з тим існує низка теорій, що розглядають цей процес за різними аспектами. По-перше, існують теорії, які описують формування міст з точки зору впливу ринкових умов, що визначають концентрацію населення і бізнесу в просторі (наприклад, підходи нової економічної географії П. Кругмана [1], явище активних міграцій населення з сільської місцевості до міста, обґрунтоване теоретичними положеннями моделі Тодаро [2]). По-друге, є концепції, які розглядають етапи розвитку міст у часі, досліджуючи зміни в напрямках міграції населення, докладно не аналізуючи фактори, що ініціюють ці процеси (теорії стадійної і диференціальної урбанізації Дж. Джебса [3]). По-третє, процеси урбанізації можуть формуватися під впливом неекон

омічних чинників, як, наприклад, в теорії планової економіки. В основі всіх цих концепцій закладені ідеї класичних теорій розміщення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Урбанізація як глобальний процес є предметом численних наукових дискусій, що характеризується різноплановістю та іноді полярністю теоретичних підходів до пояснення його сутності. Разом з тим у науковій полеміці, зокрема вітчизняній, відсутнє обговорення взаємозв'язків між урбанізацією та економічною безпекою урбанізованих територій, що, без сумніву, є важливим з погляду забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку країни, регіонів та міст.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів до пояснення сутності урбанізації в умовах глобалізації, а також у визначенні потенційного впливу урбанізаційних процесів на забезпечення економічної безпеки держави і регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Урбанізацію слід розуміти не у вузькому розумінні як збільшення міст і міської людності, а як багатограний соціально-економічний процес, який має значний вплив на суспільні відносини. Так, урбанізацією називають зростання і підвищення частки міського населення в країні, регіоні, світі. Таке тлумачення урбанізації є звуженим. У широкому розумінні слова – це світовий історичний процес підвищення ролі міст у житті суспільства, поступове перетворення його в міське за характером праці, способу життя, культури, що пов'язане із розвитком цивілізації, ходом науково-технічного прогресу. Тобто головна ознака урбанізації – зростання міст, збільшення їх впливу на розселення та відповідне ускладнення їх функцій.

Розглянемо основні теоретичні підходи до сутності урбанізації, а також охарактеризуємо наявність в них елементів зв'язку з економічною безпекою.

Класичні теорії розміщення. Ще на початку ХІХ ст. в теорії розміщення (локалізації) І. Тюнена [4] місце концентрації населення збіглося з єдиним ринком збуту, що знаходиться в «центральному місті». У теорії «центрального місця» В. Крісталлера [5] міграція з села в місто пояснювалася потребою сільських жителів користуватися благами «центрального місця» більш високого рангу, тобто населеного пункту більшого розміру, здатного запропонувати ширший набір соціально-економічних благ. У моделі розміщення промислових підприємств А. Вебера на базі зіставлення величини витрат на транспортування і працю показана доцільність відхилення розміщення промислового виробництва від центрів видобутку і тяжіння до центрів концентрації робочої сили і споживачів. Отже, А. Вебер вперше проаналізував передумови і причини агломераційних процесів [6].

У теорії А. Льоша здійснено оптимізацію системи спільного розміщення населення і виробництва через зменшення протяжності транспортних мереж і, як наслідок, скорочення витрат

на переміщення факторів виробництва, готової продукції та будівництво доріг. Розкидану в просторі, як у теорії В. Крісталлера, мережу численних центрів споживання і торгових зон виробників А. Льош систематизував так, щоб більша кількість центрів споживання і виробництва збігалася. Тоді жодне поселення не було б позбавлене доступу до будь-якого блага, так як знаходилося б у межах торгової зони кожного товару. Якщо в моделі В. Крісталлера населенню для задоволення своїх потреб доводилося б здійснювати міграції, то в схемі А. Льоша воно могло отримати будь-яке благо в межах одного району без переміщення в інший (це стосується не тільки товарів і послуг, але і зайнятості). Виробник мав би можливість продати будь-який товар чи отримати робочу силу, не покидаючи меж свого місця розташування. Таким чином, економічний сенс появи територій з щільним заселенням і високою концентрацією виробництва полягає в оптимізації просторової доступності ринків.

Підходи нової економічної географії. Нова економічна географія, яка в даний час виступає «мейнстрімом» в дослідженнях розміщення факторів виробництва, по суті, пояснює умови становлення й розвитку міст з використанням тих же термінів, з тією лише різницею, що агломераційні процеси, і процеси урбанізації тут розглядаються паралельно. Як зазначив Ч. Харріс, район, чисельність населення якого є більшою, володіє вищим «ринковим потенціалом», що призводить до концентрації бізнесу [7]. Цей факт, як згодом стверджував П. Кругман, дає можливість виробникам отримувати кращий доступ до ринків (праці, капіталу, інформації, інфраструктури тощо) і оптимізувати свою діяльність за рахунок економії на масштабі [1, с. 166–167]. У випадку низьких транспортних витрат ринок збуту ще більш розшириться і вийде за межі своєї території. Це дозволяє фірмам підтримувати вищий рівень заробітної плати, ніж в районах з меншою чисельністю населення, за рахунок зростання продажів і, відповідно, прибутків. Крім того, купівельна спроможність тут буде вищою внаслідок більш широкого доступу до товарів і послуг, в результаті чого район продовжить приваблювати і залучати населення, а також буде розвиватися швидшими темпами.

Така взаємообумовленість просторового розміщення фірм і споживачів, як показує у своїх роботах М. Фуджита, є основою агломераційних процесів, що формують міста та міські системи [8, с. 134–137]. Базовим чинником існування таких систем М. Фуджита вважає переваги кооперації виробництва в одному місці, які можуть залежати від ресурсних, транспортних, комунікаційних або технологічних переваг одного району над іншим. Це забезпечує населенню велику корисність від проживання у великому місті і сприяє міграції в його напрямку, стає основою урбанізаційних процесів на певній території.

Е. Хелпмен розглядає принципи просторового розміщення населення не тільки в світлі транспортних витрат і початкового рівня заселеності, але і з точки зору споживчих переваг, а також порівняльної корисності від проживання на тій чи іншій території. Е. Хелпмен, на протипагу П. Кругману, показує, що агломераційні процеси можуть бути тим інтенсивнішими, чим вищі транспортні витрати, якщо для індивіда важливішим є доступ до диференційованого ринку більш заселених районів, ніж доступ до дешевого житла в районах з низькою щільністю населення. У той же час відсутність високих транспортних витрат забезпечує доступ до будь-якого товару в будь-якому місці, тому частина населення із щільно заселеної території бажатиме переміститися в менш заселений район для економії витрат на

житло. Таким чином, Е. Хелпмен відзначає, що відмінності в потребах людей і рівнях еластичності заміщення товарів обумовлюють кілька варіантів рівноважного розміщення населення в просторі при однакових економічних умовах. Певним чином даний підхід перегукується з роботами соціологів, що пояснюють міграції з мегаполісів у приміські зони, малі міста з позицій вікових циклів і різних поведінкових схем [9; 10].

Теорія диференціальної урбанізації. Теорією, яка описує урбанізацію з позиції загальних закономірностей її еволюції, є теорія диференціальної урбанізації, яка базується на теорії стадійної урбанізації. В її основі закладений принцип послідовної зміни певних етапів, у межах яких відбувається чергування домінування населених пунктів різного рангу, яке визначається напрямками та обсягами міграцій.

Критерієм ранжування міст є чисельність населення, яка дослідниками часто розглядається в якості комплексного показника рівня соціально-економічного розвитку території, населеного пункту. Межі інтервалів цього критерію на різних історичних відрізках, звичайно, не можуть бути однаковими, оскільки розміри міст залежать від загальносвітової чисельності населення, рівня розвитку транспортної інфраструктури, технологій та низки інших чинників.

Засновник теорії класичної стадійної урбанізації Дж. Джибс [3, с. 119–129] виділяє п'ять етапів, в рамках яких розвивається цей процес. На першому етапі поява особливої суспільної верстви майстрових, торговців, державних службовців зумовило появу міського населення, пред'являє попит на частину виробленої селянами продукції в обмін на свої товари або послуги. Зростання продуктивності сільського господарства, в свою чергу, підтримав існування не лише сільських, а й міських жителів, концентрація яких визначала місце зручного та вигідного обміну товарів і послуг. На другому етапі розвиток транспортної мережі і транспортних технологій забезпечив доставку більшого обсягу сільськогосподарських надлишків на ринки, тобто міста, що підвищило якість міського життя і стимулювало міграцію із сільської місцевості. Далі, на третьому етапі, приріст міського населення починає випереджати приріст сільського не тільки за рахунок міграції, а й внаслідок природного приросту, оскільки покидає в основному молодь у репродуктивному віці. В результаті до четвертого етапу міграційний потенціал сіл різко знижується, і обслуговуючі їх невеликі міста втрачають частину своїх функцій, що стимулює міграції з них у великі центри, які продовжують рости. Дана стадія триватиме до тих пір, поки подальший розвиток транспортної мережі та технологій не запустить зворотний процес – деконцентрації, оскільки відтік населення з великих міст в малі та передмістя, в яких воно зможе отримувати той же рівень доступу до ринків, що і в великому місті.

На асинхронність стадій урбанізації вказав ще сам Джибс. У 80-х роках було визначено [11]: у третьому світі переважає концентрація, на Заході – деконцентрація, у Східній Європі, у тому числі в Україні, слабшають доцентрові зрушення і намічаються відцентрові, хоча їхні прояви не всюди є класичними. Так, у Польщі криза соціалізму вже в 80-х роках сповільнила типові для четвертої стадії міграції в міста [12]. В Естонії третю стадію датували 1930–1960-ми роками; в 80-х роках домінуючою вважали четверту, хоча були ознаки переходу до п'ятої стадії [13]. До 1989 р. сільське населення республіки вже не скорочувалося, міста ж росли, відстаючи від прогнозованих показників, а не випереджаючи їх – чи не вперше в радянській містобудівній практиці.

Класична теорія Дж. Джібса не описує одночасний розвиток міст різних розмірів, яке визначається міграцією населення між ними. Коли в розвинених країнах в середині 1970-х років намітилися перші ознаки деконцентрації населення великих міст, що досягнули максимуму свого зростання, з'явилася теорія диференціальної урбанізації, в якій процес урбанізації представлений переходом моноцентричної системи розселення з домінуванням крупного міста до поліцентричної системи за допомогою безперервних міграцій між містами різного рангу.

Схема «нових» стадій урбанізації згідно теорії диференціальної урбанізації наведена на рис. 1. Їх межі позначають перетин будь-якої пари кривих; у кожній – свої співвідношення балансів міграцій або індексів динаміки населення трьох категорій центрів: головних (або великих) міст, середніх і малих (міст або всіх поселень). Критерії розмірів міст у різних країнах неоднакові. У деяких дослідженнях для Франції середніми визнали міста розміром від 10 до 100 тис. осіб, а для країн, що розвиваються, пороги були вищі – 50–400 тис. [14]. Пари стадій утворюють три основні стадії:

- 1) урбанізації;
- 2) поляризаційної реверсії, або розвороту, переходу;
- 3) контрурбанізації.

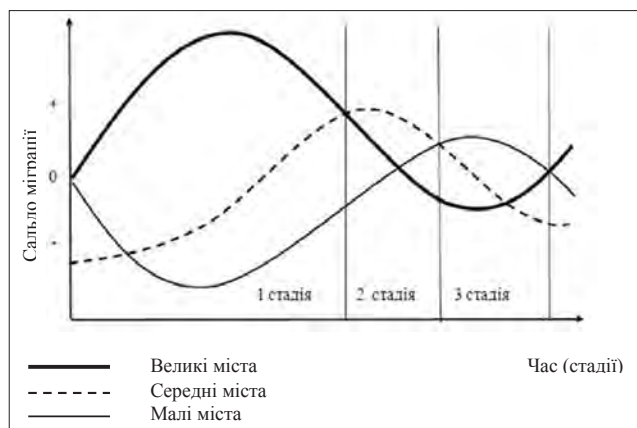


Рис. 1. Стадії урбанізаційних процесів в межах теорії диференціальної урбанізації

Джерело: побудовано автором на основі [14]

Таким чином, в теоріях стадійної і диференціальної урбанізації міграції визначають характер і швидкість урбанізаційних процесів. Однак сам по собі механічний рух населення в них також розглядається як наслідок певних факторів. Дж. Джібс як визначальні чинники розглядав формування товарного ринку, а також рівень розвитку інфраструктури. По суті, ці ж чинники є базовими і в класичних теоріях розміщення, і в сучасних роботах в рамках ідей нової економічної географії.

Явище активних міграцій населення з сільської місцевості до міста обґрунтоване теоретичними положеннями моделі Тодаро [2]. Ця модель базується на твердженні, що міграція є економічним явищем. Незважаючи на наявність значного рівня безробіття в місті, рішення мігранта може бути цілком обґрунтованим. У цій ситуації мотивом його прийняття служать не стільки відмінності в рівні існуючих заробітків у селі і місті, скільки очікуваний дохід на новому місці. Мігрант порівнює можливості ринку робочої сили в міських і сільських районах, щоб отримати максимум вигоди від міграції. Її очікуваний розмір визначається різницею в оцінці заробітної плати в сіль-

ському господарстві та промисловості, а також ступенем ймовірності отримання в місті роботи.

Модель Тодаро припускає, що є тільки два сектори в економіці – аграрний і промисловий. Попит аграрного сектора на робочу силу показаний на нижчій кривій AA' (рис. 2), а промислового – MM', уся робоча сила – $O_A O_M$. У неокласичній моделі припускаються повна зайнятість і гнучка заробітна плата, а рівноважний рівень заробітної плати встановлюється за умови, що $W_A = W_M$. При цьому кількість зайнятих в аграрному секторі буде становити $O_A L_A$ і в промисловому – $O_M L_M$, тобто досягнута повна зайнятість.

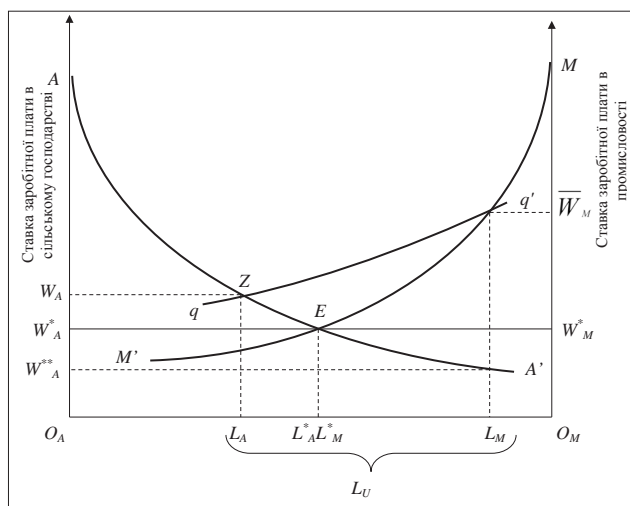


Рис. 2. Модель міграції між містом та селом Гарріса-Тодаро

Джерело: побудовано автором на основі [2]

У моделі Тодаро обумовлена інституційна фіксація заробітної плати в промисловості на рівні, який значно вищий, ніж в аграрному секторі. В таких умовах зайняті у аграрному секторі мають схильність до міграції в місто з метою пошуку більш оплачуваної роботи. Шанси на отримання бажаного місця в промисловості визначається відношенням числа зайнятих у ній (L_M) до всієї міської робочої сили (L_U). Вираз $w_A = \frac{L_M}{L_U} (\bar{w}_M)$ показує умови роботи в місті (робота з доходом $\frac{L_M}{L_U} (\bar{w}_M)$), який дорівнює доходу в аграрному секторі (W_A). Це робить потенційного мігранта індивідуальним до зміни місця проживання і роботи. Положення цих точок показано на кривій qq'. Тепер рівноважний рівень безробіття знаходиться в точці Z.

Зростання кількості міського населення, відтік жителів сільських районів у міста спричиняє не лише розширення площі міських поселень, а й цілу низку економічних, соціальних та екологічних проблем. Так, значні переселення людей у міста ускладнюють соціально-економічні проблеми міст, призводять до нестачі робочої сили в сільських місцевостях, особливо в періоди сезонних робіт. Часто соціальні витрати виявляються більшими, ніж особисті вигоди мігрантів.

Певні теоретичні узагальнення та висновки щодо ризиків урбанізації існують в працях сучасних дослідників. Так, у дослідженнях низки науковців (Л. Гадад, Дж. Гарретт, М. Руел [15]), присвячених виявленню впливу урбанізації на продовольчу та соціальні складові економічної безпеки регіону, встановлено, що стрімке зростання частки міського населення призводить до скорочення продовольчого забезпечення як місь-

кого, так і сільського населення. Причому загрози продовольчій безпеці є більш відчутними для вразливих категорій населення у містах, що, своєю чергою, знижує якість життя і створює соціальне напруження. М. Реннер [16] акцентує увагу на деструктивному впливі урбанізації, що проявляється у безробітті, зростанні злочинності та погіршенні криміногенної ситуації, ускладненні забезпечення житлом. А. Гілберт [17] стверджує, що немає послідовного або значимого взаємозв'язку між урбанізацією і економічною безпекою, і приходиться до висновку, що успіх міста, урбанізованої території або нездатність створити безпечне середовище залежить не від самого процесу урбанізації, а від конкретних заходів регіональної і місцевої політики щодо зміцнення безпеки населення у розрізі усіх її основних складових (соціальної, виробничої, екологічної тощо). Разом з тим у вітчизняній науковій літературі проблема впливу урбанізації на рівень економічної безпеки територій залишається малодослідженою.

Висновки. Отже, визначальними характеристиками урбанізації є: збільшення кількості міст і міських жителів; збільшення площ урбанізованих ландшафтів; поширення міського способу життя; збільшення ролі міських поселень у системах розселення і соціально-економічних системах, розвиток взаємопов'язаних форм міського розселення – агломерацій, метрополійних ареалів та ін. Важливою рисою є також зміна людини у місті, яка виявляється у збільшенні різноманітних потреб, підвищенні вимог до якості життя, зміні норм поведінки, культури та інтелекту.

Існуючі теоретичні підходи до пояснення сутності урбанізації містять окремі положення, що пояснюють природу ризиків урбанізації та їх потенційні наслідки для безпеки розвитку урбанізованого середовища. Разом з тим існує потреба емпіричної оцінки взаємозв'язків між динамікою урбанізації та індикаторами економічної безпеки урбанізованих територій.

Література:

1. Krugman P. Space: The Final Frontier. The Journal of Economic Perspectives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.12.2.161>.
2. Harris J.R., Todaro M.P. Migration, unemployment and development: a two-sector analysis / American Economic Review. – 1970. – № 60. – P. 126–142.
3. Gibbs J. The Evolution of Population Concentration. Economic Geography. – 1963. – № 2. – P. 119–129.
4. Fujita M. Thünen and the New Economic Geography. RIETI Discussion Paper Series 11-E-074 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/11e074.pdf>.
5. Allen P.M., Sanglier M. Dynamic model of Urban Growth // Journal of Social and Biological Structures. – 1978. – Т. 1. – С. 265–280.
6. Alfred Weber's theory of the location of industries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economia.unam.mx/cedrus/descargas/Libro%20de%20Weber.pdf>.
7. Harris C.D. The Market as a Factor in the Localization of Production. Annals of the Associations of American Geographers. – 1954. – № 44. – P. 315–348.
8. Fujita M. Urban Economic Theory: Land Use and City Size [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.univ-pgri-palembang.ac.id/perpus-fkip/Perpustakaan/East%20Phylosopy/Economic%20Geography/Urban%20Economic%20Theory.pdf>.
9. Switek M. Internal Migration and Life Satisfaction: Well-Being Effects of Moving as a Young Adult [Електронний ресурс]. – Режим

доступу : http://www.iza.org/conference_files/SUMS2012/switek_m5576.pdf.

10. Hein de Haas. The Internal Dynamics of Migration Processes: A Theoretical Inquiry [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heindehaas.com/Publications/de%20Haas%202010%20JEMS%20the%20internal%20dynamics%20of%20migration%20processes.pdf>.
11. Bourne L., Korecelli P., Waarmerid O. Emerging Spatial Configuration of Urban Systems: a Review of Comparative Experience // Geografia Polonica. – 1983. – № 47. – P. 23–30.
12. Грицай О., Иоффе Г., Трейвиш А. Центр и периферия в региональном развитии / [О. Грицай, Г. Иоффе, А. Трейвиш]. – М. : Наука, 1991. – С. 36.
13. Кюммель Т. Стадиальная концепция урбанизации: методология и методы анализа / Т. Кюммель // Методы изучения расселения. – М. : ИГ АН СССР, 1987. – С. 82–100.
14. Geyer, H.S. and T. Kontuly. A theoretical foundation of the concept of diffe-rential urbanization // International Regional Science Review. – 1993. – № 15. 3. – P. 157–177.
15. Marie T. Ruel, James L. Garrett, and Lawrence Haddad. Rapid urbanization and the challenges of obtaining food and nutrition security [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.researchgate.net/publication/49807224_Diarrheal_Diseases/file/60b7d51b682ded8b0c.pdf#page=663.
16. Renner. M. Environmental and Social Stress Factors, Governance, and Small Arms / Urbanization, Population, Environment, and Security. A Report of the Comparative Urban Studies Project [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnacq621.pdf#page=77.
17. Gilbert A. Urbanization and Security / Urbanization, Population, Environment, and Security. A Report of the Comparative Urban Studies Project [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnacq621.pdf#page=77.

Засадко В.В. Роль урбанизации в контексте экономической безопасности и глобализации: теоретический срез

Аннотация. В статье обозначены теоретические подходы к объяснению сущности урбанизации в условиях глобализации. Охарактеризованы урбанистические процессы с позиций классических теорий размещения, подходов новой экономической географии, модели Тодаро, теорий стадийной и дифференциальной урбанизации. Определено потенциальное воздействие урбанизации на экономическую безопасность государства и регионов.

Ключевые слова: урбанизация, экономическая безопасность, глобализация, теоретический подход.

Zasadko V.V. Role of urbanization in the context of economic security and globalization: theoretical dimension

Summary. The article outlines the theoretical approaches to explaining the essence of urbanization in the context of globalization. Urbanization processes are characterized from the standpoint of classical location theory, approaches of new economic geography, Todaro model and theories of differential urbanization. The potential impact of urbanization processes on the economic security of the state and regions is determined.

Keywords: urbanization, economic security, globalization, theoretical approach.

*Шараз Е.С.,
аспірант кафедри общей экономической теории,
Одесский национальный экономический университет*

ЛОГИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАТЕГОРИИ «ОРГАНИЧЕСКОЕ СТРОЕНИЕ КАПИТАЛА»

Аннотация. В статье рассмотрена сущность стоимостного, технического и органического строения капитала, обоснована их взаимосвязь и различия. Выделено, что при рассмотрении категории органическое строение капитала и ее использовании в системе категорий важным является выведение стоимостного строения как первого логического звена.

Ключевые слова: воспроизводство, накопление капитала, технический прогресс, средства производства, рабочая сила, органическое строение капитала.

Постановка проблемы. Ключевым вопросом в теории воспроизводства и накоплении общественного капитала в условиях технического прогресса является выделение логических ступеней в исследовании строения капитала. Для ответа на данный вопрос требуется прежде всего критическое осмысление ряда положений, кажущихся хрестоматийными и не вызывающими сомнений. Именно в этом переосмыслении состоит сегодня суть проблемы понимания органического строения во всем многообразии ее проявлений.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная проблема крайне редко освещается в литературе последних лет, но отдельные аспекты нашли свое отражение в работах таких исследователей как Анисимов О.С., Бирюков В.А., Жданова Л.Л., Корняков В.И., Онищук С.В.

Цель статьи состоит в совершенствовании системы категорий политической экономии. Составным элементом реализации сформулированной цели в данной статье является рассмотрение вопроса о сущности трех видов строения капитала: стоимостного, технического и органического. Необходимым представляется выявление взаимосвязи и различия данных категорий.

Изложение основного материала исследования. В любом производстве участвуют объективный и субъективный факторы производства – средства производства и рабочая сила. Соотношение объективного и субъективного факторов непосредственного процесса производства характеризует строение занятого в нем капитала.

Такой подход к исследованию производства, т. е. подход со стороны производительных сил, свойствен как классической политической экономии, так и всем дальнейшим школам и направлениям экономического анализа. Он лежит также в основе главного логического инструмента неоклассической парадигмы – концепции производственной функции, рассматривающей производство как результат действия двух факторов – труда (под которым понимается личный фактор) и капитала (под которым понимается вещественный фактор).

Натурально-вещественный состав процесса производства отражает техническое строение капитала. Иными словами, техническое строение капитала – это соотношение между определенной массой технических средств производства и тем коли-

чеством работников, которые оперируют данными средствами производства, приводят их в движение. С развитием производства, его совершенствованием техническое строение капитала растет.

Средством соизмерения объективного и субъективного факторов производства и их сопоставления в разных отраслях в разные отрезки времени являются стоимость (цена) средств производства и труда (рабочей силы). Это и дает нам стоимостное строение капитала, выражаемое отношением постоянного капитала к переменному $\frac{C}{V}$.

При ближайшем рассмотрении обращает на себя внимание несовпадение структуры технического и стоимостного строения капитала. Вещественные факторы в техническом строении выражены величиной применяемых средств производства; в стоимостном строении этот фактор рассматривается более абстрактно по сравнению с их стоимостью, ибо последняя определяется не затратами труда в период их производства, а затратами в условиях их воспроизводства – так, как если бы потребовалось воспроизвести все применяемые средства производства в одном цикле.

Таким образом, в стоимостном строении капитала есть особенности, которые определяют его относительную самостоятельность по сравнению с техническим строением. Если техническое строение показывает отношение вещественных и личных факторов в их физическом объеме, то стоимостное строение воплощает то же отношение через воспроизведенные затраты, через отношение величин стоимости постоянного и стоимости переменного капитала. Данная особенность стоимостного строения капитала означает, что капиталы, техническое строение которых одинаково, могут, тем не менее, иметь различное стоимостное строение вследствие того, что его составляющие имеют неодинаковую стоимость. Факторы, связанные с колебанием цен на элементы постоянного и переменного капитала, могут влиять на стоимостное строение капитала в ином направлении, чем на изменение его технического строения. Повышение или понижение стоимостного строения капитала служит лишь приблизительным показателем изменения в строении его вещественных составных частей. Причина заключается в том, что с увеличением производительности труда не только возрастает объем потребляемых средств производства, но и понижается их стоимость по сравнению с объемом, то есть натурально-вещественный объем средств производства растет быстрее стоимостного. В результате при прочих равных условиях создается объективная тенденция к прогрессивному увеличению технического строения капитала и уменьшению стоимостного.

Все же, несмотря на различия в тенденциях движения между техническим строением капитала и строением капитала по стоимости, существует тесная и неразрывная взаимосвязанность. Эту взаимосвязанность выражает понятие, которое принадлежит К. Марксу – органическое строение капитала.

Сосредоточиваясь на определении категории органического строения капитала и ее использовании в системе категорий, комментаторы оставляют вне поля зрения процесс ее выведения. Выпадение этого логического звена приводит к тому, что предлагаемые определения строения капитала страдают неточностями вследствие подгонки их содержания к потребностям последующего использования.

Анализ литературных источников показал, что существуют различия в последовательности определения различных видов строения капитала. Испробованы все три варианта начала триады (продолжение комбинаций разное): стоимостное (в свое время именовавшееся ценностным строением) [1, с. 80, 200–201; 2, с. 198–199; 3, с. 203], органическое (отождествлявшееся нередко со стоимостным) [4, с. 73] и техническое строение [5, с. 296; 6, с. 141–142]. Между тем порядок характеристики категории строения капитала «техническое – стоимостное – органическое» стал сейчас не только общепринятым, но и прочно укоренился в большинстве работ.

Считая техническое строение капитала бесспорным логическим началом, базисом, авторы упомянутых работ абсолютно уверены в полном соответствии такой последовательности взглядам К. Маркса. «Раздельный анализ сторон внутренней структуры капитала, – говорится в одной из публикаций, – К. Маркс начинает со стороны, которая объединяет капиталистическое производство с другими типами производства, – с технического строения. Техническое строение является основой органического строения капитала, его вещественным носителем. В этом заключается неразрывная связь и взаимная обусловленность этих двух категорий: каждому техническому строению капитала соответствует определенный органический состав» [7, с. 69]. Органическое строение капитала, согласно этой мысли, обязано своим появлением потребностям измерения технического строения в общественном масштабе – измерение, невозможное без агрегирования, без стоимости.

Однако соответствие приведенных суждений является мнимым, надуманным. «Строение капитала, – писал К. Маркс, давая его определения, – можно рассматривать с двух точек зрения. Рассматриваемое со стороны стоимости, строение определяется тем отношением, в котором капитал делится на постоянный капитал, или стоимость средств производства, и переменный капитал, или стоимость рабочей силы, то есть общую сумму заработной платы. Рассматриваемый со стороны материала, функционирующего в процессе производства, всякий капитал делится на средства производства и живую рабочую силу; в этом смысле строение капитала определяется отношением между массой применяемых средств производства, с одной стороны, и количеством труда, необходимым для их применения – с другой. Первое я называю стоимостным строением капитала, второе – техническим строением капитала. Между тем и другим существует тесная взаимозависимость. Чтобы выразить эту взаимозависимость, я называю стоимостное строение капитала, – поскольку оно определяется его техническим строением и отражает в себе изменения технического строения, – органическим строением капитала» [8, с. 626]. Из цитаты видно, что вопреки распространенному мнению, К. Маркс использует последовательность: «стоимостное – техническое – органическое».

Приверженность этой схеме не ставит под сомнение при- мат материального производства, характеристику производительных сил как базиса всех общественных отношений. Однако материально-вещественная сторона производства

образует скорее общий фон политэкономического исследования, нежели степень абстракции. Свое движение от абстрактного к конкретному в «Капитале» Маркс начинает не с «производства вообще» (которому наиболее соответствует категория технического строения), а с товара как исходной и всеобщей экономической формы капитализма. Именно стоимость является исходной формой. Соответственно, рост технического строения – процесс, имеющий не просто стоимостную форму, которая пассивно отражает развитие производительных сил. Сам этот рост и вызванные им социально-экономические последствия обусловлены стоимостью, заложенные в «генетический код» товара как экономической клеточки капитализма.

Расположение стоимостного строения между техническим и органическим создает впечатление промежуточного, сугубо вспомогательного значения этой категории. Насколько такая «мимолетность» стоимостного строения капитала не соответствует его действительной роли в системе «Капитала»?

В «Капитале», особенно в III и IV томах, встречаются многочисленные характеристики органического строения. Однако, обогащая и видоизменяя его определения по мере восхождения от абстрактного к конкретному, Маркс, тем не менее, нигде не отказывался от изначального смысла указанной категории – выражения ею изменения только технического строения капитала. В III томе, в главе 8 «Различное строение капиталов в разных отраслях производства и вытекающее отсюда различия в нормах прибыли», он показал новые грани зависимости органического строения исключительно от технического и воспроизвел определение первого из главы 23 I тома, подчеркивая, что техническое строение капитала «является действительной основой его органического строения» [9, с. 156]. Анализируя среднюю прибыль и абсолютную ренту в III и IV томах, автор «Капитала» всячески настаивает на необходимости учета того, в какой степени различие соотношений $\frac{c}{v}$ вызвано изменением технического строения капитала, а в какой – другими обстоятельствами, в частности изменением стоимости применяемых материалов [9, с. 158, 179; 10, с. 299]. К. Маркс констатирует, что в последних случаях изменение органического строения может произойти лишь по «видимости» то есть быть «формальным»

Почему же в III и IV томах такое значение придается более поверхностной, формальной характеристике строения капитала? Дело в том, что здесь часто под органическим строением фактически понимается стоимостное, приобретающее в данной связи самостоятельное значение. В непонимании этого заключена причина aberrаций, основанных на приписывании органическому строению несвойственных ему черт собственно стоимостного строения.

Наряду с характеристикой товара как экономической клетки товарного производства, в первом отделе «Капитала» содержится еще одно принципиальное с точки зрения понимания органического строения капитала положение. Данное положение является непосредственным доказательством того, что стоимостное строение имеет именно самостоятельное значение, а не вспомогательное.

Речь идет о разграничении двух сторон товара – потребительной стоимости и стоимости, проявляющихся в несовпадении их динамики вследствие роста производительности труда.

Органическое строение как категория, отличающаяся от стоимостного строения, охарактеризовано К. Марксом в главе 23 I тома «Капитала», в которой рассматривается влияние возрастания капитала на положение рабочих. Важнейшими факторами

данной главы выступает строение капитала и его изменения вследствие накопления капитала. Для решения поставленной задачи Марксу потребовалось устранить разнонаправленность движения потребительной стоимости и стоимости составных частей капитала. Категория органического строения, связывая повышение стоимостного строения только с ростом технического, обеспечивает разнонаправленность динамики производительности труда, потребительной стоимости и стоимости.

Однако абсолютизировать значение «органического строения» не следует. В некоторых случаях искусственное отождествление динамики потребительной стоимости и стоимости целями исследования не предполагается. Там и проявляется самостоятельное значение «стоимостного строения». Такая его роль обнаруживается уже в I томе «Капитала» в связи с производством относительной прибавочной стоимости и широко представлена в последующих томах.

Например, в III томе «Капитала» К. Маркс отмечает, что на предыдущем уровне анализа изменение величины стоимости переменного капитала выражало только увеличение или уменьшение цены той же самой массы труда, тогда как на следующем уровне, где норма прибавочной стоимости и рабочий день рассматриваются как величины постоянные, а заработная плата за определенное рабочее время – как величина данная, такой случай неуместен.

«Напротив, разница в величине постоянного капитала, правда, тоже может быть показателем изменения массы средств производства, приводимых в движение определенным количеством рабочей силы; она может также вытекать из различия в стоимости средств производства, приводимых в движение в одной из сфер производства, по сравнению с другими сферами производства. Таким образом, обе точки зрения подлежат нашему рассмотрению» [9, с. 158–159]. Лишь в целях упрощения анализа К. Маркс абстрагировался здесь от изменений в стоимости переменного капитала. В действительности же и эти изменения имеют существенное значение, ибо на величину нормы прибыли непосредственное влияние оказывает стоимостное строение капитала. Следовательно, при анализе межотраслевых различий норм прибыли, имеющих значение в теориях цены производства и абсолютной ренты, требуется учет всех факторов дифференциации стоимостного строения капитала, а не только технического уровня и производительности труда, формирующих различия органического строения.

Самостоятельность стоимостного строения обнаруживается и в динамическом аспекте. Так, на изменение нормы прибыли непосредственное влияние оказывает динамика стоимостного строения, а не одной его разновидности. Учитывая многообразие связанных с упомянутыми процессами обстоятельств, К. Маркс в 14 главе III тома «Противодействующие причины» уже не отвлекается от колебаний переменного капитала и рассматривает такие факторы, как повышение нормы прибавочной стоимости, а также снижение заработной платы ниже стоимости рабочей силы.

Самостоятельность стоимостного строения капитала в динамическом аспекте дает о себе знать и в связи с проблематикой воспроизводства общественного капитала во II томе. Конкретное соотношение между двумя подразделениями общественного производства в каждый данный момент времени складывается под воздействием динамики стоимостного строения, ибо изменения его, а не органического строения непосредственно влияет на соотношение старой и новой стоимости в составе совокупного общественного продукта.

Таким образом, ни один из томов не подтверждает вывода о том, будто бы в «Капитале» имеет место некое абстрагирование от самостоятельного движения стоимостного строения по отношению к техническому. Самостоятельность стоимостного строения капитала связана со стихийным регулирующим воздействием реальной стоимости.

Выводы. Проблема органического строения капитала не ограничивается рассмотренными вопросами о сущности трех видов строения капитала, их взаимосвязи и различия. Перспективы дальнейших исследований связаны с анализом изменений в структуре капитала под влиянием современного научно-технического прогресса, связи органического строения капитала и капиталоемкостью на разных этапах жизненного цикла инноваций.

Литература:

1. Каутский К. Экономическое учение Карла Маркса / К. Каутский ; Институт К. Маркса и Ф. Энгельса. – М. ; Л. : Государственное издательство, 1929. – 238 с.
2. Девиль Г. «Капитал» Карла Маркса (Изложение 1-го тома) / Г. Девиль. – Харьков : ПРОЛЕТАРИЙ, 1923. – 240 с.
3. Афанасьев В. Великое открытие Карла Маркса. Методологическая роль учения о двойственном характере труда / В. Афанасьев. – М. : Мысль, 1980. – 270 с.
4. Вольфсон М.Б. Элементарный курс политической экономии / М.Б. Вольфсон. – М. : Госиздат, 1924. – 176 с.
5. Цаголов Н.А. Курс политической экономии : в 2-х т. : [учеб. пособ. для эк. вузов и фак] / Н.А. Цаголов ; изд. 3-е, переработ. и доп. – М. : Экономика, 1973. – 831 с.
6. Лапидус И., Островитянов К. Политическая экономия в связи с теорией советского хозяйства / И. Лапидус, К. Островитянов. – М.-Л. : Политиздат, 1930. – 589 с.
7. Васильчук Ю.А. Конкретизация формул технического и органического составов капитала. Маркс против Кейнса / Ю.А. Васильчук // Ученые записки ИМО. Серия экономическая. – М., 1962. – Вып. 2. – С. 66–100.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс ; 2-е изд. – М. : Политиздат, 1960. – Т. 23. – 908 с.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс ; 2-е изд. – М. : Политиздат, 1961. – Т. 25. – Ч. I. – 546 с.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс ; 2-е изд. – М. : Политиздат, 1963. – Т. 26. – Ч. II. 1963. – 703 с.

Шарэг О.С. Логічні етапи формування категорій «органічна будова капіталу»

Анотація. У статті розглянуто сутність вартісної, технічної та органічної будови капіталу, обґрунтовано їх взаємозв'язок і відмінності. Виділено, що при розгляді категорії органічної будови капіталу та її використанні в системі категорій важливим є виведення вартісної будови як першої логічної ланки

Ключові слова: відтворення, нагромадження капіталу, технічний прогрес, засоби виробництва, робоча сила, органічна будова капіталу.

Sharag E.S. The logical steps of forming categories «organic composition of capital»

Summary. In this article the essence of valuations, technical and organic composition of capital, substantiated their interconnection and differences. It allocated that, when considering the category of organic composition of capital and its use in a system category important is deducing categories of valuations composition as the first logical link.

Keywords: reproduction, capital accumulation, technological advances, instruments of labor, force of labor, organic composition of capital.



СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ



Проноза П.В.,

д.е.н., доцент,

декан факультету фінансів,

Харківський національний економічний університет

імені Семена Кузнеця

СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ «ДИСБАЛАНСИ» І «ДИСПРОПОРЦІЇ» В ЕКОНОМІЦІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ЇХ ВИДІВ

Анотація. У статті розглядається проблема дисбалансів та диспропорцій в економіці. Уточнюються тлумачення даних понять. Виділяються види дисбалансів та диспропорцій у реальному секторі економіки.

Ключові слова: патологічні процеси в економіці, дисбаланс, диспропорція, реальний сектор економіки.

Постановка проблеми. У економічній науковій літературі останнім часом все частіше зустрічаються терміни «дисбаланси» і «диспропорції», які характеризують патологічні процеси, що протікають у різних секторах економік країн світу. Такі процеси є передвісниками розвитку кризових процесів, що можуть задавати руйнівного впливу на економіки країн та рівень життя їх населення. Прикладом такого впливу є світова фінансова криза, внаслідок якої ВВП України в 2009 р. знизився на 14,8%. Отже, розуміння суті та видів таких процесів є передумовою їх вчасного розпізнавання та попередження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теорії та світовій практиці господарювання проблемам дослідження різних аспектів патологічних та кризових процесів в економіці присвячено роботи таких науковців, як: А. Апокін, А. Григор'єв, Г. Каменські, М. Кизим, Р. Лукас, А. Міксюк, У. Мітчелл, А. Новак, С. Рейнхарт, К. Рогофф, А. Росі, М. Саліхов, О. Солнцев, П. Трунін, Г. Хаберлер, Е. Хансен, Б. Хейфец та ін.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне напрацюванням зазначених науковців з даної проблематики, на цей час немає єдиного підходу до тлумачення понять «дисбаланс» та «диспропорція» та розуміння їх впливу на економічні процеси.

Так, на думку деяких вчених [1–3], світовій економіці притаманні різні «дисбаланси». А. Апокін стверджує, що проблема глобальних дисбалансів зачіпає в першу чергу найбільші світові економіки: США, Китаю, Японії та ЄС [1]. А. Григор'єв і М. Саліхов вважають, що поширеним є уявлення про те, що світова економіка залишається значною мірою незбалансованою за своїми основними параметрами, що представляє серйозні ризики для довгострокового економічного зростання [2]. У разі несприятливого розвитку подій глобальні дисбаланси можуть стати причиною посилення економічної кризи. Автори вважають, що ідея глобальних дисбалансів ґрунтується на показниках платіжних балансів країн світу (в першу чергу сальдо рахунку поточних операцій). Л. Григор'єв і А. Іващенко як глобальний дисбаланс, що впливає на нестійкий розвиток світової економіки, виділяють співвідношення заощаджень та інвестицій [4].

Мета статті полягає в уточненні тлумачень категорій «дисбаланси» та «диспропорції» та узагальненні класифікацій їх видів.

Викладення основного матеріалу дослідження. На цей час проблема «дисбалансів» та «диспропорцій» досліджується науковцями та практиками різних країн світу.

Так, А. Апокін [1], проаналізувавши динаміку сальдо рахунку поточних операцій США в 2003–2012 рр., виділив глобальний дисбаланс дефіциту торгового балансу США (рис. 1).

Масштабне дослідження епізодів тривалості та величини сальдо рахунку поточних операцій по понад 50 країнах світу проведено експертами МВФ [5]. Згідно з методологією МВФ, великі тривалі дисбаланси визначаються як дисбаланси рахунку поточних операцій, розмір яких становить не менше 3% ВВП, а тривалість – не менше трьох років.

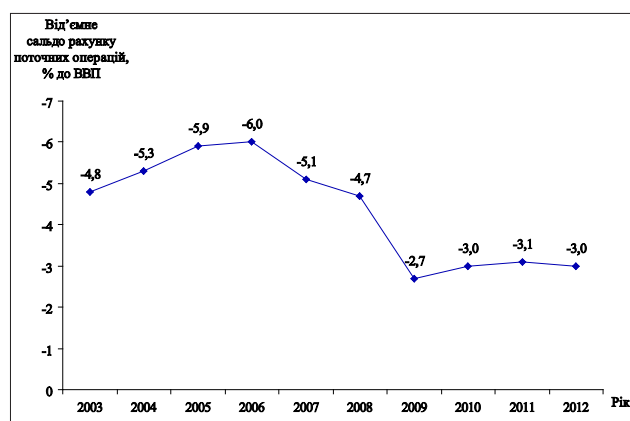


Рис. 1. Динаміка сальдо рахунку поточних операцій США в 2003–2012 рр.

Аналіз епізодів тривалих великих дисбалансів рахунку поточних операцій в окремих країнах світу, згідно з переліком МВФ [5], які склалися напередодні світової фінансової кризи 2008–2009 рр., дозволив розподілити країни світу залежно від зміни ВВП і сальдо рахунку поточних операцій на чотири кластери (табл. 1).

До першого кластера відносяться три країни світу (8,6% від загальної їх кількості), для яких характерне в 2008–2009 рр. у середньому зростання ВВП на 4,9% і профіцит сальдо рахунку поточних операцій протягом 4,7 року в розмірі 4,0% до ВВП. До другого кластера увійшли 17 країн світу (31,4%), у яких у 2008–2009 рр. у середньому ВВП знизився на –3,4% при профіциті сальдо рахунку поточних операцій протягом 10,2 року в розмірі 7,8% до ВВП. До третього кластера було віднесено чотири країни світу (11,4%), для яких характерне в 2008–2009 рр. у середньому зростання ВВП на 2,3% при дефіциті сальдо рахунку поточних операцій протягом 13,3 року в розмірі –5,5% до ВВП. До четвертого кластера увійшли 17 країн світу (48,6%), у яких у 2008–2009 рр. ВВП у середньому знизився на –5,9% при дефіциті сальдо рахунку поточних операцій протягом 10 років у розмірі –7,1% до ВВП.

У свою чергу, напередодні фінансової кризи 2003–2007 рр. по групах країн світу дисбаланс рахунку поточних операцій склався таким чином (рис. 2).

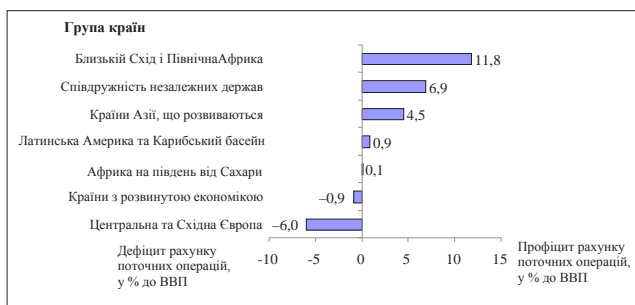


Рис. 2. Діаграма розподілу груп країн світу за дефіцитом (профіцитом) сальдо рахунку поточних операцій у 2003–2007 рр.

У 2003–2007 рр. найбільший профіцит сальдо рахунку поточних операцій спостерігався у країнах: Близького Сходу та Північної Африки – 11,8%, Співдружності незалежних держав – 6,9%; Азії – 4,5%, а дефіцит – у країнах Центральної та Східної Європи (–6,0%).

Серед окремих країн світу в 2003–2007 рр. найбільший профіцит сальдо рахунку поточних операцій склався в: Кувейті – 32,9%; Катарі – 25,6%; Саудівській Аравії – 22,0%, а дефіцит в: Латвії (–15,7%), Болгарії (–13,2%), Естонії (–12,8%), Литві (–9,3%), Румунії (–9,2%), Португалії (–9,2%) (рис. 3).

Проаналізуємо, як дефіцит (профіцит) сальдо рахунку поточних операцій вплинув на розвиток груп і окремих країн світу під час світової фінансової кризи 2008–2009 рр.

На рис. 4 наведено діаграму розподілу груп країн світу за темпами зростання (зниження) ВВП у 2008–2009 рр.

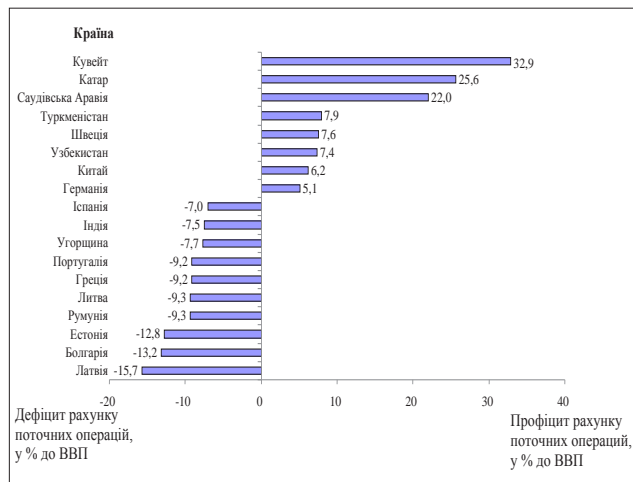


Рис. 3. Діаграма розподілу окремих країн світу за дефіцитом (профіцитом) сальдо рахунку поточних операцій в 2003–2007 рр.

Таблиця 1

Розподіл країн світу за кластерами залежно від зміни ВВП і сальдо рахунку поточних операцій

Кластер 1 «Зростання ВВП і профіцит сальдо рахунку поточних операцій»	Кластер 2 «Зниження ВВП і профіцит сальдо рахунку поточних операцій»
Китай [9,2%; 6,1%] – 6 років Єгипет [4,7%; 3,2%] – 4 роки	Сінгапур [–0,8%; 20,2%] – 10 років Намібія [–1,1%; 5,7%] – 15 років
Аргентина [0,9%; 2,8%] – 4 роки	Норвегія [–1,4%; 14,7%] – 7 років Малайзія [–1,5%; 12,7%] – 6 років
	Швейцарія [–1,9%; 8,3%] – 24 роки Бельгія [–2,8%; 3,5%] – 7 років Нідерланди [–3,7%; 5,7%] – 7 років Швеція [–5,0%; 5,4%] – 9 років Японія [–5,5%; 5,4%] – 9 років Данія [–5,7%; 2,8%] – 7 років Фінляндія [–8,5%; 4,3%] – 3 роки
У середньому по кластеру [4,9%; 4,0%] – 4,7 року	У середньому по кластеру [–3,4%; 7,8%] – 10,2 року
Кластер 3 «Зростання ВВП і дефіцит сальдо рахунку поточних операцій»	Кластер 4 «Зниження ВВП і дефіцит сальдо рахунку поточних операцій»
Панама [3,9%; –5,6%] – 5 років Албанія [3,3%; –6,6%] – 3 – 9 років Австралія [1,4%; –4,6%] – 27 років Гватемала [0,5%; –5,3%] – 12 років	Коста-Ріка [–1,0%; –4,5%] – 11 років Нова Зеландія [–1,6%; –5,4%] – 16 років Гондурас [–2,4%; –3,9%] – 9 років Португалія [–2,9%; –8,0%] – 12 років Греція [–3,1%; –6,8%] – 12 років США [–3,1%; –4,8%] – 9 років Сальвадор [–3,1%; –4,8%] – 5 років Ямайка [–3,1%; –11,0%] – 6 років Іспанія [–3,7%; –5,8%] – 8 років Словацька Республіка [–4,9%; –7,3%] – 12 років Болгарія [–5,5%; –9,1%] – 9 років Румунія [–6,6%; –6,3%] – 13 років Угорщина [–6,7%; –6,5%] – 13 років Хорватія [–6,9%; –6,7%] – 7 років Естонія [–14,1%; –9,6%] – 13 років Литва [–14,8%; –7,9%] – 7 років
У середньому по кластеру [2,3%; –5,5%] – 13,3 років	У середньому по кластеру [–5,9%; –7,1%] – 10 років

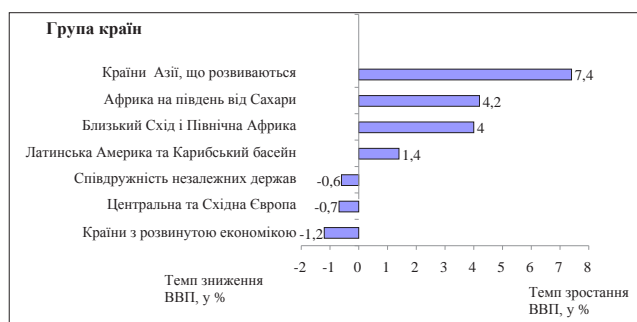


Рис. 4. Діаграма розподілу груп країн світу за темпами зростання (зниження) ВВП у 2008–2009 рр.

У 2008–2009 рр. найбільші темпи зростання ВВП були в країнах Азії, що розвиваються, – 7,4%, країнах Африки на південь від Сахари – 4,2% і Близького Сходу і Північної Африки – 4,0%, а зниження – у країнах з розвинутою економікою (–1,7%).

Проаналізуємо, як пов'язані між собою величини дефіциту (профіциту) сальдо рахунку великих операцій країн світу у 2003–2007 рр. і зростання (зниження) їх ВВП у 2008–2009 рр. (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, спостерігається залежність впливу дефіциту (профіциту) сальдо рахунку поточних операцій груп країн світу на темпи зростання (зниження) їх ВВП під час фінансової кризи 2008–2009 рр.

Як було сказано раніше, Л. Григор'єв і А. Іващенко як глобальний дисбаланс, що впливає на нестійкий розвиток сві-

тової економіки, виділяють співвідношення заощаджень та інвестицій [4]. Дисбаланс заощаджень та інвестицій спостерігається як по групах країн світу (рис. 5), так і по окремих країнах.

Найбільше перевищення заощаджень над інвестиціями в 2003–2007 рр. було відмічено серед країн Близького Сходу та Північної Африки – 14,5%, Співдружності незалежних держав – 6,9%, а перевищення інвестицій над заощадженнями – у Центральній та Східній Європі – 5,6%.

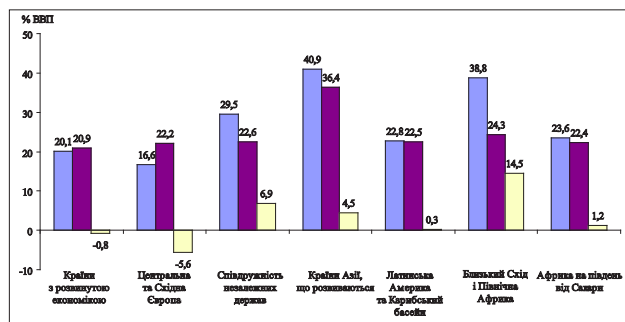


Рис. 5. Дисбаланс заощаджень та інвестицій за групами країн світу у 2003–2012 рр.: 1 – заощадження; 2 – інвестиції; 3 – баланс

Серед країн світу найбільші відносні інвестиції в економіку в 2003–2007 рр. були в Китаї – 42,3%, Азербайджані – 40,8%, Катарі – 39,4%, Естонії – 35,5%, а найменші – в Анголі – 12,3%, Кувейті – 17,6% і Франції – 20,0%.

Таблиця 2

Динаміка величини дефіциту (профіциту) сальдо рахунку поточних операцій у 2003–2007 рр. по групах країн світу і зростання (зниження) їх ВВП у 2008–2009 рр.

Групи країн світу	Темпи зростання (зниження) ВВП		Дефіцит (профіцит) сальдо рахунку поточних операцій	
	%	Ранг	%	Ранг
Країни з розвинутою економікою	-1,7	7	-0,9	6
Центральна та Східна Європа	-0,7	5	-6,0	7
Співдружність незалежних держав	-0,6	6	6,9	2
Країни Азії, що розвиваються	7,4	1	4,5	3
Латинська Америка та Карибський басейн	1,4	4	0,9	4
Близький Схід і Північна Африка	4,0	3	11,8	1
Африка на південь від Сахари	4,2	2	0,1	5

Таблиця 3

Зовнішні й внутрішні дисбаланси та їх порогові значення

Дисбаланси	Орієнтовні порогові значення
Зовнішні:	
– середньорічний баланс поточного рахунку (розрахований за 3 роки), % до ВВП;	+6 / -4 %
– чиста міжнародна інвестиційна позиція;	-35 % нижній кuartіль
– % зміни (за 3 роки) реального ефективного обмінного курсу;	+ / -5 для Єврозони
– % зміни (за 5 років) частки експортного ринку;	-6 % нижній кuartіль
– % зміни (за 3 роки) номінальних витрат на працю у вартості одиниці продукції	+9 %
Внутрішні:	
– % зміни до попереднього року дефляційних цін на житло;	+6 % верхній кuartіль
– рух кредитних коштів у приватному секторі, % до ВВП;	+15 % верхній кuartіль
– заборгованість приватного сектора, % до ВВП;	16 % верхній кuartіль
– загальний державний борг, % до ВВП;	+60 %
– середній рівень безробіття за 3 роки	+10 %

У звіті Європейської комісії [6] виділяються і кількісно оцінюються такі внутрішні і зовнішні дисбаланси (табл. 3).

Таким чином, науковці та практики пропонують різні підходи до тлумачення змісту та причин дисбалансів в економіці, а також до їх оцінки та аналізу.

Розглянемо, як науковці трактують сутність даного поняття.

У Великому економічному словнику дисбаланс визначається як «неврівноваженість, незбалансованість, невідповідність доходів і витрат, активів і пасивів, дебету і кредиту» [7]. В Економічному словнику термін «дисбаланс» трактується як «порушення економічної рівноваги, збалансованості процесів, потоків у компанії, регіоні, державі» [8]. На думку Л. Григор'єва і М. Саліхова, у більш загальному сенсі під глобальними дисбалансами необхідно розуміти не тільки окрему проблему платіжних дефіцитів США та інших країн світу, а й у цілому існуючу невідповідність між розподілом тих чи інших цінних економічних ресурсів – сировини, праці та капіталу – в умовах

об'єктивно існуючих обмежень на переміщення цих ресурсів між країнами. Спостережувані фінансові дисбаланси, по суті, є виразом більш глибоких економічних процесів у світі – нерівномірного розподілу природних ресурсів, прискорених темпів зростання економік, що розвиваються, і спостережуваної дивергенції економічного розвитку, негативних демографічних перспектив різних країн тощо [2]. А. Апокін визначає дисбаланс як «триваючу незбалансованість боргу і кредиту у світовій економіці» [1]. Мохаммед А. Ель-Еріан вважає, що дисбаланси – це «стійкі великі профіцити і дефіцити платежів» [9]. Експерти МВФ під дисбалансом розуміють «сукупність дефіцитів і профіцитів рахунку поточних операцій» [5].

У таблиці 4 наведені основні з визначень поняття «дисбаланс», які використовуються у науковій та енциклопедичній літературі.

На основі застосування методу контент-аналізу [10; 11] та базуючись на визначеннях даного поняття науковцями та

Таблиця 4

Основні визначення сутності поняття «дисбаланс» у науковій та енциклопедичній літературі

Автор/джерело	Сутність поняття
Д. Контуган [12]	Стан суспільства, при якому лівова частка майнового потенціалу країни концентрується в руках певного прошарку багатих людей, у той час, як величезна частина населення даної країни не має достатньо коштів навіть для задоволення своїх першорядних потреб
Мохаммед А. Ель-Еріан [9]	Стойкі великі профіцити і дефіцити платежів
МВФ [5]	Сукупність дефіцитів і профіцитів рахунку поточних операцій
Л. Григор'єв, М. Саліхов [2]	Існуюча невідповідність між розподілом тих чи інших цінних економічних ресурсів – сировини, праці і капіталу – в умовах об'єктивно існуючих обмежень на переміщення цих ресурсів між країнами
А. Апокін [1]	Триваюча незбалансованість боргу і кредиту у світовій економіці
Великий економічний словник [7]	Неврівноваженість, незбалансованість, невідповідність доходів і витрат, активів і пасивів, дебету і кредиту
Економічний словник [8]	Порушення економічної рівноваги, збалансованості процесів, потоків у компанії, регіоні, державі
Словник бізнес-термінів [13]	Незбалансованість доходів і витрат, активів і пасивів, дебету і кредиту

Таблиця 5

Основні визначення сутності поняття «диспропорції» у науковій та енциклопедичній літературі

Автор/джерело	Сутність поняття
К. Макконел, С. Брю [19]	В економіці переважна кількість соціально-економічних диспропорцій пов'язана зі співвідношенням попиту і пропозиції
АБЦ-інформ [21]	Порушення пропорцій у суспільному виробництві та відтворенні, в результаті яких виникають перебої в економіці в цілому або в її окремих секторах
[18]	Незбалансованість у розвитку окремих галузей, взаємопов'язаних фаз виробництва, що породжує порушення нормального ходу процесу відтворення
[22]	Порушення необхідних співвідношень у розвитку окремих підрозділів підприємств, територіальних, галузевих, господарських комплексів
[23]	Невідповідність потенціалів або темпів розвитку окремих частин якоїсь системи, у результаті чого частина загального потенціалу або продукту залишається незатребуваною
Тлумачний словник [16]	Відсутність пропорційності
Економічний словник [8]	Порушення узгодженості, відповідності взаємопов'язаних економічних процесів і показників, що характеризують функціонування і розвиток окремих галузей і виробництв, протікання стадій відтворювального циклу
Велика радянська енциклопедія [24]	Порушення пропорцій у розвитку окремих галузей народного господарства, економічних підрозділів (виробництва засобів виробництва і виробництва предметів споживання) і відділів всередині кожного з них, взаємопов'язаних фаз виробництва (процесів виробництва і обігу), інших різних сторін і частин народного господарства, у результаті чого виникають перебої в ході відтворення на окремих ділянках або в економіці в цілому
Словник [25]	Порушення пропорцій у суспільному виробництві й відтворенні, у результаті яких виникають перебої в економіці в цілому або в її окремих секторах

практиками, пропонується таке його узагальнююче визначення: «дисбаланси» в реальному секторі економіки країни – наявність великих дефіцитів (профіцитів) у рахунках торгових чи інвестиційних операцій його провідних видів економічної діяльності.

Поряд з визначенням поняття «дисбаланси» важливим питанням є і класифікація їх видів. Аналізуючи роботи вчених [1; 14; 15], можна у першу чергу класифікувати дисбаланси в економіці за масштабністю: глобальні, міжгрупові, регіональні, національні та галузеві.

Більшість учених і експертів [9; 10] виділяють дисбаланси на глобальному рівні. До них вони відносять такі: дефіцит (профіцит) торгового балансу; дефіцит (профіцит) платіжного балансу; дефіцит (профіцит) Державного бюджету; співвідношення заощаджень та інвестицій; негативне (позитивне) сальдо чистої інвестиційної позиції.

Перераховані вище дисбаланси наявні і на більш низьких рівнях ієрархії економіки.

Узагальнення праць вітчизняних і зарубіжних науковців дозволило виділити такі дисбаланси у видах економічної діяльності реального сектора економіки країни:

– у сальдо торгового рахунку поточних операцій (торговельний);

– у сальдо доходу та інвестицій (інвестиційний).

Поряд з поняттям «дисбаланс» в економіці науковці виділяють і поняття «диспропорції».

Так, у глумачному словнику під диспропорцією розуміється «відсутність пропорційності» [16]. У низці робіт [8; 17] диспропорції зв'язуються з порушенням пропорцій у суспільному виробництві та відтворенні, у результаті яких виникають перебої в економіці в цілому або в її окремих секторах. У роботі [8] під диспропорцією розуміється «порушення узгодженості, відповідності взаємопов'язаних економічних процесів і показників, що характеризують функціонування і розвиток окремих галузей і виробництв, протікання стадій відтворювального циклу». У роботі [18] диспропорції трактуються як «незбалансованість у розвитку окремих галузей, взаємопов'язаних фаз виробництва, що породжує порушення нормального ходу процесу відтворення». На думку деяких зарубіжних вчених [19], в економіці переважна кількість соціально-економічних диспропорцій пов'язана із співвідношенням попиту і пропозиції. Вчені [20] стверджують, що слово «диспропорції» характеризує негативні риси та явища і виступає як антонім слову «пропорція», яке в основному має позитивне або нейтральне значення. Ці ж автори вважають, що загально визначених кількісних показників, які б однозначно давали можливість ідентифікувати позитивність або негативність впливу диспропорцій в економіці, швидше за все, не існує.

У таблиці 5 наведено основні визначення сутності поняття «диспропорції» у роботах науковців та енциклопедичній літературі.

На основі наведених визначень науковців та методу контент-аналізу [10; 11], пропонується узагальнююче визначення поняття «диспропорції» в економіці як порушення пропорцій у взаємозалежних економічних процесах: попиту та пропозиції, інвестицій і джерел їх покриття.

Поряд із визначенням поняття «диспропорції» важливим питанням є і класифікація їх видів.

Авторський колектив [20] за рівнями економіки виділяє такі диспропорції: загальноекономічні – характеризують співвідношення окремих сторін, елементів суспільного виробни-

цтва; міжгалузеві – відбивають співвідношення між галузями чи комплексами галузей; внутрішньогалузеві – це співвідношення в межах однієї галузі; територіальні – відбивають територіальне розміщення виробничих ресурсів у межах країни.

Узагальнення праць вітчизняних і зарубіжних науковців [19; 20, 26–28], а також аналіз провідних видів економічної діяльності реального сектора економіки країни дозволило виділити такі диспропорції у їх розвитку:

– між зовнішнім і внутрішнім попитом (попиту);

– між зовнішньою і внутрішньою пропозицією (пропозиції);

– між експортними та імпортними цінами (цінові);

– між інвестиціями і випуском продукції (інвестиційної достатності);

– між кредиторською заборгованістю та випуском продукції (боргового навантаження);

– між прибутком і кредиторською заборгованістю (платоспроможності).

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження отримано такі результати:

1. На основі контент-аналізу уточнено сутність патологічних процесів у реальному секторі економіки, яка полягає в наступному:

– дисбаланси – наявність великих дефіцитів (профіцитів) у рахунках торгових чи інвестиційних операцій;

– диспропорції – порушення пропорцій у взаємозалежних економічних процесах: попиту та пропозиції, інвестицій і джерел їх покриття.

2. На основі аналізу робіт вітчизняних та закордонних науковців, а також провідних видів економічної діяльності реального сектора економіки країни виділено такі види патологічних процесів:

– дисбалансів у видах економічної діяльності реального сектора економіки країни: у сальдо торгового рахунку поточних операцій (торговельний); у сальдо доходу та інвестицій (інвестиційний);

– диспропорцій у розвитку реального сектору економіки: між зовнішнім і внутрішнім попитом (попиту); між зовнішньою і внутрішньою пропозицією (пропозиції); між експортними та імпортними цінами (цінові); між інвестиціями і випуском продукції (інвестиційної достатності); між кредиторською заборгованістю та випуском продукції (боргового навантаження); між прибутком і кредиторською заборгованістю (платоспроможності).

Література:

1. Апокин А.Ю. Финансовая составляющая «проблемы глобальных дисбалансов» в мировой экономике / А.Ю. Апокин // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 6. – С. 3–18.
2. Иванюк В.А., Богданов Д.Д. Общемировые тенденции финансовых рынков и их подверженность кризисным явлениям / В.А. Иванюк, Д.Д. Богданов // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 6. – Ч. 4. – С. 949–952.
3. Refet S. Gurkaynak Econometric Tests of Asset Price Bubbles: Taking Stock/2005-04 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2005/200504/200504pap.pdf>.
4. Григорьев Л., Иващенко А. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций / Л. Григорьев, А. Иващенко // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 4–19.
5. Перспективы развития мировой экономики: кризис и подъем – МВФ: Вашингтон. – 2009. – № 4. – 479 с.
6. Alert Mechanism Report / European Commission. – Brussels, 2012. – P. 3.

7. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
8. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : dic.academic.ru/dic.nsf/ecom_dict/17565.
9. Эль-Эриан М.А. Стабильное неравновесие / М.А. Эль-Эриан // Финансы и развитие. – 2012. – № 6. – С. 27–29.
10. Тигер С., Майер М., Водак Р., Ветер Е. Методы анализа текста и дискурса / [С. Тигер, М. Майер, Р. Водак, Е. Ветер] ; пер. с англ. – Х. : Гуманитарный центр, 2009. – 356 с.
11. Шалак В.И. Конвент-анализ. Приложение в области политологии, психологии, социологии, культурологи, экономики, рекламы / В.И. Шалак. – М. : Омега-Л, 2009. – 272 с.
12. Контуган Д. Экономический дисбаланс, причины и решения / Э. Контуган [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nalifat.info/analysis/financialcrisis/675-economicheskii-disbalans.html>.
13. Словарь бизнес-терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : dic.academic.ru/dic.nsf/business/3673.
14. Апокин А. Проблема глобальных дисбалансов в мировой экономике / А. Апокин // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 51–62.
15. Григорьев Л., Салихов М. Риски и глобальные дисбалансы / Л. Григорьев, М. Салихов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.perspektivy.info/print.phpID=36156>.
16. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова ; Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – М. : Азбуковник, 1998. – 644 с.
17. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.dictionary-economies.ru/word.
18. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.finam.ru/dictionary/worldfolllDoooru/default.asp.
19. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2-х т. Т. 2. / К.Р. Макконел, С.Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1992. – 400 с.
20. Світогосподарська диспропорційність: особливості, тенденції, вплив на економіку України : [наук. доп.] / За ред. Л.В. Шинкарук ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 152 с.
21. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Abc.informbureau.com.
22. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.topknowledge.ru/index.php.
23. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.old/nasledie.ru/persstr/persona/varlamov/article.php.
24. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : dic.academic.ru/dic.nsb/bse/84805.
25. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : jur.vslovar.org.ru/4012.html.
26. Хаустова В.С., Проноза П.В. Теоретичні аспекти виникнення та розвитку кризових явищ в економіці / В.С. Хаустова, П.В. Проноза // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 13–23.
27. Анализ взаимосвязей патологических кризисных процессов в реальном секторе экономики Украины / [Н.А. Кизим, П.В. Проноза, О.Ю. Полякова] // Моделирование региональной экономики : зб. наук. праць. – Івано-Франківськ : Плай, 2013. – № 1(21). – С. 219–238.
28. Система раннего распознавания патологических процессов в реальном секторе экономики / [Н.А. Кизим, П.В. Проноза, О.Ю. Полякова] // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. – № 1(93). – С. 110–120.

Проноза П.В. Сущность понятий «дисбалансы» и «диспропорции» в экономике и классификации их видов

Аннотация. В статье рассматривается проблема дисбалансов и диспропорций в экономике. Уточняются толкования данных понятий. Выделяются виды дисбалансов и диспропорций в реальном секторе экономики.

Ключевые слова: патологические процессы в экономике, дисбаланс, диспропорция, реальный сектор экономики.

Pronoza P.V. Essence of the concepts of «disbalances» and «disproportions» in economy and classification of their types

Summary. The paper addresses the problem of disbalances and disproportions in economy. Interpretations of these concepts are clarified. Types of disbalances and disproportions in the real sector of economy are determined.

Keywords: pathological processes in economy, disbalance, disproportion, real sector of economy.

*Hrashchenko I.S.,
Ph.D., Associate Professor,
Assistant Professor of Management Services,
Kyiv National University of Technologies and Design*
*Krasniuk S.A.,
Senior Lecturer in English,
Ukrainian State University of Finance and International Trade*

PROBLEMS OF REGIONAL DEVELOPMENT OF UKRAINE UNDER GLOBALIATION PROCESS

Summary. The article addresses theoretical basis and practical recommendations on improvement of foreign economic activity of Ukraine's regions in a globalized economy, that is identifying the impact of globalization on the development of foreign trade activities in the region. It also considers the principles of formation of an effective foreign economic activity of the region in the context of globalization.

Keywords: globalization, foreign economic activity, regions of Ukraine, world economy relations, foreign policy, regional level.

Formulation of the problem. Market reforms are changing not only the economy of the state but also the minds of the people, are forming a growing need in today's advanced knowledge of theoretical bases of market economy. Lack of such knowledge makes impossible any active behavior in a dynamic market environment, either in scientific research or in business.

In the conditions of existence of Ukraine as an independent state, it became possible to overcome the ideology of the past, the approach to the world standards in the development of economic thought. However, the development of economic theory is very slow and contradictory, that firstly, is not conducive to the assimilation and development of economic theory as a modern system of modern knowledge; secondly, inhibits the development of domestic theoretical approach to the international level; thirdly, reduces the professionalism of students, their approach to the challenges of modern business.

Review of the problems of Ukraine in the world economy systems shows that its economy has significant integration potential, all base and significant opportunities for gradual integration into the world economy. Ukraine traditionally occupies one of the leading positions among the CIS countries on the development of foreign economic relations.

Therefore, one of the priorities of the government's economic policy is determined by the development of foreign economic activity of regions of Ukraine, which expands mutually beneficial relations with other countries and equitable entry of the national economy into the global economic space.

Region as a subject of foreign economic activity in terms of crossing the interests of appropriate levels' systems play a key role in improving social and economic impact of foreign policy of the state. The role of the region in the system of foreign economic relations of the state is determined by specific features of the socio-economic development of the region and therefore in the current conditions appears necessity to determine preconditions and output parameters of development of interaction mechanism of economic

subjects in the implementation of international interests of the state.

Analysis of recent research and publications. The problem of foreign trade and increasing export potential as a country and the region was studied by many domestic and foreign scholars, among them are V.M. Heyets, B.M. Danylyshyn, L.V. Deyneko, J.A. Zhalilo, M.V. Zhuk, A.P. Kireev, L. Klayt, A.I. Kredisov, S.R. Makkinon, A.I. Moki, A. Nicholas, O.M. Palyvoda, L.G. Chernjuk, Y.S. Shiryaev, D. Schneider and other economists. They examine foreign economic activity of the region through its international economic and trade relations, the sphere of which includes: the exchange of goods, specialization and cooperation of production, scientific and technical cooperation, provision of economic and technical assistance, setting up of joint ventures and other forms of economic cooperation. It should be noted that in the scientific literature it has not developed a unified point of view about forms of foreign economic activity. It should be noted that the forms of foreign economic activity coincide (more or less different authors) with forms of foreign economic relations.

In the scientific literature there are different interpretations of the concept of «globalization». As the understanding of this multifaceted phenomenon researchers offer variety of new interpretations, but to come to a common definition of globalization so far failed. The process of globalization is complex and multifaceted, and it is, of course, reflected in the author's definitions. The main ones are the following (which concern only the economic approach to the definition of the term). A. Volodin, G. Shirokov as globalization mean «the gradual transformation of the world space into a single area where can freely move capital, goods, services where freely spread ideas and move their media, encouraging the development of modern institutions and mechanisms of their interaction» [1, p. 84]. Another view on globalization he think that, in addition to the interdependence of markets and the increase in the movement of goods, capital and services, globalization is also international business development, unification of management practices, in disseminating the same living standards. Another researcher – Y. Jarov [2, p. 74] – in determining the globalization focuses only on the interdependence of national production and finance «as a result of increasing the number of external agreements,» but, as noted R. Kuchukov and A. Sawka, globalization – is not only «the process of gradual formation seamlessly integrated and interdependent world economy, but also the process of accumulation of structural changes» [3, p. 40]. V. Obolensky [4, p. 72] interprets globalization through interdependence of states and increasing economic relations and diversity, and V. Shcherbakov [5, p. 7] also say about the increasing in «industrial cooperation and specialization and multinational corporations as the dominant form of ownership» B. Myhyeyev [6, p. 50-53, 58-59]

suggests considering globalization in three dimensions: as an objective trend of world economic development, as a goal and as a methodology. A succinct definition offers Grzegorz Kolodko, which is formulated as follows: «Globalization – ... the process of liberalized and integrated world economic system» [7, p. 38]. It should be noted interesting and ambiguous interpretation of globalization proposed by Theodore Louyi that sees globalization as «the process of economic expansion, based on cheaper production as its concentration ... and depends on technology and ease of movement» [8, p. 109]. Note that many researchers [9-12] on the basis of statistics conclude that globalization has covered mainly developed countries, and others – and opinions are divided – or weakly involved in the process of globalization and play a marginal role in globalization or do not participate and act as an object of exploitation.

Setting still unsolved aspects of the problem. However, the problem of external economic assessment of administrative units is still in the field of scientific research. Further development requires justification of mechanism for implementing of foreign policy at the regional level in terms of increasing globalization of economic processes. This shows the relevance of the article that led to its selection for this study.

The purpose of the article. The main goal of this work is to study the theoretical foundations and practical recommendations on improvement of foreign economic activity of Ukraine's regions in a globalized economy, namely identifying the impact of globalization on the development of foreign trade activities in the region, grounding principles of formation of an effective foreign economic activity of the region in the context of globalization.

Presenting main material. All countries are involved in the process of globalization, but only some of them are active members, and others – passive, which in turn depends on many factors, both economic and institutional nature. Economic factors that determine the extent of the country's participation in the globalized economy:

Financial sphere:

- Developed stock markets and insurance, banking;
- Availability of financial institutions that have weight in the international financial market;
- The international status of the currency.

Foreign sphere:

- The prevalence in the country of export deliveries of high technology and technological products and services;

Sphere of industry and transport:

- The presence of multinationals, which are able to carry out international disintegration of production;
- The presence of multinationals, which are able to carry out technology transfer.
- Development and modern transport infrastructure.

Science and technology sphere:

- The ability of the country to develop and implement innovative projects (or access to such innovation);
- The development of modern information and communication technology (Internet, network technology and so on.).

Institutional factors that determine the extent of the country's participation in the globalized economy:

- The country's ability to influence the decisions of international organizations;
- The ability of countries to defend their interests in international affairs;
- Development of national market instruments;
- Carrying out market reforms, taking into account national interests;

- Compliance with national norms, standards, rules, etc. international;
- The presence of an adequate legal framework to regulate all spheres of public life.

According to the authors globalization – is multidimensional, multistructural, so we need to create institutions of governance whose functions would be implemented at different levels, in different directions and according to features of globalization's subjects. As notices the N. Zabladin, «... the current stage of world development is characterized, above all, by deepening of regional integration processes» [13, p. 6].

Summarizing the above, given the inherently ambiguous definition of globalization and recognizing the independent and objective process, we believe that globalization is a process of growing interconnection and interdependence of national economic systems, leading to the formation of a unified holistic world economic system with free movement of goods, services, capitals, technology, information, labor and provides a unified mechanism of regulation and control.

In a globalized economy the region is not just a participant of the world market, but it integrates into the world economy and the integration occurs through various forms of foreign economic activity. Let us note that we, like Alexander Kireev, believe that «the difference between the world economy and the world market is not only and not so much because of the international movement of goods, but because of the international movement of factors of production» [14, p. 36].

The process of globalization affects the development of technological exchange between countries. The reason is in that the modern technologies – are the most significant factor of competitiveness in the global economy that provides dominance in economic economic space and long-term growth. Therefore, developed countries which are carriers of modern technologies (the share of seven countries with 150 accounts for 46 of the 50 makrotechnologies that provide competitive advantages for the remaining countries – four, do not give them to one another even within the stipulated agreement exchange (US attitude towards technology transfer to Japan in the implementation of the regional program PROO [15, p. 42]). As regards the third countries, for them «open only achievements of technological waves that passed away,» exactly, it is – «disposal of waste industrial capital at their expense by full value» [15, p. 42].

We believe that in the transfer exchange of technologies is available participation of not all regions, and those which have a scientific, educational and technological potential. In addition, it is necessary to take into account technological production of the region of imported technologies.

Therefore subnational entities involved in the exchange of technologies is small and to engage in this process, it is need time for the establishment of appropriate scientific and industrial base.

Let us note that, if from the state is strong regulation of technology transfer, than from the international organizations – WTO (TRIPS), WIPO, UNDP – this is not [16, p. 295].

«Globalization of markets leads to the globalization of competition» [17, p. 40] and its aggravation, that many researchers point out [13,18,19]. Region, making the forms of foreign trade activities in different segments of the world economy suffers more or less from competitive influence of other subjects of globalization. The are such major competitors: other subnational movements, states, large cities, multinational corporations, individual companies (tab. 1).

Activity of organizations of global and supranational level, conducted to regulation of foreign economic activity for the region can

be seen as indirect and mediated through the state because subnational movements, unlike the states, are not the subjects of international law and, accordingly, are not in regulation of international organizations.

Globalisation changes the levels of the world economy, and accordingly structure of management. For the region the most significant level of regulation of its activity continues to be the state that determines the orientation of foreign policy, forms of operations, their legal regulation, etc., according to which regions are developing and defining their strategy. The question about the role of the state is controversial in the scientific community, and the main points of view are diametrically opposed. We believe that the role of the state is reduced because the main control functions are moving to international organizations.

During regional integration in the world economy there is a low degree of adjust ability in this process horizontally, through fragmented, and asymmetric multi-speed entry of sub-national entities in the world economical space. In the end, it does not allow the state to develop a single mechanism of synchronous integration of their subjects in the global economy. And in this case only defined targets can be set in national development strategies.

As notes the Nobel laureate Lawrence Klein [18, p. 47], advance toward globalization must be consistent and go through the liberalization of foreign trade, liberalization of services, free movement of capital and financial instruments, free movement of labor.

Thus, the implementation by the region forms of foreign economic activity may not coincide with the trend of globalization, characterized by positive and negative impact, have features of regulation.

In a globalizing of economy financial sector is the most dynamically developing. However, we consider that the participation of regions as active and independent entities in financial transactions in the global financial market is insignificant: the sphere of their activities is limited by certain segment and used tools. In order to determine in which segment of the world market operate sub-national movements, we need consider its structure.

In accordance with the state principles of the foreign trade activities in Ukraine foreign state strategy should be based on the following principles:

- preserve national sovereignty of Ukraine, guarantee its economic security;
- achieve effective management of foreign economic activity on the basis of a certain autonomy in this area and effective state regulation of foreign economic activity;

- limitation of trade liberalization and strengthening the state's role in this area;

- qualitative restructuring of the entire system of external relations as a prerequisite for further structural reforms in the economy and integration of the productive forces of Ukraine into the world economy.

State policy on foreign economic activities should be based on the following principles:

- legal equality of any subjects of this activity, the rule of law to regulate it, the protection of interests of the territory of Ukraine and abroad, equivalence of international exchange, the inadmissibility of dumping during the import and export of goods;

- systematic structural transformation with a focus on active exports, improving the competitiveness of Ukrainian products;

- variance of the approach to solving the problems of foreign trade, evolutionary development and shaping of this policy;

- priming on foreign policy generally recognized norms and principles, trade with all countries on an equal, non-discriminant basis.

These principles must be added by principles of the foreign economic activity of the region:

1. Regional utility, according to which foreign trade is carried out in accordance with the benefits that each participant will receive, as well as a region.

2. Tax incentives of foreign economic activity of the region, under which the regional tax incentives should be exclusively by economic methods within the foreign economic strategy of the state, taking into account the areas of international integration.

3. Dynamic activation of foreign trade, according to which in the region are implemented measures with increasing production and exports of certain products, increase local budget revenues and increase in foreign trade turnover of the region.

4. Fair obligations in foreign trade activity in the region, which is determined in accordance with regional responsibility for establishing and developing international relations.

5. Consistency and uniformity of foreign economic activity of the region, that is an integrated system development of foreign economic activity of the region, balanced development of all its interacting components and relationships.

Given the specificity of foreign economic relations and Ukraine's relations now and considering it in terms of internal and inter level cooperation of relevant institutions [20]: region, CIS countries, foreign countries, it is clear that «the strategy of sustainable development targets for higher self-organization, the study of

Table 1

Competitive interaction of regional with othersubjects of globalization in the world economy

Subjects of globalization	Foreign trade	Transfer of production factors			World financial market
		Capital	Work	Technologies	
International organizations (IMF, World Bank, etc.).	-	-	+	-	-
Supranational organizations (EU, CIS, etc.)	-	-	+	-	+
State	+	+	+	+	+
Subnational entity (region, state, etc.).	+	+	+	+	+
TNC (TNB)	+	-	+	+	-
NGOs	-	-	+	-	+
Big cities	+	+	+	+	+
Some(separate) enterprises	+	+	+	+	-
Individuals	-	-	+	-	-

Note: «+» – is competition; «-» – no competition.

domestic resources development. The transition to a new, environmentally oriented civilization depend not only on the image support a global strategy, but on the involvement of SMEs in the new business culture, the regions, local organizations and their voluntary initiatives» [21, p. 9], in our opinion, firstly, how much commercial and noncommercial appropriate level of market actors are integrated into the system of foreign economic relations and, secondly, that the degree of infrastructure development most markets benefits goods, services and capital. Moreover, to maintain the stability of economic entities should be interested in adapting to the environment. In this regard, we believe that the main causes of regions of interest in the development of foreign economic activity at the expense of its own (individually regulated) regional foreign policy in general and inter-regional cooperation in particular as conscious institutional direction, hence the impact of economic factors to meet their economic goals that are more or less adequate reflection of their social needs and potentially cause a transition region at the second and third levels of external economic relations include:

- involvement of all sectors of economy (government, business, households) in the development of foreign economic activity;
- ensuring the economic competitiveness of the region to the regional capital markets, human resources, production;
- regional expansion and diversification of funding sources by main sectors of cooperation;
- intersector development by strengthening inter-regional relations as potential regional international sales of goods (works, services);
- association of regional efforts in preselling stage of production and marketing services (regional diversification);
- deepening interregional intersectoral cooperation;
- development of non-profit institutions of financial intermediation;
- using of favorable sectoral conditions external or a neighboring market compared with interregional or within the territory;
- rapid (in time) integration into the world economy by expanding partnerships with neighboring territories between sectors of economic operators, or market-objects FEA.

A necessary condition for the sustainability of the economy remains the promotion and supporting of economic development of enterprises in the region by enhancing the use operations of foreign trade character. Consistent implementation of this task should change the nature of Ukraine's integration into the global economy make the process manageable, such that submit to long-term economic objectives, based on the calculation and maintenance of the regional interests of foreign operations.

In connection with this the study of organizational functioning and the creation of adequate conditions of the enterprise organizational structure of the foreign policy is crucial in implementing effective mechanisms of foreign economic activity at mezoekonomical systems.

At the same time, in modern conditions demonopolization of foreign economic activity, market transformation of property relations that contributed to the development of transformational processes at the macro and microlevels of economic system, the region is the main intermediary link for foreign trade complex of the country. In this sense, quite legitimate is the idea that any region (as mezoaggregate of regional businesses) can act as an exporter and importer, and has the right, within its jurisdiction, and own determine the forms, methods and workload on the outer market [22, p. 127].

In this regard deserve close attention the contradictions of Regional Development Ukraine, which are follows:

1. The presence of depressed areas with a high proportion of manufacturing industry: these regions today are less included in foreign economic relations due to critically low competitiveness of their products; depression is much less affected regions that have a powerful resource base and have a high proportion of the mining industry, production of which is the lion's share of national exports.

2. Some regions of Ukraine are not involved in replenishing the export base of the country.

However, we should recognize that non-participation of the regions operations in export or import can not indicative of the depth, extent and possible consequences, it is obvious that these regions have problems in foreign relations of the second and third order (Far and CIS) but, as part of system in management, they can still play a role of subsystems that provide both own and systemic stability, developing relations field of the first (regional) level.

3. Goods that form the basis of export, produce mainly in the areas of the country far from the state border.

4. The existing problems of state regulation of foreign trade, for example, businesses that are actually catalysts of internal processes, inter-regional and global integration have experiencing difficulties of macroeconomic character. Practically all enterprises, regardless of their industry sector, think that the most significant problem of macroeconomic nature (which, again, indicates a lack of competitiveness of domestic producers) are high prices for transport and energy, and the high level of taxation.

At the same time Ukrainian businessmen in almost equal proportions consider that the major threats to their business are increased competition, reduced orders and recession, and government regulation.

In developing and implementing of the state policy in the sphere of foreign economic activity and in the state regulation of subjects of the region we should take into account the phenomenon internally in the country, interregional competition for access to foreign markets, to seek forms of mitigation sharp contradictions that arise, and the differences in regional development.

In determining foreign economic independence of the region should be taken into account factors such as: industry specialization of the region that is associated with features of its natural resources and displays its export opportunities; «national mentality of the region»; state ownership in sectors of the economy of the region; geographical position that makes the difference in transportation and other costs; degree of development of institutional infrastructure of the region; the level and areas of potential increasing economic power; the degree of socio-economic inconsistencies of society; human resources; political stability.

Territorial features of dynamics of industrial, export production are defined by objectives and characterized by regional development pace and nature of change in output, and the degree of sustainability.

The authors believe that factors that cause differences in the state of socio-economic development of regions and their adaptation to market conditions, define the following features in regional development.

Using economic methods of management that are adequate to market relations between all interacting institutional subjects in the process of social reproduction, have necessitates of a fundamental change of the existing system of international management at the regional level, since it is absolutely obvious shortcomings.

Main among them – the individual elements disparity regional economy, their low competitiveness, chronic backlog in solving pressing social problems and inefficient use of regional resources.

Coordination of foreign economic activity means public policy choices based on regional cooperation reproduction subsystems, from which all will benefit. For best results over system of the first level as many sub-regions should be active in the field of promotion of regional interests.

At the same time the main priority of Ukraine's foreign policy in the sphere of international economic relations is promoting of the development of national economy, which in the conditions of globalization is impossible without broad inclusion of Ukraine in world economic relations [23]. But we should recognize that there is a large gap between the rights and responsibilities of regions, on the one hand, and the conditions of formation of financial base necessary for the implementation of the rights and duties of Regions Ukraine – on the other hand. The financial framework of regions forms under significant influence of decisions taken at national level. A government policy in the regulation of foreign trade and direct regulation of lobbying at various levels of government permits to include mechanisms that are legal or semilegal means – legal norms that arising from procedural regulations. This economic activity of the state apparatus in every level is subjected to legal regulation and control, which opens the possibility to objectively assess its effectiveness. The quality of foreign economic relations between the regions of Ukraine depends on:

1) the degree of interdependencies targeted items – institutional level of interconnections across sectors and markets subsystems regional economic activity;

2) the degree of interaction of targeted elements – the institutional inter assistance in sectoral and regional markets of FEA subsystem.

Conclusions and suggestions. Systemic effects of new reforms in Ukraine determined the priorities of territorial development, which strategically need to focus both on the national and regional levels. Question of effective of socio-economic assessment of potential led to the need to improve the methodology of his research.

Foreign trade of the region in the context of globalization is an activity of economic entities region and foreign business entities, taking place in the region as Ukraine and abroad, based on such principles as sovereignty of the people of Ukraine made foreign economic activity; free foreign trade business; legal equality and non-discrimination; rule of law; protect the interests of economic operators; Equivalence exchange inadmissibility dumping the importation and exportation of goods. Consequently, foreign trade activities of the region in the context of globalization is an activity of economic entities region and foreign business entities, taking place in the region as Ukraine and abroad. Foreign trade of the region based on the principles of the regional utility, tax incentives, dynamic activation, conscientious fulfillment of obligations, consistency and uniformity, and has its own forms and features of their regulation.

In the implementation of foreign policy the leading role is export, development of which creates conditions for economic, technological, financial and food security.

The article defines globalization as a process of interconnection and interdependence of national economic systems, that leads to the formation of a unified holistic world economic system of free movement of goods, services, capital, technology, information, labor, and provides a unified mechanism of regulation and control. Globalization is a new stage of internationalization of the world economic

system, about which allowed to speak changes in economic and institutional spheres.

References:

1. Volodin A.H., Shirokov H.K. Globalizatsia: istoki, tendentsii, perspektivi // Polis. – 1999. – № 5. – S. 83–93.
2. Yarov Y. Globalizatsia ekonomiki i razvitie integratsionnich protsessov v SNH // Rosiisky ekonomichesky zhurnal. – 2001. – № 1. – S. 74–78.
3. Kuchukov R., Sawka A. Nekotorye osobennosti protsesa globalizatsii // Ekonomist. – 2003. – № 5. – S. 40–46.
4. Obolensky V.P. Rossia v usloviach globalizatsii mirovoy ekonomiki: voprosi strategii globalizatsii // Problemi prognozirovania. – 2000. – № 4. – S. 72–90.
5. Shcherbakov V. Globalizatsia ekonomiki, regionalnaya integratsia, vliyanie etih protsesov na polozhenie trudiashchihsia gosudarstv – uchastnikov SNH // Obshchestvo i ekonomika. – 2002. – № 2. – S. 7–17.
6. Mischev V. Logika globalizatsii i interesi Rosii // Pro et contra. – 1999. – № 4. – S. 49–65.
7. Kolodko Gzh. Globalizatsia i perspektivi razvitiia postsotsialisticheskikh stran / Per. S polsk. – Minsk.: EHU, 2002. – 200 s.
8. Loui T. Globalizatsia, gosudarstvo, demokratia: obras novoy politicheskoy nauki // Polis. – 1999. – № 5. – S. 108–119.
9. Boitchuk V.M. Globalizatsia svitovoi ekonomiki i perspektivi rozvitku regioniv Ukrainy // Ekonomika: problemi teorii ta praktiki. – Donetsk, 2004. – Vip. 196, t. 1. – S. 109–116.
10. Valoviy O.A. Globalizatsia svitovoi ekonomiki – zakonmirny protses ekonomichnoho rozvitku // Naukovy vesnik. – Chernivtsi, 2002. – Vip. 3. – S. 148–155.
11. Danilina T.O. Globalizatsia yak dzherelo ekonomichnoho rozvitku Ukrainy // Nauk.prats – Donetsk, 2004. – Vip. 87: Ser.: Ekonomichna. – S. 177–186.
12. Dergachova V. Globalizatsia yak osnovna tendentsia rozvitku svitovoi ekonomiki ta ii napriamki // Nauka moloda – Ternopil, 2005. – Vip. 3. – S. 40–45.
13. Zagladin N. Globalizatsia v kontekste alternativ istoricheskogo razvitiia // Mirovaia ekonomika i mezhdunarodne otshoshenia. – 2003. – № 8. – S. 3–10.
14. Kireev A.P. Mezhdunarodnaia ekonomika: Mezhdunarodne otshoshenia, 2000. – Ч. I: Mezhdunarodnaia ekonomika dvizhenie tovarov i faktorov proizvodstva. – 416 s.
15. Abdulhamidov N., Gubanov S. Globalizatsia: traktovki i deistvitelnost // Ekonomits. – 2001 – № 9. – S. 25–42.
16. Sireev A.P. Mezhdunarodnaia ekonomika. V 2-ch h. – M.: Mezhdunarodne otshoshenia, 2000. Ch. II: Mezhdunarodnaia makroekonomika: otkritaia ekonomika i makroekonomicheskoe programirovanie. – 488 s.
17. Nekipelov A. Protse globalizatsii i vybor stranami SNH stsenariiev sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia // Obshchestvo i ekonomika. – 2002. – № 2. – S. 18–30.
18. Klain L. Hlobalizatsia: vyzov natsionalnym ekonomikam // Problem teorii i praktiki. – 1998. – № 6. – S. 44–49.
19. Shehovtseva L.S. Konkurentnosposobnost regiona: fakti i metod sozdania // Menedzhment v Rosii i za rubezhom. – 2001. – № 4. – S. 11–16.
20. Viktorov S. Vnesheekonomicheskaiia deiatelnost kak element strukturnykh preobrazovaniy // Voprosi ekonomiki. – 1995. – № 4. – S. 127.
21. Gorbenco I.V. Vpliv zovnihnoekonomichnykh protsesiv na formuvania regionalnykh investitsijno-finansovykh potokiv // Nauk. zapiski. – Ostroh, 2005. – Vip. 7, Ch. 2. – S. 295–303.
22. Gumeniuk A.M. Osnovni napriamy aktivizatsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti regionu // Visnyk. – Lviv, 2005. – Vyp. 18, Ch. 1: Ser.: Ekonomichna. – S. 225–230.
23. Inschakov O. Strukturnoe utochnenie coderzhania ekonomicheskoi teorii: potentsial mnogourovnevnogo mezopodhoda // Rosiisky ekonomichesky zhurnal. – 2004. – № 8. – S. 84–86.

Гращенко І.С., Краснюк С.О. Проблеми регіонального розвитку України в умовах глобалізаційних процесів

Анотація. У статті обґрунтовано теоретичні основи та практичні рекомендації з удосконалення зовнішньоекономічної діяльності регіонів України в умовах глобалізації економіки, а саме виявлення впливу глобалізації на розвиток зовнішньоекономічної діяльності в регіоні. Обґрунтовано принципи формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності регіону в умовах глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, зовнішньоекономічна діяльність, регіони України, світогосподарські зв'язки, зовнішньоекономічна політика, регіональний рівень.

Гращенко І.С., Краснюк С.О. Проблемы регионального развития Украины в условиях глобализационных процессов

Аннотация. В статье обоснованы теоретические основы и практические рекомендации по совершенствованию внешнеэкономической деятельности регионов Украины в условиях глобализации экономики, а именно выявление влияния глобализации на развитие внешнеэкономической деятельности в регионе. Обоснованы принципы формирования эффективной внешнеэкономической деятельности региона в условиях глобализации.

Ключевые слова: глобализация, внешнеэкономическая деятельность, регионы Украины, мирохозяйственные связи, внешнеэкономическая политика, региональный уровень.

*Гладких Д.Є.,
асистент кафедри міжнародної економіки,
Донецький національний університет (м. Вінниця)*

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ХІМІКО-ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ

Анотація. У статті визначено основні тенденції розвитку світового ринку хіміко-фармацевтичної продукції: збереження темпів зростання навіть в умовах глобальної кризи, скорочення частки розвинених країн та збільшення частки країн, що розвиваються, у виробництві й споживанні фармацевтичної продукції, зростання консолідації між компаніями – виробниками лікувальних препаратів, підвищення ступеня наукоємності розробки лікарських засобів та ін. Позначено напрями, що ведуть до структурної перебудови світової хіміко-фармацевтичної галузі.

Ключові слова: хіміко-фармацевтичний ринок, фармацевтична галузь, наукоємність, глобальна криза, консолідація, злиття та поглинання.

Постановка загальної проблеми. Фармацевтична промисловість – одна з найскладніших галузей хімічної індустрії, що відрізняється великою кількістю підгалузей, високим рівнем НДДКР і величезними капітальними витратами. Продукція сучасної фармацевтичної промисловості набуває все більшого значення для охорони здоров'я постійно зростаючого населення планети. Для галузі характерні стійкі, високі темпи зростання виробництва і прибутку, причому зростання попиту на лікарські препарати в світі і в окремих країнах практично не залежить від підйомів або спадів в економіці. Фармацевтична галузь виступає в даний час як один з важливих секторів світової економіки, який значно впливає на стан справ у суміжних сферах: охороні здоров'я, страховому бізнесі, фінансах і т. д. При цьому зростаюча наукоємність фармацевтичного виробництва забезпечує тісний розвиток міжгалузевих зв'язків з багатьма галузями промисловості, такими як нафтохімія, біотехнології та військово-промисловим комплексом.

В умовах глобалізації світової економіки фармацевтична індустрія зазнає якісних змін внаслідок великих геополітичних процесів, що трансформують масштаб ринків збуту продукції галузі, які ліквідують анклав країн і регіонів, відокремлені від світової патентної системи, що спонукають до уніфікації клінічних методик дослідження в процесі створення лікарських засобів.

Фармацевтичний ринок перейшов у третє тисячоліття як могутній промисловий сектор, що входить у п'ятірку найбільш прибуткових галузей світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденціям подальшого розвитку світового ринку фармацевтичної продукції присвячено роботи іноземних і вітчизняних науковців-практиків: Балашова А.І., Доровського О.В. [2], Ленцена М., Морана М., Канемото К., Щетко В.О. [3] та ін. Вивчення різних аспектів розвитку світового фармацевтичного ринку в рамках своєї діяльності здійснюють спеціалізовані організації:

Асоціація міжнародних фармацевтичних виробників, Інститут інформаційного забезпечення охорони здоров'я (IMS) [1] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринок фармацевтичної продукції є одним із стратегічних пріоритетів для соціально-економічного розвитку будь-якої країни світу. Висока наукоємність, застосування передових технологій у цій галузі надають значний мультиплікативний ефект хімічного виробництва, сільського господарства, машинобудування, наукової діяльності. Крім того, високий рівень розвитку фармацевтичної промисловості країни впливає на забезпеченість населення лікарськими засобами, якість медичного обслуговування, а отже, на якість і тривалість життя. Досягнення високого рівня національного ринку фармацевтичної продукції можливе лише за умов постійного моніторингу та дослідження різних аспектів світових тенденцій розвитку цієї галузі. Враховуючи постійні зміни міжнародної економіки під впливом процесів глобалізації, мутацію та поширення захворювань на різні регіони світу, появу нових ліків, дана проблема не втрачає своєї актуальності та потребує всебічного вивчення і аналізу.

Мета статті полягає у визначенні основних напрямів функціонування світового ринку фармацевтичної продукції на найближчу перспективу, дослідження проблем і протиріч його сучасного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий фармацевтичний ринок поряд з нафтовим, газовим і ринком мінеральних добрив є одним з найприбутковішим секторів міжнародної економіки. Це обумовлено специфікою фармацевтичної галузі, а саме постійною потребою в лікарських засобах і нееластичністю попиту на них. За таких умов, незважаючи на тривалу фінансову кризу, світовий фармацевтичний ринок неухильно демонструє зростання майже по всіх сегментах. Підтвердженням вищезазначеного є дані, що в 2012 р. обсяг світового фармацевтичного ринку склав близько 1 трлн. дол. (рис. 1). За прогнозами Інституту інформаційного забезпечення охорони здоров'я, емність світового фармацевтичного

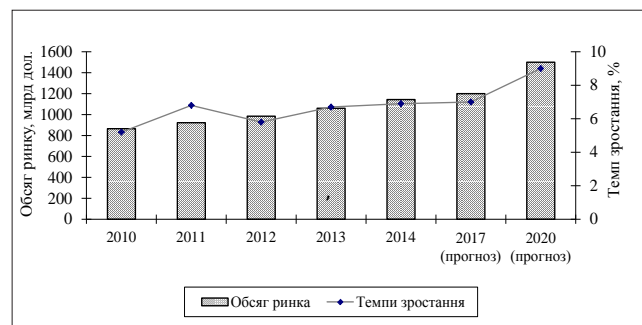


Рис. 1. Обсяг і темпи зростання світового фармацевтичного ринку [2]

ного ринку до 2016 р. зросте до рівня 1,2 трлн. дол. [1, с. 4]. При цьому наголошується, що зростання ринку в найближчі п'ять років сповільниться до рівня 3–6% на рік. В період 2005–2010 рр. зростання становило понад 6% щорічно, незважаючи на світову кризу [2].

Очікуване зростання в основному пояснюється розширенням ринку за рахунок провідних країн, що розвиваються і препаратів-дженериків. Крім того, зростанню продажу ліків сприяють наступні чинники:

- загальне зростання захворюваності через погіршення екології;
- «старіння населення» в розвинених країнах відбувається скоріше за природний приріст;
- зростання рівня доходів населення в Китаї, Індії, Росії, країнах Східної Європи, що сприяє використанню більш дорогих і якісних препаратів [3].

Сьогодні експансія міжнародних фармацевтичних компаній на ринки, що розвиваються, розглядається як невід'ємна складова глобальної стратегії в контексті зсуву центра тяжіння у Великій Фармі. По мірі вповільнення темпів приросту розвинених фармацевтичних ринків інтерес глобальних гравців все частіше звертається у бік фармацевтичних ринків, що розвиваються й володіють значним потенціалом. Наприклад, Pfizer протягом найближчих п'яти років планує збільшити питому вагу продажів на фармацевтичних ринках, що розвиваються, у загальному обсязі доходу від реалізації з 13 до 20%. Особливо привабливими на цих ринках представляються такі терапев-

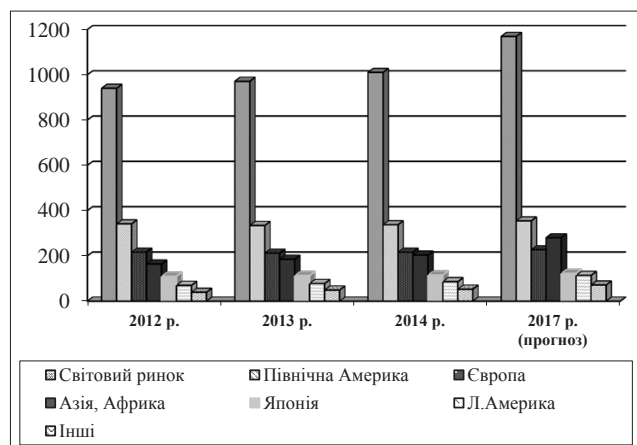


Рис. 2. Обсяг і прогноз зростання світового фармацевтичного ринку з урахуванням географічного розподілу в грошовому вираженні, млн дол. [5]

тичні галузі, як лікування серцево-судинних захворювань, купірування болю, а також боротьба з інфекційними захворюваннями, пенетрація в яких вже досягла межі на розвинених ринках. У той же час вихід на фармринки, що розвиваються, може надати новий поштовх продажу препаратів вищезгаданих терапевтичних напрямків [3].

В якості ключових драйверів глобальної Фарми до 2020 р. розглядалися сім країн – Китай, Бразилія, Росія, Туреччина, Індія, Мексика й Південна Корея. IMS Health розширила список фармринків, що розвиваються, з семи до 17 країн, які впродовж наступних трьох років будуть забезпечувати біля 50% вкладу в приріст світового фармринку [2].

У територіальному контексті лідерство утримують Північна Америка, Західна Європа (топ-5) і Японія (рис. 2). Однак за таким показником, як динаміка зростання, ці лідери явно поступаються фармацевтичним ринкам, що розвиваються, частка яких на глобальній арені збільшилася з 21% в 2012 р. до 24% в 2013 р.

За даними IMS Health, по темпах зростання ринки, що розвиваються, розподіляються на три групи. У першій групі знаходиться тільки Китай з щорічним приростом на рівні 15–18%. Прогнозується, що КНР до 2016 р. займе друге місце в світі після США. У другу групу входять такі країни, як Бразилія, Росія та Індія, з темпами зростання 9–14%. У третю групу включені 17 країн, щорічний темп приросту фармацевтичних ринків яких складає 7–10%.

Згідно з визначенням, статус «розвиваються» привласнюють тим фармацевтичним ринкам, для яких характерним є сумарне зростання на рівні більш ніж 1 млрд. дол. протягом п'яти років. Відповідно, до цієї групи увійшли Алжир, Колумбія, Нігерія та Саудівська Аравія. Всього до ринків третього рівня відносяться 17 країн, на території яких проживають близько 1,379 млн. чоловік. Очікується, що обсяг фармацевтичних ринків цих країн збільшиться з 94 400 млн. дол. в 2014 р. до 127 млрд. дол. в 2017 р. [4].

Необхідно зазначити, ринками, що розвиваються, які належать до третьої групи, є ринки країн з істотними відмінностями систем охорони здоров'я. Так, в цю групу включені держави, витрати на лікарські засоби яких становлять від 96 до 222 дол. на одну особу (Польща, Аргентина, Туреччина, Мексика, Венесуела, В'єтнам, Румунія, Саудівська Аравія, Колумбія), і країни, де цей показник коливається в межах від 7 до 81 дол. (ПАР, Таїланд, Індія, Нігерія, Україна, Пакистан, Єгипет, Алжир).

В умовах економічної невизначеності збільшується доля корпоративних проектів. Глобальні гравці Великої Фарми все менше займаються розробкою нових молекул поодиночі, а укла-

Таблиця 1

Топ-10 найбільших угод по злиттю і поглинанню на фармацевтичному ринку, 2013 р. [5]

№	Компанія-поглинач	Компанія-мішень	Сума угоди, млрд дол.	Сфера діяльності
1	Actavis	Forest Laboratories»	25	Генеричні препарати
2	Amgen	Onyx	10,4	Біотехнології
3	Valeant Pharmaceuticals	Bausch&Lomb	8,7	Офтальмологія
4	Perrigo	Elan Corp	8,6	Біотехнології
5	Actavis	Wamer Chilcott	8,5	Спеціалізовані препарати
6	McKesson	Celesio	8,3	Оптова реалізація
7	AstraZeneca	BMS Diabets	3,3	Цукровий діабет
8	Shire	Viro Pharma	3,3	Біотехнології
9	Forest Laboratories	Aptalis	2,9	Генеричні препарати
10	Salix Pharmaceutical	Santarus	2,6	Гастроентерологія

дають різні угоди щодо спільної роботи з невеликими компаніями, які займаються розробками у сфері біотехнологій.

Зауважимо, що компанії-лідери по-різному реагують на виклики ринку: деякі з них продовжують вести політику придбання і диверсифікації; інші, навпаки, спеціалізуються у вузьких напрямках; компанії, що зіткнулися зі зменшенням обороту, реалізують програми, пов'язані зі скороченням внутрішніх витрат та оптимізацією бізнес-процесів. Наприклад, 2013 р. характеризувався для фармацевтичної промисловості великою кількістю угод по злиттю і поглинанню, тобто продовжувались процеси консолідації (табл. 1).

За даними аналітичної компанії Business Monitor, протягом 2013 р. проведено 128 угод, загальна вартість яких склала 127 млрд. дол. Таким чином, цей показник в 2013 р. був на 14% вище, ніж у попередньому. В цілому процес консолідації в 2013–2014 рр. можна охарактеризувати рядом факторів. Варто відзначити, що укладення так званих мегаугод (типу Pfizer/Wyeth, MSD/Schering Plough) вже не відбувається. Угоди по злиттю і поглинанню все частіше сконцентровані в таких секторах ринку, як онкологія, цукровий діабет, гострі інфекційні або хронічні захворювання, дерматологія, урологія, гастроентерологія і гінекологія. Найбільш високу інвестиційну привабливість мають компанії, що займаються біотехнологіями, а також розробкою і виробництвом новітніх діагностичних систем. Необхідно відзначити і зростання консолідації в сегменті виробництва генеричних лікарських засобів, що сприяє збільшенню охоплення фармацевтичних ринків, що розвиваються, які мають значний потенціал для зростання.

Зокрема, німецький фармацевтичний гігант Bayer, викупивши норвезьку компанію Algeta за 2,1 млрд. євро, отримав повний доступ до спільної розробки препарату Xofigo (радій-223). Це радіоактивний ізотоп, який застосовується при онкологічних захворюваннях. Керівництво Bayer вважає, що може отримати від продажу цього препарату більше 1 млрд. євро. Англо-шведська компанія AstraZeneca в 2013 р. уклала шість угод зі злиття і поглинання, ставши найбільш активною компанією в цій сфері. Придбання американських компаній Pearl Therapeutics (1150 млн. дол.), Omthera, Alpha Core Pharma (500 млн. дол.), Amplimmune (275 млн. дол.) і Spirogen (440 млн. дол.) помітно розширює продуктовий портфель AstraZeneca у сфері біотехнологій, а саме викуп частки BMS зі спільної компанії щодо розробки протидіабетичних засобів [1; 5].

Розширюється сектор медичної продукції особливого попиту і продукції, орієнтованої на певні споживчі ніші. Прогнозується, що до класів лікарських засобів, на які припадає найбільша частка витрат в 2016 р., будуть відноситись ліки від раку, діабету, астми, аутоімунних захворювань і препарати, що регулюють ліпідний обмін. Особливо високі темпи зростання спостерігаються на субринку онкологічних препаратів – за останні п'ять років темп зростання склав в середньому 13%. Фахівці пояснюють це зростанням частки літніх людей в розвинених країнах, а також поліпшенням діагностики ракових захворювань. Понад 70% всіх онкологічних препаратів реалізуються в США і п'яти провідних європейських країнах (Німеччина, Франція, Швейцарія, Швеція, Нідерланди). В цілому провідні 20 сфер терапії становитимуть 42% витрат від платежів на лікарські засоби в світі. У семи з цих 20 сфер терапії на основі останніх досягнень глобальної медицини спеціально розробляють ліки з новими механізмами передачі діючих речовин і поліпшеною ефективністю [4, с. 7].

Перспективним з погляду потенційного зростання є й ринок медикаментів для ветеринарії. На нього активно виходять такі великі виробники, як Pfizer, Abbott Laboratories і Novartis AG. Зростання продажів препаратів для лікування тварин щорічно складає 5%. Зростає кількість власників домашніх тварин, готових витратити на своїх улюбленців сотні й навіть тисячі доларів. Так, щорічно витрати на домашніх тварин становлять близько 40 млрд. дол., з них половина витрачається на ветеринарну допомогу. При цьому спостерігається тенденція розвитку ветеринарних препаратів, аналогічних існуючим в «людській медицині», наприклад, препаратів для домашніх тварин від морської хвороби або від ожиріння і діабету [3].

Очевидно, що швидко зростаючі фармацевтичні ринки є логічною метою для представників Великої Фарми. Велика кількість населення і щорічна динаміка до його збільшення, підвищення їх добробуту, великі державні інвестиції в охорону здоров'я й при цьому щорічне збільшення чисельності хронічних захворювань – все це є характерною рисою країн, що розвиваються, і причиною підвищення попиту на лікарські засоби. Саме тому велика увага таких компаній залучають існуючі на локальних ринках фармацевтичні компанії – виробники безрецептурних і генеричних лікарських засобів [1; 4].

Підвищення рівня доступності й фінансування системи медичного забезпечення, а також плаваючого співвідношення генеричних й інноваційних продуктів вносять певний вклад у структурну реорганізацію фармринку. Крім того, закінчення строку дії патентного захисту по багатьох препаратах при відсутності відповідного притоку нових патентів буде сприяти подальшому прискоренню розповсюдження генеричних ліків в США і Європі. Ця тенденція буде також посилюватися враховуючи дефіцит бюджетів країн. Більшість фармринків, що розвиваються, мають позитивні фінансові умови для розвитку, що обумовлено зростанням приватних доходів населення, а також більш низьким рівнем державного боргу.

Ще однією особливістю фармринків, що розвиваються, є домінування роздрібного сегменту, який сплачується з приватних коштів населення.

Тенденцією, що вплине на розвиток фармакологічної індустрії в середньостроковій перспективі, є розширення використання біотехнологічних розробок у створенні нових лікарських препаратів. У світі спостерігається стрімке зростання числа біотехнологічних компаній, фокус досліджень яких лежить цілком в області фармакології. Фармацевтичні гіганти або створюють у своїх структурах відповідні підрозділи, або використовують схему аутсорсингу, передаючи властиво вузькоспеціальні дослідження субпідрядникам.

Відповідно до оцінок Pricewaterhouse Coopers, повинні відбутися ключові зміни в галузі: зсув акценту з лікування на профілактику та на результат. На зміну існуючому лінійному науково-дослідному процесу прийде процес безперервного тестування й ліцензування; відмова від моделі продажів по типу «блокбастера»; служба логістики стане приносити дохід; на зміну оптовикам прийдуть більш продумані канали поширення продукції її безпосереднім споживачам; моніторинг відповідності лікарських засобів стану пацієнтів стає вигідний як пацієнтам, так і джерелам фінансування системи охорони здоров'я й постачальникам; застосування нових технологій буде стимулювати науково-дослідну діяльність; зростання міжнародного співробітництва в нормативно-регулюючій сфері.

Висновки. В 2014 р. зростання світового фармацевтичного ринку здійснювалося за рахунок позитивної динаміки фармацевтичного

втичних ринків, що розвиваються. Ці вкрай неоднорідні ринки визначають сьогодні (і в майбутньому ця тенденція збережеться) ландшафт світового фармацевтичного ринку. Гарантом цього є їх досить великий ринковий потенціал. Однак сталому розвитку цих ринків заважає обмежувальна політика зростання, спрямована на скорочення витрат на охорону здоров'я, викликана перш за все наслідками глобальної фінансової кризи. На ці зовнішні та внутрішні фактори фармацевтичні компанії реагують по-різному. Багато шукають вихід у подальшій консолідації за допомогою злиття і поглинання. Проте кількість інвестиційно привабливих об'єктів для придбання скорочується, зростає ціна угод, все частіше компанії-поглиначі можуть отримати такі додаткові проблеми, як неприбуткові напрями роботи, непотрібні виробничі потужності, велика кількість персоналу, нерентабельні відділення в країнах з недостатньою перспективою, великі витрати на розробку, реєстрацію і виведення на ринок нових молекул.

До стратегічних цілей угод злиттів і поглинань відносяться: збільшення присутності на перспективних фармацевтичних ринках, придбання нових препаратів з великим ринковим потенціалом, диверсифікація бізнес-процесів.

Література:

1. The Global Use of Medicines: Outlook Through 2016. – Parsippany: IMS Institute for Healthcare Informatics, 2012. – 36 p.
2. 14. United Nations Commodity Trade Statistics Database [Electronic resource]. – Mode of access : <<http://comtrade.un.org/db/ce/ceSnapshot.aspx?cc=54&px=S3&y=2012&p=0&rg=1,2&so=9999>>.
3. Доровський О.В. Сегменти світового фармацевтичного ринку: тенденції і протиріччя / О.В. Доровський // БізнесІнформ. – 2014. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/segmenty-mirovogo-farmatsevticheskogo-rynka-tendentsii-i-protivorechiya-razvitiya>.
4. Щетко В. Тенденции развития мирового рынка фармацевтической продукции / В. Щетко // Международное право и международные отношения. – 2014 – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.evolutio.info/content/view/2259/235/>.
5. The Global Use of Medicines: Outlook Through 2015. – Parsippany: IMS Institute for Healthcare Informatics, 2011. – 28 p.

6. Мировой фармацевтический рынок 2013: «Быстрее, выше, сильнее» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/288827>.

Гладких Д.Е. Тенденции развития мирового химико-фармацевтического рынка в условиях глобального кризиса

Аннотация. В статье определены основные тенденции развития мирового рынка фармацевтической продукции: сохранение темпов роста даже в условиях глобального кризиса, сокращение доли развитых стран и увеличение развивающихся в производстве и потреблении фармацевтической продукции, рост консолидации между компаниями – производителями лечебных препаратов, повышение степени наукоемкости разработки лекарственных средств и т. д. Обозначены направления, ведущие к структурной перестройке мировой химико-фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: химико-фармацевтический рынок, фармацевтическая отрасль, наукоемкость, глобальный кризис, консолидация, слияния и поглощения.

Gladkih D.E. Trends of the world chemical-pharmaceutical market in the global crisis

Summary. The article reviews current trends of the global pharmaceutical market: preserve growth even during the global crisis, the decline in the share of developed countries in the production and consumption of pharmaceuticals, increased consolidation between companies producing medicinal products, increasing the degree of knowledge-intensity drug development. Basic issues and contradictions are outlined which lead to the structural reorganization of the world pharmaceutical market and the world pharmaceutical industry. The problems leading to the restructuring of the global chemical and pharmaceutical industry.

Keywords: chemical and pharmaceutical market, pharmaceutical industry, research intensity, global crisis, consolidation, mergers and acquisitions.

Гончар І.О.,
аспірант кафедри міжнародних фінансів,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ ТА МІСЦЕ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. У статті проаналізовано зміст та структуру антикризового фінансового менеджменту з позицій комплексу профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи на підприємстві та системи управління фінансами, спрямованої на виведення підприємства з кризи. Розглянуто множинні підходи щодо функцій антикризового фінансового менеджменту та завдань, які повинні бути виконані. Досліджено ключове місце антикризового фінансового менеджменту у корпоративній структурі управління підприємств. Наведено варіативні наукові підходи щодо визначення основних принципів кризового фінансового менеджменту. Досліджено роль кризис-аспекту в контексті управління фінансами підприємства. Акцентовується увага на необхідності формування антикризового фінансового менеджменту для підприємств, що буде спрямоване на їх виживання і ринкову адаптацію в умовах глобальних пере-творень на міжнародних ринках.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, антикризовий менеджмент, антикризовий фінансовий менеджмент, фінансовий менеджмент підприємства.

Постановка проблеми. У сучасних умовах фінансовий стан багатьох комерційних організацій набуває негативних тенденцій, тому на першому плані постають питання антикризового фінансового менеджменту як ефективного механізму антикризового управління.

Формування антикризового фінансового менеджменту на рівні підприємств націлене на їх виживання і адаптацію до ринкових умов, що є особливо важливим в умовах глобалізації світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорію та практику антикризового фінансового менеджменту на корпоративному рівні досліджують багато вітчизняних та зарубіжних вчених: О.Й. Шевцова [2], В.О. Василенко, І.А. Бланк [3; 6], А.І. Архипов, І.А. Погосова, Д.Ю. Шпіліна [7], Г.П. Іванов, В.І. Кошкін, В.І. Фучеджи [5], М.В. Каменева [1], М. Білик, О.О. Терещенко, Е. Альтман, У. Бівер, Дж.В. Шарп, А. Сміт, П. Уотермен, М. Спенс.

В даній статті у розгляді поняття антикризового фінансового управління використані дослідження І.А. Бланка, О.Й. Шевцової; у визначенні його функцій розглянуто роботи І.А. Бланка, А.І. Архипова, І.А. Погосової. У визначенні головних принципів досліджуваної категорії розглянуто напрацювання Д.Ю. Шпіліної, В.І. Фучеджи. Описано дослідження М.В. Каменевої, яка окреслила місце антикризового фінансового менеджменту в загальній структурі управління підприємства. Проте з огляду на увесь вищенаведений аналіз, й досі низка питань стосовно антикризового фінансового управління залишається нерозглянутою в повній мірі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На основі розглянутих літературних джерел автором

була доповнена й зображена схема антикризових фінансових заходів в системі фінансового антикризового управління підприємства. Варіативні принципи антикризового фінансового управління було зведено у єдину комплексну систему принципів антикризового фінансового менеджменту підприємства.

Мета статті полягає у визначенні особливостей завдань, функцій та принципів антикризового фінансового менеджменту підприємства. Необхідно підкреслити місце антикризового фінансового менеджменту в загальній структурі корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку 90-х років ХХ ст. антикризовий фінансовий менеджмент виник на стику двох напрямків економічної науки – антикризового управління та фінансового менеджменту, об'єднавши в собі сукупність фінансових інструментів антикризового управління на основі впровадження стратегічного і тактичного фінансового менеджменту в діяльність комерційної організації. Потреба виділення антикризового фінансового менеджменту назріла у зв'язку з розумінням керівництвом підприємств необхідності кваліфікованого фінансового управління в умовах фінансової кризи, однак універсальне визначення та методологічне обґрунтування даного напрямку відсутні як у закордонній, так і у вітчизняній літературі [1].

О.Й. Шевцова розглядає специфіку поняття антикризового фінансового менеджменту з двох позицій:

1. Як комплекс профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), впровадження системи запобіжних заходів тощо.

2. Як систему управління фінансами, спрямовану на виведення підприємства з кризи, зокрема, за допомогою санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання [2].

З точки зору функціонального підходу антикризовий фінансовий менеджмент можна розділити на фази, які зображені в алгоритмі на рис. 1.

І.А. Бланк наводить схоже до О.Й. Шевцової визначення антикризового фінансового менеджменту. Вчений розглядає його як систему принципів і фінансових методів розробки та реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, спрямованих на профілактику, попередження і подолання кризового розвитку й небезпеки банкрутства підприємства, а також мінімізацію їх негативних наслідків (рис. 1) [3].

І.А. Бланк стверджує, що у процесі реалізації своєї головної мети антикризовий фінансовий менеджмент підприємства спрямований на вирішення наступних основних завдань:

- 1) своєчасне діагностування передкризового фінансового стану підприємства і прийняття необхідних превентивних заходів щодо попередження фінансової кризи;
- 2) усунення неплатоспроможності підприємства;
- 3) відновлення фінансової стійкості підприємства;

- 4) запобігання банкрутства та ліквідації підприємства;
- 5) мінімізація негативних наслідків фінансової кризи підприємства [3].

А.І. Архипов, І.А. Погосова вважають, що функції антикризового фінансового менеджменту спрямовані на забезпечення стійкості підприємства в довгостроковій перспективі і

запобігання, таким чином, появи і розвитку кризової ситуації. При виникненні явних ознак фінансової неспроможності менеджери підприємства повинні знати, якими способами можна запобігти ліквідації підприємства або зменшити втрати власників (акціонерів і зовнішніх інвесторів, чії кошти використовуються в економічному обороті підприємства) [2].

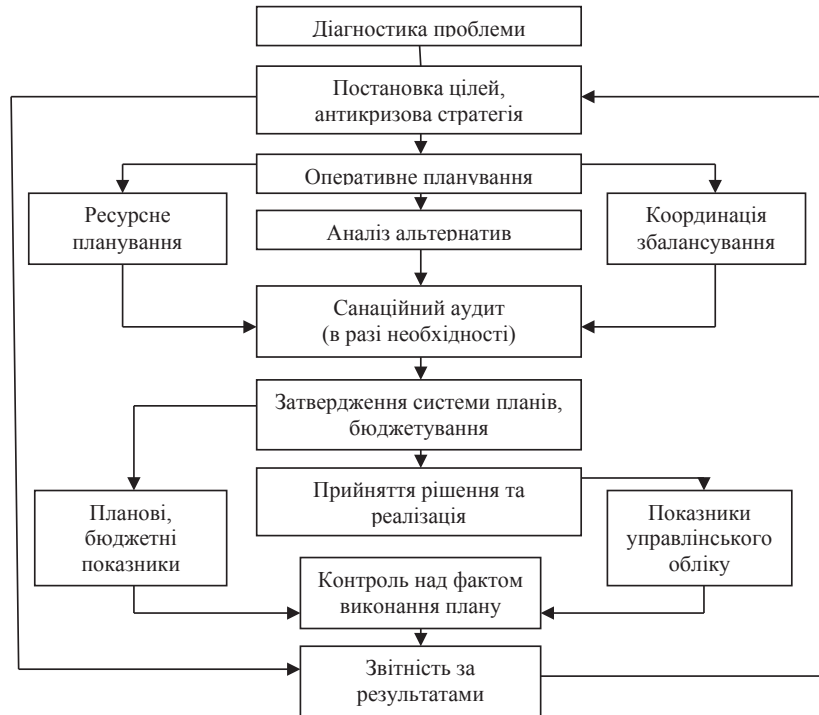


Рис. 1. Схема антикризових фінансових заходів в системі фінансового антикризового управління підприємства

Джерело: складено й доповнено автором на основі [3]



Рис. 2. Функції антикризового фінансового управління підприємством [3, с. 32]

Антикризове фінансове управління підприємством реалізує свої завдання шляхом здійснення певних функцій, наведених на рис. 2 [3, с. 32].

М.В. Каменева вважає, що антикризове фінансове управління підприємством є невід’ємною складовою управління сучасним підприємством з певною сформульованою місією підприємства; перспективним баченням – важливою передумовою майбутнього зростання підприємства, вибору перспективних напрямів його розвитку і стратегічної концепції – визначенням основної мети підприємства.

На рис. 3. схематично зображено місце антикризового фінансового менеджменту в системі управління фінансами підприємств.

Антикризовий фінансовий менеджмент є складовим процесу управління підприємства, який необхідно впроваджувати на постійній основі у зв'язку з тим, що його спрямування націлене на профілактику, попередження, подолання фінансової кризи та ліквідацію її наслідків за допомогою всього потенціалу фінансової підсистеми підприємства [4].

Д.Ю. Шпіліна акцентує увагу на тому, що система антикризового фінансового менеджменту базується на таких принципах:

1. Готовність до змін, що відбуваються в організації.

2. Принцип використання превентивних заходів. Він свідчить про те, що краще вчасно попередити виникнення кризи, ніж дозволити його настання і надалі боротися з його негативними наслідками.

3. Принцип негайного реагування. Чим раніше буде вжито заходів щодо ліквідації кризи, тим менші наслідки він матиме на діяльність підприємства.

4. Принцип комплексності управлінських рішень, спрямованих на ліквідацію кризи [7].

Система антикризового фінансового менеджменту базується на таких принципах:

1. *Принцип постійної готовності реагування.* Досягається в результаті ефективного фінансового менеджменту. Зміна фінансової рівноваги підприємства можлива на будь-якому етапі його економічного розвитку і визначається природним відгуком на зміни зовнішніх і внутрішніх умов його господарської діяльності.

2. *Принцип превентивності дії.* Цей принцип передбачає, що краще запобігти загрози фінансової кризи, ніж здійснювати його дозвіл і забезпечувати нейтралізацію її негативних наслідків. Реалізація цього принципу забезпечується ранньою діагностикою передкризового фінансового стану підприємства і своєчасним використанням можливостей нейтралізації фінансової кризи.



Рис. 3. Концепція антикризового фінансового менеджменту в системі управління фінансами підприємств [1]

3. *Принцип терміновості реагування.* Кожен із негативних проявів фінансової кризи не тільки має тенденцію до розширення з кожним новим господарським циклом підприємства, але й породжує нові властиві йому негативні фінансові наслідки. Тому чим раніше будуть задіяні антикризові фінансові механізми по кожному з кризових симптомів, тим більшими можливостями по самовідновленню буде володіти підприємство.

4. *Принцип адекватності реагування.* Використовувана система фінансових механізмів з нейтралізації або розв'язання фінансової кризи пов'язана з витратами фінансових ресурсів або втратами, пов'язаними з нереалізованими можливостями. Використання окремих механізмів нейтралізації загрози фінансової кризи та її дозволу повинно виходити з реального рівня такої загрози і бути адекватним цьому рівню.

5. *Принцип комплексності прийнятих рішень.* Практично кожна фінансова криза підприємства за джерелами генеруючих його чинників, а відповідно, і за формами прояву своїх негативних наслідків носить комплексний характер. Аналогічний комплексний характер повинна носити й система розроблюваних і реалізованих антикризових заходів.

6. *Принцип альтернативності дій.* Цей принцип передбачає, що кожне з прийнятих антикризових фінансових рішень має базуватися на розгляді максимально можливого числа їх альтернативних проектів з визначенням рівня їх результативності і оцінкою витрат.

7. *Принцип адаптивності управління.* Кризові фактори зазвичай характеризуються високою динамікою. Це зумовлює необхідність високого рівня гнучкості антикризового фінансового управління, його швидкої адаптації до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища.

8. *Принцип пріоритетності використання внутрішніх ресурсів.* У процесі антикризового управління, особливо на ранніх стадіях діагностики фінансової кризи, підприємство повинно розраховувати переважно на внутрішні фінансові можливості його нейтралізації. У цьому випадку підприємство

може уникнути втрати керованості і процедур зовнішнього контролю своєї фінансової діяльності.

9. *Принцип оптимальності зовнішньої санації.* Принцип оптимальності зовнішньої санації припускає, що при виборі її форм і складу зовнішніх санаторів слід виходити з системи певних критеріїв, що розробляються в процесі антикризового фінансового управління. Такими критеріями можуть бути збереження управління підприємством його первісними засновниками, мінімізація втрати ринкової вартості підприємства та ін.

10. *Принцип ефективності.* Реалізація цього принципу забезпечується зіставленням ефекту антикризового фінансового управління і пов'язаних з реалізацією його заходів фінансових ресурсів [6].

Розглянуті вище положення були об'єднані автором у єдину комплексну систему принципів антикризового фінансового менеджменту підприємства, що наведена у таблиці 1.

Для ефективного проведення діагностики загрози банкрутства підприємства та впровадження механізмів його фінансової стабілізації антикризове фінансове управління підприємством повинне базуватися на визначених принципах та функціях його реалізації.

В.І. Фучеджи наполягає на тому, що антикризове фінансове управління має базуватися на спільних властивостях, які притаманні управлінській діяльності, але з урахуванням специфічних особливостей. Своєчасне виявлення ознак настання фінансової кризи та виявлення її причин, це і є специфічні функції, властиві антикризовому фінансовому менеджменту. Важливим моментом є передбачення того, як одні фінансові проблеми можуть спричинити за собою інші і тим самим ще більше погіршити фінансовий стан підприємства. Антикризове фінансове управління може бути успішним, якщо воно є своєчасним, а також носить превентивний характер [5].

Необхідно відзначити, що розвиток антикризового фінансового управління підприємством визначається аналізом фінансової кризи, її масштабами, причинами, факторами та заходами щодо її запобігання. Об'єктивна природа виникнення

Таблиця 1

Принципи антикризового фінансового менеджменту підприємства

Принцип	Ключова характеристика
Превентивність заходів	Завчасне попередження виникнення кризи менш ресурсно затратне, аніж її настання і подальша боротьба з її негативними наслідками
Готовність до змін	Підтримка постійної готовності фінансових менеджерів до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства на будь-якому етапі його розвитку.
Негайне реагування	Чим раніше буде вжито заходів щодо ліквідації кризи, тим менші наслідки вона матиме на діяльність підприємства
Комплексність рішень	Система розроблюваних і реалізованих антикризових заходів повинна носити комплексний характер
Альтернативність дій	Кожне рішення має базуватися на розгляді максимально можливого числа його альтернативних проектів і очікуваних наслідків
Адекватність реагування	Використання окремих механізмів нейтралізації загрози фінансової кризи повинно виходити з реального рівня такої загрози і бути адекватним йому
Адаптивність управління	Високий рівень гнучкості антикризового фінансового менеджменту, його швидкої адаптації до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища
Використання внутрішніх ресурсів	Підприємство повинно розраховувати переважно на внутрішні фінансові можливості для нейтралізації кризових явищ
Оптимальність санації	Критерії вибору зовнішньої санації збереження управління підприємством його первісними засновниками, мінімізація втрати ринкової вартості підприємства, ін.
Ефективність	Порівняння ефекту антикризового фінансового менеджменту і пов'язаних з реалізацією його заходів фінансових ресурсів

Джерело: розроблено автором на основі [6; 7]

фінансової кризи на підприємствах відображає не тільки закономірність її циклічної прояви, а й можливість її успішного вирішення [4].

Ефективність антикризового фінансового управління підприємством можлива лише тоді, коли менеджери будуть здатні передбачати та прогнозувати складні економічні явища. Досягати поставлених цілей можна при гнучкому підході до процесу управління. Ресурси мають розподілятися відповідно до антикризових пріоритетів [2].

Практика засвідчує: щоб досягти необхідного рівня конкурентоспроможності можуть лише ті підприємства, які вчасно реагують на інноваційні вимоги, успішно вирішують завдання фінансового забезпечення та якісної інформаційної підтримки відповідних управлінських рішень. Усі інші господарські структури опиняються у стані боротьби за виживання [2].

Антикризовий фінансовий менеджмент є складовим процесом управління підприємством, який необхідно впроваджувати на постійній основі у зв'язку з тим, що його спрямування націлене на профілактику, попередження, подолання фінансової кризи та ліквідацію її наслідків за допомогою всього потенціалу фінансової підсистеми підприємства.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що формування антикризового фінансового менеджменту для підприємств, спрямоване на їх виживання і адаптацію до несприятливих ринкових умов, стає особливо важливим в умовах глобальних економічних перетворень.

Антикризовий фінансовий менеджмент може бути успішним, якщо він є своєчасним і, що дуже важливо, – носить превентивний характер. Отже, тільки таке управління в сучасних швидкозмінних умовах здатне досягти поставленої цілі і ефективно вирішувати завдання загальної системи менеджменту підприємства.

Література:

1. Каменева М.В. Подходы к формированию понятия «антикризисный финансовый менеджмент» в России и за рубежом / М.В. Каменева // Экономические науки. – 2010. – № 3. – С. 209–213.
2. Шевцова О.Й. Основы антикризового фінансового управління підприємством / О.Й. Шевцова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1773>.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учеб. курс] / И.А. Бланк ; 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 656 с.
4. Баязит Б.Н. Новые подходы к антикризисному механизму управления финансами предприятия / Б.Н. Баязит [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vestnik.kazntu.kz/files/newspapers/30/761/761.pdf>.
5. Фучеджи В. И. Антикризисное финансовое управление в обеспечении устойчивости системы управления предприятием / В.И. Фучеджи // Новый университет «Экономика и право». – 2012. – № 11. – С. 20–23.
6. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2003. – 496 с.
7. Шпилина Д.Ю. Особенности антикризисного управления финансами предприятия / Д.Ю. Шпилина, Н.В. Радионова //

Экономика и менеджмент инновационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/3698>.

Гончар И.О. Сущность и место антикризисного финансового менеджмента в структуре управления предприятия

Аннотация. В статье проанализированы содержание и структура антикризисного финансового менеджмента с позиций комплекса профилактических мероприятий, направленных на недопущение финансового кризиса на предприятии и системы управления финансами, направленной на вывод предприятия из кризиса. Рассмотрены множественные подходы относительно функций антикризисного финансового менеджмента и задач, которые должны быть выполнены. Исследовано ключевое место антикризисного финансового менеджмента в корпоративной структуре управления транснациональных компаний. Приведены вариативные научные подходы к определению основных принципов кризисного финансового менеджмента. Исследована роль кризис-аспекта в контексте управления финансами предприятий. Акцентируется внимание на необходимости формирования антикризисного финансового менеджмента для предприятий, который будет направлен на их выживание и рыночную адаптацию в условиях глобальных преобразований на международных рынках.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, антикризисный менеджмент, антикризисный финансовый менеджмент, финансовый менеджмент предприятия.

Gonchar I.O. The nature and place of crisis financial management in the administration structure of enterprise

Summary. The article analyzes the content and structure of the crisis financial management from the positions of preventive measures set in order to prevent the financial crisis on the enterprise and the financial systems management, aimed to remove the company from the crisis. Studied multiple approaches to crisis financial management functions and tasks to be fulfilled. Studied key place of financial crisis management in the corporate governance structure of multinational companies. Variable scientific approaches to determining the basic principles of financial management crisis are defined. Studied the role of crisis management aspect in the context of corporations' finance management. Attention is focused on the need of crisis management development for the financial corporations that will be directed to their survival and market adaptation to global changes on international markets.

Keywords: financial management, crisis management, financial crisis management, financial management of enterprise.

Сорочан В.О.,

*аспірант кафедри міжнародної економіки та туризму,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ

Анотація. У статті на основі аналізу науково-методичної літератури розглянуто теоретичні підходи щодо визначення поняття «промисловий туризм» та «індустріальний туризм» з погляду закордонних та вітчизняних авторів. Висвітлено основні положення наукової дискусії серед вчених стосовно промислового та індустріального туризму. Визначено етимологію термінів та сутність ключових понять. Надано змістовну характеристику промислового туризму.

Ключові слова: промисловий туризм, індустріальний туризм, промисловість, індустрія.

Постановка проблеми. Формування промислового туризму як виду відпочинку почалося ще у XV ст., а першим об'єктом у світі, відкритим для гостей, стала соляна шахта у польському місті Величка. Її почали показувати привілейованим особам у пізнавальних цілях. Але тільки починаючи з XIX ст. можна говорити про його розвиток у сучасному розумінні. Своєї популярності промисловий туризм набув в другій половині 60-х років XX ст., тоді ж і став об'єктом дослідження багатьох наукових вчених, як зарубіжних, так і національних. Авторами розглядаються різні питання щодо розвитку промислового туризму, формування ринку туристичних послуг на промислових територіях, визначення класифікації об'єктів промислового туризму. Однак нерідко в науковій літературі під визначенням промислового туризму вживається термін «індустріальний туризм». Таким чином, важливого значення набуває питання, що полягає у визначенні етимології цих термінів та сутності ключових понять.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у розвиток теорії промислового туризму внесли праці зарубіжних вчених А. Отгаара, Д. Маккенел, Е. Інскір, Р. Прентіс, Дж. Шварбрук, Р. Ялі та ін. [1–6]. В Україні теоретичним обґрунтуванням промислового туризму займаються О. Бейдик, Ю. Тютюнник, О. Афанасьєв, В. Данильчук, В. Кулеш та ін. [7–11]. Так, серед авторів, які в своїх працях вживають термін «індустріальний туризм» та висвітлюють теоретичні аспекти та альтернативи розвитку цього виду туризму, слід відзначити В. Пацюк, Л. Божко, Т. Казакова, М. Зав'ялова [12–16].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує значна кількість праць, присвячених дослідженню промислового та індустріального туризму. Це пов'язано з тим, що думки авторів щодо визначення сутності цих двох понять поділилися. Деякі вважають, що промисловий та індустріальний туризм – тотожні [1–12; 14–16], і згадують їх у своїх працях як синоніми; інші вважають, що промисловий та індустріальний туризм є самостійними видами туризму [13; 17–20]. Такі положення породжують дискусії серед вчених. Ми спробували визначити походження термінів «промисловий туризм» та «індустріальний туризм», їх змістовну характеристику.

Мета статті полягає в уточненні понять «промисловий туризм» та «індустріальний туризм» на основі поглибленого аналізу літературних джерел, а також у змістовній характеристиці промислового та індустріального туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дискусія навколо використання і визначення термінів «промисловий туризм» та/чи «індустріальний туризм» не нова. Так, серед зарубіжних вчених Р. Прентіс вживає термін «промисловий туризм» та визначає його як «подорож до туристських визначних пам'яток, які включають в себе елементи промисловості, і стосується основного виробництва, наприклад, ферми, молочні ферми, виноградники, гірничодобувна промисловість; центри ремесла і ремісничі майстерні, а також заводи, пивоварні і винокурні; транспорт [2]. Туризмознавець П. Ялі описує промисловий туризм як презентацію «сучасних виробничих процесів» [6, с. 142], в той час як Т. Додд і В. Біджотті описують промисловий туризм як «візити споживачів до місць виробничого процесу та можуть включати навчальні екскурсії, дегустацію продукції, яка виробляється» [21, с. 47].

Інші автори використовували різні терміни для опису аспектів промислового туризму: «різновид аграрного туризму... підприємство, яке прагне залучати відвідувачів для придбання сільськогосподарської продукції, виробленої підприємством» [22, с. 18]; «відвідування виноградників, виноробень, винних фестивалів та шоу» [23, с. 269]; «екскурсії до банків, телефонних компаній, промислових заводів» [24, с. 36]; «процес спостереження і розуміння діяльності інших людей на робочих місцях» [25, с. 517]; «відвідування робочих заводів, можливість побачити промисловість в дії» [5, с. 51].

Серед вітчизняних вчених одним із перших використовує термін «промисловий» туризм М. Крачило [17]. Автор запропонував власну класифікацію туризму, в якій промисловий туризм представив як відокремлений вид туризму, пов'язаний із відвідуванням регіонів, де поширені та зберігаються місцевим населенням певні народні промисли – різьба по дереву, гончарство, килимарство, лозоплетіння тощо.

На думку Т.А. Казакової, термін «індустріальний туризм» рідше вживається, використовується як синонім терміну «промисловий туризм» [15]. Автор вважає, що індустріальний туризм – це не самостійний вид, а лише інша назва «промислового туризму».

Таку думку поділяють В.С. Пацюк та М.В. Зав'ялова. Так, В.С. Пацюк під промисловим (індустріальним) туризмом пропонує розуміти «вид туризму, сконцентрованого в промислових районах, який має на меті вивчення індустріальних ландшафтів, ознайомлення із зразками індустріальної архітектури, відвідування діючих виробничих підприємств з метою задоволення пізнавальних, професійних, ділових цілей» [12]. Разом з тим автор надає приклади підприємств важкої промисловості як об'єктів промислового туризму.

У своїй роботі «Індустріальний туризм: регіональний аспект», М.В. Зав'ялова ототожнює промисловий та індустріальний туризм та визначає як організацію регулярних туристичних турів на діючі (або ті, що колись діяли) промислові підприємства з метою задоволення пізнавальних, професійних, ділових інтересів [16].

Але погляди авторів щодо визначення понять промислового та індустріального туризму розділились. Так, російський вчений В. Запарій дає таке визначення: «Індустріальний туризм (від англ. urban exploration – міське дослідження) – це дослідження забутої або забороненої частини людської цивілізації» [27]. На думку автора, індустріальний туризм – це сучасний напрям туризму, що полягає у дослідженні промислових територій, інженерних споруд, будівель виробничого або спеціального призначення, а також інших покинутих або покинутих довгий час споруд [27].

Ю.М. Зуєва зазначає, що дуже велику роль в популярності цього виду туризму зіграв у 2007 р. вихід комп'ютерної гри S. T. A. L. K. E. R. [28].

Отже, постає питання у визначенні етимології термінів та визначенні сутності промислового та індустріального туризму.

Перший термін – «промисловий туризм». Своїй появі завдячує вихідному терміну «промисловість». Сутнісне наповнення його полягає в наступному: видобутий, отриманий яким-небудь промислом, що походить від дієслова «промишляти», який мав значення «жити, здобувати хліб і все потрібне, займатися чим-небудь як засобом життя. Промишляти землеробством, торгівлею. Промишляти візництвом, жити і наживатися цим, як промислом, ремеслом; шукати, займатись пошуком, з якої-небудь потреби» [30]. Сьогодні слово «промисловість» зафіксовано нормативними словниками в широкому значенні: галузь народного господарства, що займається виробництвом засобів виробництва і предметів споживання, а також видобутком природних багатств [31]; індустрія, група галузей народного господарства, пов'язана з видобутком і переробкою сировини для народногосподарських потреб, розвитком виробництва і споживання [32]; господарська діяльність людини, спрямована на створення, обробку і переміщення матеріальних благ або цінностей;

сукупність підприємств (заводів, фабрик, рудників, шахт, електростанцій), зайнятих виробництвом знарядь праці (як для інших галузей народного господарства, так і для самої промисловості), видобутком сировини, матеріалів, палива, виробництвом енергії і подальшою обробкою продуктів, отриманих або виготовлених в промисловості, у сільському господарстві – виробництвом споживчих товарів [32]; сукупність галузей, пов'язаних з виробництвом товарів і наданням послуг [35]; включає обробку промисловість і торгівлю [36]; *застар.* «промисел, ремесло» [32].

Однак, заглянувши у словники, виявляємо однокорінність слів «промисел» та «промисловість», тобто дефініція «промисловість» вийшла з дефініції «промисел» або додаткові традиційні заняття населення (домашні промисли та ремесла), не пов'язані з основною виробничою діяльністю (землеробством, скотарством). До традиційних домашніх промислів і ремесел етнографи відносять: обробку вовни та волокна (льону, конопель) – ткацтво тканин, килимів; деревообробку (бондарство, стельмаство, теслярство, столярство, різьблення, плетіння); гончарство, гутництво, обробку каменю та металу (ковальство), шкіри та рогу. Додатковими видами виробничої діяльності в традиційному господарюванні є мисливство, рибальство, бджільництво, а додатковими промислами – лісові, такі як збиральництво (збирання ягід, грибів, горіхів, лікарських рослин), виготовлення поташу, викурювання смоли та вигонка дьогтю, а також видобування селітри, солі, виготовлення свічок, паперу [37]. Тобто термін «промисловість» відбиває етап переростання ремісництва, промислів у окремий вид діяльності – галузь промисловості.

Отже, є очевидним, що до ресурсної бази промислового туризму відносять аграрні форми природокористування, аграрні поселення, створювані в результаті аграрного природокористування культурні ландшафти, промислові міста та селища, а також галузеві заводи та фабрики, транспортні об'єкти та ін.

Але в літературі останнім часом досить часто почали використовувати термін «індустріальний туризм» як альтернативу терміну «промисловий туризм». Отже, з'ясуємо походження терміну «індустріальний туризм».

Таблиця 1

Змістова характеристика промислового (індустріального туризму)

Основні класифікаційні ознаки		Вид туризму			
		Промисловий (індустріальний)			
I	Тип організації відпочинку	груповий	індивідуальний	сімейний	
II	Регіон відпочинку	національний		міжнародний	
III	Ринок	внутрішній		міжнародний	
IV	Форма організації	за участю туристичного підприємства			самодіяльний
V	Час проведення	Цілорічний			
VI	Ціль	пізнавальна	естетична	професійні та ділові інтереси	дослідницькі задоволення
VII	Вік	молодіжний	дитячий		середній
VIII	Транспорт	автобусний	залізничний	пішохідний	
IX	Основні ресурси	діючі (або ті, що діяли) виробничі підприємства	промислові ландшафти	агропромислові комплекси, селища	транспортні вузли та ін.
X	Мобільність пересування	Активний			
XI	Форми роботи	тури		екскурсії	

Джерело: розроблено автором

Даний термін походить від терміну «індустрія». В українській мові слово «індустрія» є запозиченим. Індустрія (від франц. industrie – старанність), яким спочатку називали майстерність, працьовитість, мистецтво в промислах, робота ручна реміснична, фабрична, а потім вже й промисловість [31–32; 34]; фабрично-заводська промисловість із машинною технікою [38]; сфера діяльності, сектор економіки, що включає в себе виробництво (промисловість), збут товарів якогось роду (в тому числі і послуг як товару), відповідні сектори і споживчу аудиторію [39]. Отже, єдиний зміст поняття індустрії становить промисловість. Таким чином, вживання терміну «індустріальний туризм» замість «промисловий туризм» є доцільним.

Так, термін «індустріальний туризм» більш вживаний на Заході. У деяких випадках це тільки різниця в мові: industrietourismus (німецька), tourisme industriel (французька), industrieel toerisme (голландська), turismo industrial (іспанська), tourisme industriale (італійська) і т. д.

Щоб визначитись із сутністю промислового (індустріального) туризму, слід спиратися на класифікацію, його специфіку (табл. 1).

За типом організації відпочинку подорожі промислового туризму можуть бути групові (від 7 до 15 осіб), індивідуальні та сімейні. За регіональною ознакою може бути як національним (подорожі туристів в межах країни), так і міжнародним (подорожі туристів за межі своєї країни). Вікові категорії туристів в промисловому туризмі не обмежені. Від віку учасників подорожі він може бути дитячим, молодіжним та дорослим. Зрозуміло, що при цьому методика реалізації програм турів в промисловому туризмі може істотно коліватись.

Різниця у мотивах людей до участі у турах і зумовлює орієнтацію промислового туризму у наступних напрямках як: пізнавальний (ознайомлення зі структурою, генезисом, розвитком, екологічним станом та ін. промислових ландшафтів в наукових і навчальних цілях), естетична (знайомство зі стародавніми та сучасними промисловими об'єктами), діловий або професійний (проведення екскурсій під час роботи спеціалізованих наукових форумів – тут кількість ділових туристів може одночасно сягати до 100 осіб), дослідницька (спостереження за виробничими процесами, промисловими ландшафтами та іншими об'єктами). В залежності від способів пересування, транспортних засобів, якими користуються туристи, промисловий туризм поділяється нами на такі види: автобусний і залізничний (використовується як допоміжний по доставці туристів до регіону та місця екскурсії, пішохідний (пішохідне пересування під час екскурсій або пішохідного туристичного походу по промисловим ландшафтам). Таким чином, в залежності від рівня мобільності та способу пересування є комплексним – як активним. Основною формою реалізації більшості напрямів є тури та екскурсії. Усі подорожі в промисловому туризмі здійснюються за певними маршрутами, що організуються спеціалістами туристичних підприємств або самодіяльно (самими туристами).

Висновки. Визначення етимології промислового та індустріального туризму підтверджує положення авторів, які вважають що індустріальний та промисловий туризм – тотожні. Пояснюється це однаковим змістом понять «промисловість» й «індустрія». У майбутньому використання терміну «індустріальний туризм» заперечити неможливо, але необхідне розуміння того, що це не самостійний вид туризму, а лише синонім промислового туризму. Наведена змістовна характеристика за основними класифікаційними ознаками розкриває сутність поняття промислового (індустріального) туризму, за якою про-

мисловий (індустріальний) туризм визначається як «переміщення людей з місця свого постійного мешкання в іншу місцевість у вільний час в цілях відвідування промислових об'єктів і супутніх з ними ландшафтів без заняття оплачуваною роботою у відвідуваному місці; організація групових чи індивідуальних турів або екскурсій до промислових об'єктів з урахуванням мети подорожі, потреб та інтересів туристів».

Література:

1. Inskeep Edward (1991), *Tourism Planning: An Integrated and Sustainable Development Process*. New York: Van Nostrand Reinhold.
2. Prentice Richard (1993), *Tourism and Heritage Attractions*. London: Routledge.
3. Maccannel D. *The Tourist: A New Theory of the Leisure Class* / D. Maccannel. – New York: Schocken Books, 1976.
4. Otegaar A. *Industrial Tourism*. – Rotterdam, Erasmus univ, 2010. – P. 5.
5. Swarbrooke John. *The Development and Management of Visitor Attractions* / John Swarbrooke. – Oxford: Butterworth Heinemann, 1995.
6. Yale P. *From Tourist Attractions to Heritage Tourism*. Huntingdon and/or Yale, P. 1992. *Tourism in the UK*. Huntingdon, 1991.
7. Афанасьев О.С. Промисловий туризм на Дніпропетровщині: напрями, перспективи та досвід використання / О.С. Афанасьев // *Минуле, сучасне та майбутнє туризму Дніпропетровщини: матеріали обласної відкритої туристсько-красознавчої конференції*. – Дніпропетровськ: ДДЮЦМС, 2006. – С. 88–90.
8. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування / О.О. Бейдик. – К.: КНУ, 2001. – 397 с.
9. Тютюнник Ю.Г. Охрана и заповедание индустриальных ландшафтов / Ю.Г. Тютюнник // *География и природные ресурсы*. – 2006. – № 2.
10. Кулеш В.Г. Перспективи розвитку промислового туризму в світі та Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/kulesh2.htm.
11. Данильчук В.Ф. Социально-экономические аспекты управления промышленным туризмом в Донецкой области // *Вісник ДІТБ*. – 2010. – № 14. – С. 52–63.
12. Пацюк В.С. Індустріальний туризм і перспективи його розвитку в Україні / В.С. Пацюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/pacyuk2.htm.
13. Божко Л.Д. Роль індустріального туризму в інтенсифікації мобільності та гуманізації технологій в Україні / Л.Д. Божко // *Вісник НТУ «ХП»*. – 2014. – № 30 (1073). – С. 28–37.
14. Казаков В.Л., Казакова Т.А., Завальнюк О.Й. Техногенний туризм у системі природокористування / В.Л. Казаков, Т.А. Казакова, О.Й. Завальнюк // *Екологія і раціональне природокористування: зб. наук. праць Сумського держ. пед. ун-ту*. – 2006. – 244 с.
15. Казакова Т.А. Про питання до змісту техногенного (промислового та індустріального туризму) / Т.А. Казакова // *Екологія – шляхи гармонізації відносин природи та суспільства: зб. тез міжвуз. наук. конф.* – Умань: УДАУ, 2009 – С. 79–81.
16. Зав'ялова М.В. Індустріальний туризм: регіональний аспект / М.В. Зав'ялова // *Ефективна економіка*. – 2015. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4066>.
17. Крачило М.П. *География туризма* / М.П. Крачило. – К.: Вища школа, 1987. – 208 с.
18. Кочухова Е.С. В поисках города-завода: актуализация индустриального наследия Екатеринбурга / Е.С. Кочухова // *Проект «Манчестер»: прошлое, настоящее и будущее индустриального города: сб. статей*; под ред. М.Ю. Тимофеева. – Иваново: Изд-во Иван. гос. ун-та, 2012. – С. 164–170.
19. Литовская М., Кропотов С. Три утопии Екатеринбурга-Свердловска: городское пространство и производство мечты / М. Литовская, С. Кропотов // *Уральская индустриальная биеннале современного искусства. Специальные проекты*; ред. К. Федорова, А. Щербенок. – Екатеринбург: Гос. центр соврем. искусства, 2010. – С. 42–58.

20. Макаров О.И. ART-Завод 2009 / О.И. Макаров // Музыка и время. – 2009. – № 11. – С. 54–58.
21. Dodd, Tim and Véronique Bigotte (1997), «Perceptual Differences Among Visitor Groups to Wineries» *Journal of Travel Research*, 35 (3), 46–51.
22. Cox, Linda J. and Morton Fox (1991), «Agriculturally Based Leisure Attractions», *Journal of Tourism Studies*, 2 (2), 18–27.
23. Macionis, Niki (1996), «Wine Tourism in Australia», in *Tourism Down Under II: Towards a More Sustainable Tourism*, Conference Proceedings, Geoff Kearsley, ed., pp. 264–286, Dunedin, New Zealand: Centre for Tourism, University of Otago.
24. MacCannell, Dean (1976), *The Tourist: A New Theory of the Leisure Class*. New York: Schocken Books.
25. McBoyle, Geoff (1994), «Industry's Contribution to Scottish Tourism: the Example of Malt Whisky Distilleries», in *Tourism: State of the Art*, Anthony V. Seaton, ed., pp. 517–528. West Sussex, England: John Wiley and Sons Ltd.
26. Божко Л.Д. Индустриальный туризм як нова форма туристичної поведінки та практики / Л. Д. Божко. – С. 146–153.
27. Запарий В.В. Индустриальное наследие (к вопросу о понимании данной концепции в России и за рубежом) / В.В. Запарий // Экономическая история: обозрение. – М. : Издательство МГУ, 2007. – Вып. 13. – С. 211–212.
28. Зуева Ю. Индустриальный туризм и городские исследования / Ю. Зуева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : tourlib.net/statti_tourism/industrial_tourism.htm.
29. Таушканова А. Особенности организации развития индустриального туризма // А. Таушканова И. Гизатова // Матеріали I Міжнародного науково-практичного форуму ; редкол.: Я.В. Шрамко, В.Л. Казаков та ін. – Кривий Ріг : Вид. Р.А. Козлов, 2013. – 228 с.
30. Даль В.И. Тлумачний словник живої великоросійської мови / В.И. Даль. – СПб. ; М., 1882. – Т. III. – С. 498.
31. Словарь Дмитриева Интернет словари [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/>.
32. Словари и Энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://slovarslov.ru/slovar.html>.
33. Малый академический словарь / РАН, Ин-т лингвистич. исследований ; под ред. А.П. Евгеньевой ; 4-е изд., стер. – М. : Рус. яз. ; Полиграфресурсы, 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://feb-web.ru/feb/mas/mas-abc/0encyc.htm>.
34. Большой французско-русский и русско-французский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/fre_rus/37883/industrie.
35. Соглашение о сотрудничестве в области промышленности и создании Совета по промышленной политике государств – участников СНГ [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.conventions.ru/view_base.php?id=2020.
36. Конвенция МОТ № 26 Конвенция о создании процедуры установления минимальной заработной платы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.conventions.ru/view_base.php?id=222.
37. Наулко В.І., Артюх Л.Ф., Горленко В.Ф. та ін. Культура і побут населення України : [навч. посіб.] / [В.І. Наулко, Л.Ф. Артюх, В.Ф. Горленко та ін.]. – К. : Либідь, 1991. – 230 с.
38. Словник української мови : в 11 т. Т. 4 / АН УРСР. Інститут мовознавства ; за ред. І.К. Білодіда. – К. : Наукова думка, 1970–1980. – С. 28.
39. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Индустрия>.

Сорочан В.О. Определение сущности промышленного туризма

Аннотация. В статье на основе анализа научно-методической литературы рассмотрены теоретические подходы относительно определения понятия «промышленный туризм» и «индустриальный туризм» с точки зрения зарубежных и отечественных авторов. Освещены основные положения научной дискуссии среди ученых относительно промышленного и индустриального туризма. Определена этимология терминов и сущность ключевых понятий. Представлена содержательная характеристика промышленного и туризма.

Ключевые слова: промышленный туризм, индустриальный туризм, промышленность, индустрия.

Sorochan V.O. Definition of industrial tourism concept

Summary. The paper discusses theoretical approaches of the terminology of industrial tourism on the base of the analysis of scientific-methodical literature from the point of view of foreign and domestic authors. The key provisions of discussion among scientists about industrial tourism are highlighted in the article. The etymology of the terms and nature of key concepts is determined. The characteristic of industrial tourism was given in the article.

Keywords: industrial tourism, industry.

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Ткаленко Н.В.,

д.е.н., доцент,

професор кафедри менеджменту,

Чернігівський національний технологічний університет

ДОМІНАНТИ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ НАУКОВОЇ ПАРАДИГМИ

Анотація. У статті проаналізовано передумови становлення постіндустріальної парадигми, визначено її домінанти. Систематизовано основні аспекти генезису становлення означеної парадигми.

Ключові слова: постіндустріальна парадигма, генезис, домінанта, трансформація, суспільство, інновація, знання.

Постановка проблеми. Практично неможливо знайти жодного аспекту існування суспільства, що не підпав би під радикальні трансформації найближчими десятиліттями. Головна з цих трансформацій – це перехід від індустріального до постіндустріального суспільства. До кінця ХХ ст. стало очевидним, що індустріальне суспільство відходить у минуле, на зміну йому формується принципово нове, яке за спільною згодою стали називати постіндустріальним. Хвилі базисних інновацій, що визначають зміст інноваційного прориву, передують і супроводжують переворот у науці, формування нової наукової парадигми або якісно нового етапу в її розвитку. Об'єднання цих двох потоків визначає сутність науково-технологічного перевороту у світі в перші десятиліття ХХІ ст., коли формуються наукова парадигма і технологічний спосіб виробництва, адекватні постіндустріальному суспільству.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні передумови становлення постіндустріальної парадигми наведено в таблиці 1 [1; 4–8; 14; 15].

Зміна історичних епох, світових цивілізацій починається з наукової революції, за висловом В. Вернадського, вибуху наукової творчості [2, с. 215, 216]. Причому епіцентр цих вибухів час від часу зміщується. У VI–IV ст. до н. е. він перебував у Давній Греції; у середині I тис. н. е. – у Китаї, а потім – в араб-

ському світі; в епоху Відродження – в Італії; напередодні промислової революції – у Великобританії та Франції; на початку ХХ ст. – у Росії, Німеччині, Франції, США.

Перша серйозна спроба визначити новий тип розвитку суспільства та шлях його подальшої трансформації була здійснена найбільшим макросоціологом ХХ ст. Пітиримом Сорокіним. У США 1964 р. була опублікована його невелика книга *The Basic Trends of Our Times* («Головні тенденції нашого часу», у російському перекладі 1997 р.), у якій чітко сформульована перспектива трансформації капіталістичного й соціалістичного варіантів індустріального суспільства в суспільство інтегральне [6, с. 115, 118]. Пітиримом Сорокіним була визначена взаємна конвергенція капіталізму й соціалізму в змішаний соціокультурний тип.

Американський футуролог Елвін Тоффлер назвав нову стадію суспільного розвитку Третьою хвилею, що прийшла слідом за Першою (результат – аграрна цивілізація) і Другою (становлення індустріального суспільства) хвилями [8, с. 31–33]. Е. Тоффлер спробував визначити й домінанти виникаючої цивілізації: «Третя хвиля несе із собою властивий їй новий лад життя, заснований на різноманітних поновлюваних джерелах енергії; на методах виробництва, що роблять непотрібними більшість фабричних конвеєрів; на нових нуклеарних сімействах; на новій структурі, яку можна було б назвати «електронним котеджем»; на радикально змінених школах і об'єднаннях майбутнього. Виникаюча цивілізація пише для нас нові правила поведінки й веде нас за межі стандартизації, синхронізації й централізації» [8, с. 33–34].

У передмові до своєї монографії Даніель Белл основну увагу приділив технологічній домінанті становлення постіндустріального суспільства [1]. Далі вчений визначає основні новації, що є базою Третьої технологічної революції:

Таблиця 1

Передумови становлення постіндустріального суспільства

Автор	Трактування
П. Сорокін	Трансформації капіталістичного й соціалістичного варіантів індустріального суспільства в інтегральне суспільство
Е. Тоффлер	Закономірний розвиток суспільства від аграрного, індустріального типу до якісно нового, ноосферного, типу
Д. Белл	Розвиток людства засобами технологічних революцій і, як наслідок, поява нового принципу соціально-технологічної організації й нового способу життя, що витісняє індустріальну систему
М. Мойсєєв,	Технологічні нововведення як основна рушійна сила розвитку суспільства призвели до критичної точки, коли єдиним шляхом стає ноосферний розвиток
М. Кондратьєв	Великі хвилі носять універсальний характер і охоплюють всі сфери людської цивілізації і мають характер довгострокової перспективи тотального руху до постіндустріального суспільства
С. Коваль	Епохальні новації є новим джерелом росту, яке прискорює розвиток науки, що, своєю чергою, трансформуює соціально-економічний уклад
Г. Менш	Промисловий розвиток є зміною технологічних патів, що рано чи пізно призведе до радикальної зміни суспільства. Технологічний пат розглядається як застій економічного розвитку, що виникає, коли базисні зміни вичерпують свій потенціал
А. Тойнбі	Розвиток людства – це сукупність історій окремих, локально існуючих цивілізацій, які зустрічаються з викликами історії. Відповідь на творчий виклик, результати людського мислення представляють поступову трансформацію до постіндустріального суспільства

- прихід електронних систем на зміну механічним, електричним і електромеханічним системам;
- винахід транзисторів і мінімізація розмірів елементів;
- набуття інформацією цифрової форми;
- високошвидкісне програмне забезпечення, що дозволяє швидко вирішувати різноманітні завдання;
- транспортування великих обсягів цифрових даних на основі використання технології фотоніки.

Д. Белл стверджує, що парадигма постіндустріального суспільства – це «новий принцип соціально-технологічної організації й новий спосіб життя, що витісняє індустріальну систему» [1].

У 1998 р. російський науковець і енциклопедист М. Моїсеєв у монографії «Доля цивілізації. Шлях Розуму» [5] зробив акцент на екологічному, ноосферному імперативі майбутнього суспільства.

Мета статті полягає в аналізі генезису становлення постіндустріальної наукової парадигми та визначенні її домінант.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перспективи становлення постіндустріальної наукової парадигми, формування й використання наукової бази інноваційного прориву в першій половині XXI ст. можуть розвиватися двома шляхами.

Якщо буде продовжений інерційно-ринковий шлях розвитку, деградація наукового потенціалу в багатьох напрямках природних і технічних наук стане незворотною. Бюджетні асигнування будуть спрямовуватися в основному на підтримку старіючого потенціалу академічної науки, а корпорації, орієнтовані на імітаційні інновації, на імпорт технологій і устаткування, мінімально будуть підтримувати галузеву науку, власні конструкторські й інженерні школи. Збережеться нинішній розрив між академічною, галузєвою, вишівською наукою й виробництвом, мінімальний приплив талановитої молоді у вітчизняну науку, значний відтік її за кордон. Становлення постіндустріальної наукової парадигми, формування нових наукових шкіл затягнеться надовго.

Інший шлях – реалізація стратегії науково-технологічного прориву. Він припускає концентрацію зусиль вчених і державної підтримки фундаментальних досліджень на імперативах постіндустріальної наукової парадигми.

Становлення постіндустріального суспільства й інтегрального соціокультурного ладу припускає піднесення ролі науки, формування суспільства знання.

Таким чином, перша половина XXI ст. – це епоха становлення постіндустріальної цивілізації, період бурхливих змін і епохальних інновацій, які перетворюють всі сторони життя суспільства, змінюють його вигляд. Підсумовуючи, можна виділити домінанти постіндустріальної цивілізації та імперативи розвитку:

- гуманізація суспільства шляхом розкриття простору для творчої активності людини;
- раціональна коеволюція природи й суспільства, перетворення біосфери на умовах стабільного розвитку з урахуванням інтересів нинішнього й майбутніх поколінь;
- інтегральне суспільство, що синтезує ефективність капіталізму і соціальну спрямованість соціалізму.

Основне протиріччя першої половини XXI ст., що є результатом демографічної та екологічної криз, полягає в наростанні розриву між постійно зростаючим обсягом потреб людства та зменшенням можливостей задоволення цих потреб. Чисельність населення Землі, за середнім варіантом прогнозу ООН, збільшиться до 2050 р. на 47%. Якщо прийняти, що споживання на душу населення буде збільшуватися на 2% на рік, то загальний обсяг кінцевого споживання зросте в чотири рази.

Однак одночасно все більша частка суспільної праці буде спрямовуватися на забезпечення населення й виробництва природними ресурсами й скорочення забруднення навколишнього середовища, отже, зменшиться кількість праці, що може бути використана для задоволення потреб населення.

Вихід з цієї ситуації можливий лише за рахунок науково-технологічного перевороту, здійснення хвилі епохальних і базисних інновацій. Метою такого перевороту має стати перехід до постіндустріального гуманістично-ноосферного способу виробництва, що дозволить в рази підвищити продуктивність праці й абсолютно скоротити споживання первинних (природних) ресурсів і шкідливі викиди в навколишнє середовище.

Домінуючі трансформації першої половини XXI ст. виражаються в становленні постіндустріального економічного способу виробництва. Це тривалий і суперечливий процес, однією з домінант якого є інтегральний економічний лад, що дає можливість з'єднати приватну ініціативу й інноваційну активність підприємців із забезпеченням гідного життя поколінь, які змінюються, зі здійсненням стратегічно-інноваційної функції держави, із соціальною орієнтацією регульованої змішаної економіки й високим рівнем розвитку неринкового сектора, що забезпечує відтворення людського потенціалу, природно-ресурсного середовища й безпеки країни.

Це багатокладна економіка, у якій кожний економічний уклад займає властиву йому нішу, не панує над іншими укладами, а кооперується з ними. Мова йде про оптимальне сполучення й партнерство укладів:

- крупного бізнесу, котрий здійснює технологічні прориви та змінює структуру виробництва за видами економічної діяльності з високим рівнем концентрації виробництва, що знаходиться під пильною увагою і контролем антимонопольного регулювання;

- малого та середнього бізнесу, що відкриває простір для підприємницької ініціативи, відрізняється високою інноваційною активністю і забезпечує зайнятість робочих рук, які вивільнюються з великих виробництв і знову надходять до ринку праці;

- державного устрою, зосередженого на стратегічно важливих видах економічної діяльності і неринковому секторі економіки, що забезпечує реалізацію стратегічно-інноваційної функції держави;

- муніципального укладу, що забезпечує середовище життєдіяльності населення (житлово-комунальне господарство й охорона навколишнього середовища), використання потенціалу духовного відтворення (школи, заклади культури та ін.);

- натурального укладу, який представлений домашнім і особистим сімейним господарством, що виконує найважливіші функції у відтворенні й функціонуванні людини, його робочої сили.

Продовжується розвиток процесу глобалізації економіки, надаючи їй нові характеристики. Це не тільки сфера взаємин між незалежними національними економіками, а й новий центр чинності й прийняття стратегічних рішень, представлений ТНК, міжнародними фінансовими центрами, міжнародними економічними організаціями (за типом Всесвітнього банку, Міжнародного валютного фонду, СОТ) і міждержавними цивілізаційними об'єднаннями (за типом Європейського Союзу).

Домінантою економічного розвитку залишається циклічність економічної динаміки й економічні кризи, які стають більш синхронізованими в глобальній економіці [10].

Як зазначалось раніше, однією з основних тенденцій становлення постіндустріального суспільства є низка радикальних інновацій, результатом яких буде становлення інтегральної, гуманістично-ноосферної цивілізації. Інноваціям належить основна роль у трансформації суспільства. Основи цієї теорії були закладені ще Миколою Кондратьєвим [4], Йозефом Шумпетером [9], Пітиримом Сорокінім [6], Саймоном Ковалем [14], Герхардом Меншем [15], розкриті в працях сучасних зарубіжних і українських дослідників.

Під інноваціями розуміється використання досягнень людського розуму для підвищення ефективності діяльності в тій або іншій сфері. Світ інновацій настільки ж багатоглибий, як і різноманітні види людської діяльності.

У сучасному контексті базисні технологічні інновації спрямовані на освоєння нових поколінь техніки (технології) і технологічних укладів; поліпшуючі інновації сприяють поширенню й диференціації цих поколінь і укладів з урахуванням специфічних вимог різних сфер їхнього застосування.

Саймон Коваль увів поняття «епохальні інновації» – це «основні прориви в розвитку людського знання, що стали головним джерелом довгострокового росту й широко поширилися у світі... Мінливий курс економічної історії можна, мабуть, розділити на економічні епохи, кожна з яких визначається епохальним нововведенням із властивими їй характеристиками росту» [14, с. 105].

Дослідження поширення інновацій показують, що для радикальних (епохальних і базисних) інновацій є один або кілька епіцентрів – авангардних країн і лідируючих видів економічної діяльності, у яких починається хвиля інновацій, поширюючись потім на інші країни та перетворюючи один вид економічної діяльності за іншим. Елвін Тоффлер описав поширення індустріальної революції як епохальні інновації [8, с. 51].

Динаміка інновацій, їх більші, середні й малі хвилі підпадають під циклічно-генетичні закономірності. Кожний інноваційний цикл має певну структуру: фази зародження інноваційних ідей, освоєння в тій або іншій сфері діяльності, поширення, зрілості й загасання. Інноваційний цикл має певну тривалість, амплітуду коливань і глибину перетворень. Інноваційні цикли різної тривалості накладаються один на одного, роблячи резонуючий (посилуючий) або демпфіруючий (пом'якшувальний) вплив на амплітуду коливань.

З погляду соціогенетики у динаміці інновацій спостерігається дія закономірностей спадковості, мінливості й відбору. Кожна інновація спирається на накопичений попереднім розвитком досвід, успадковує генотип системи (надсистеми), що трансформується і видозмінює його відповідно до змінених зовнішніх і внутрішніх умов, ліквідовуючи застарілі елементи та збагачуючи новими; при цьому здійснюється відбір найбільш ефективних інновацій з безлічі можливих.

Найбільш глибокими, тривалими й масштабними епохальними інноваціями цього періоду, на які можна чекати, буде зміна індустріальної, техногенної світової цивілізації постіндустріальною, інтегральною, гуманістично-ноосферною цивілізацією; паралельно й взаємозалежно -прихід до інтегрального ладу [13]. Сучасні провідні зарубіжні науковці вважають, що вершина цих трансформацій буде досягнута в другій половині XXI – першій половині XXII ст. (якщо буде реалізовано оптимістичний сценарій майбутнього людства) [13].

Кластер епохальних інновацій цього періоду буде містити становлення постіндустріального (інтегрального) технологічного, економічного й екологічного способів виробництва на тлі

глобалізації, інтегрального державно-політичного й соціокультурного строю, здійснення демографічного переходу.

Помилковим є положення про те, що постіндустріальне суспільство утвердилося лише в Північній Америці й Західній Європі; що інші країни приречені залишатися на індустріальній стадії розвитку або стати об'єктами неокolonіальної експансії [3]. Звичайно, з погляду технологічних і економічних передумов у цих країн (також у Японії, Австралії) найкращі умови для формування постіндустріальних технологічного й економічного способів виробництва. Але є й зворотний бік цього процесу: велика маса більш інерційна, її важче трансформувати. Тому зміна епох зазвичай характеризується переміщенням епіцентрів епохальних інновацій.

Зміниться й склад лідируючих видів економічної діяльності. У XX ст. технологічними лідерами були військова індустрія, електротехніка, хімія, у другій половині століття – електроніка, інформаційна техніка, біотехнологія, сфера послуг. Гуманізація й ноосферизація відтворення означають, що на передній план висуваються види економічної діяльності, що забезпечують життєдіяльність і здоров'я людини, заощадження природних ресурсів і охорону навколишнього середовища. У подібних напрямках будуть здійснюватися базисні інновації і в інших сферах діяльності.

Це буде сприяти переходу до суспільства знання, становленню ноосфери, що відкриває нові горизонти й можливості для впливу колективного розуму на процеси в природі й суспільстві (основна сутність парадигми постіндустріального суспільства). Мова йде про формування, по суті, міжнародної інноваційної системи, що забезпечить адекватні світові зміни і, як наслідок, приведе до розробки глобальної інноваційної моделі розвитку з чітко визначеними загальносвіттовими імперативами.

Визначальним пріоритетом місця країни в глобалізованому світі стає наявність інформації, інтелектуального потенціалу і вже як наслідок цього – володіння матеріальними благами в умовах постіндустріальної парадигми. Загальнонаціональним імперативом постіндустріальної країни стає формування інтелектуального капіталу суспільства. Якщо XX ст. називали століттям high-tech – високих технологій в промисловості, сільському господарстві, військовій справі, то XXI ст. судилося стати століттям high-hume, парадигму якого можна охарактеризувати створенням високих гуманітарних технологій, спрямованих на розвиток та ефективне використання можливостей окремих людей і колективів, інтелектуального потенціалу та продукування якісно нових знань.

Отже, підсумовуючи і систематизуючи все вищевикладене, генезис становлення постіндустріальної наукової парадигми схематично представлено на рис. 1.

Висновки. Ми вважаємо, що науково-технологічному перевороту перших десятиліть XXI ст. властиві принципово нові імперативи, які відповідають сутності гуманістично-ноосферного постіндустріального суспільства.

По-перше, це гуманізація структури технологічного прогресу, спрямованість інтелектуальної, інженерної складових, відкриттів, інновацій на задоволення потреб людини в екологічно чистому продовольстві, боротьбу із захворюваннями, зміцнення здоров'я, підвищення рівня освіти. Досягнення сучасної інформаційної революції повинні бути використані для створення національних і глобальних інформаційних систем в медицині й охороні здоров'я, культурі.

По-друге, екологізація технологічного прогресу, освоєння й дифузії принципово нових безвідходних технологій, поновлю-

Етап	Період	Основні положення	Представники
Фундаментальний	10–40 рр. XX ст.	Формування основних концепцій в рамках теорії довгих хвиль і циклічних криз	М. Кондратьєв, П. Сорокін
Деталізації	40–70 рр. XX ст.	Розвиток сформованих раніше ідей і концепцій в рамках прикладних досліджень	С. Коваль, Б. Твісс, А. Тойнбі
Теоретичний прорив	Середина 70-х рр. – кінець XX ст.	Розробка нових підходів до формування постіндустріальної наукової парадигми	О. Анчілкін, С. Глаз'єв, Г. Менш, К. Фрімен, Ю. Яковець
Сучасний	Початок XXI ст. – теперішній час	Формування концепцій інноваційних екосистем	Р. Айрес, К. Ваганабє, Ч. Весснер, К. Факуда

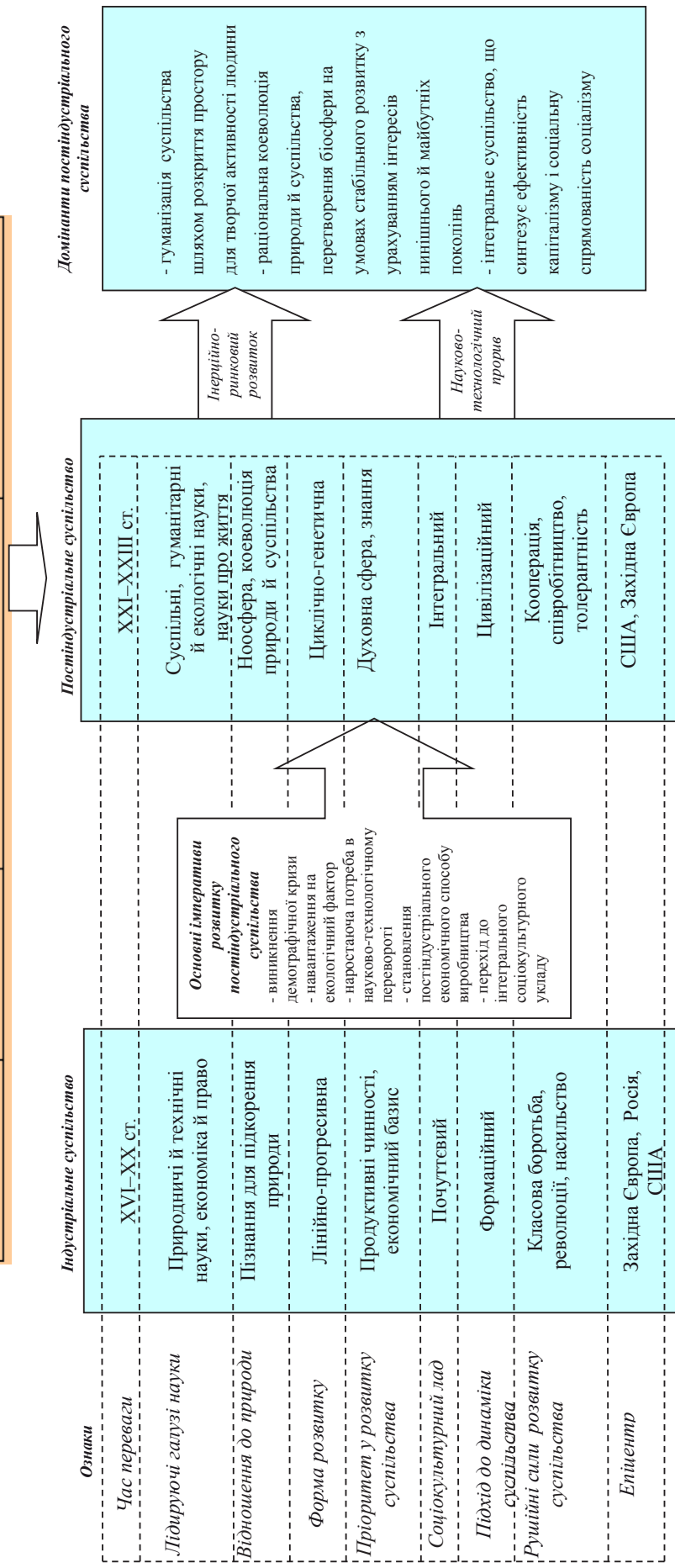


Рис. 1. Становлення постіндустріальної наукової парадигми

ваних джерел енергії, що призведе до зменшення темпів росту споживання природних ресурсів і викидів у навколишнє середовище, а в подальшому – до їх абсолютного скорочення.

По-третє, вимоги гуманізації й екологізації науково-технічного прогресу можливо здійснити не за рахунок збільшення чисельності зайнятих у цій сфері, а насамперед за рахунок демілітаризації науки й технологій. Не менш важливим резервом гуманізації й екологізації технологічного перевороту перших десятиліть ХХІ ст. є використання конверсійного потенціалу військово-технічного сектору.

По-четверте, існує нагальна потреба в глобалізації науково-технологічного перевороту, прискоренні поширення його досягнень у всіх країнах з метою мінімізації технологічного й економічного розриву між ними.

Визначені нами імперативи сприяють переходу розвитку світового глобалізованого суспільства на новий якісний рівень, що ідентифікує активізацію світового інноваційного поступу.

Література:

- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. – М. : Academia, 1999. – 784 с.
- Вернадский В.И. Труды по всеобщей истории науки / В.И. Вернадский // АН СССР. Комис. по разраб. науч. наследия акад. В.И. Вернадского. Ин-т истории естествознания и техники. Архив / сост. [М.С. Бахракова, И.И. Мочалов, В.С. Неаполитанская, Н.В. Филиппова, А.Д. Шаховская] ; общ. ред. и вступ. ст. С.Р. Микулинского ; 2-е изд. – М. : Наука, 1988. – 334 с.
- Иноземцев В.Л. Расколотага цивилизация / В.Л. Иноземцев. – М. : Academia ; Наука, 1999. – 740 с.
- Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев ; сост. Ю.В. Яковец. – М. : Экономика, 2002. – 768 с.
- Моисеев Н.Н. Судьба цивилизаций. Путь разума / Н.Н. Моисеев. – М. : Яз. рус. культуры, 2000. – 223 с.
- Сорокин Питирим А. Главные тенденции нашего времени / Питирим А. Сорокин. – М. : Наука, 1997. – 350 с.
- Тойнби А.Дж. Цивилизация перед судом истории: Сборник / А.Дж. Тойнби ; пер. с англ. – М. : Рольф, 2002. – 592 с.
- Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2010. – 784 с.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с нем. В.С. Автономова [и др.] ; под общ. ред. А.Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 1982. – 431 с.
- Яковец Ю.В. Экономические кризисы: теории, тенденции и перспективы / Ю.В. Яковец. – М. : МФК, 2003. – 240 с.
- Яковец Ю.В. История цивилизаций : [учеб. пособие для студентов вузов гуманитар. профиля] / Ю.В. Яковец ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. – 347 с.
- Яковец Ю.В. Русский циклизм: новое видение прошлого и будущего / Ю.В. Яковец. – Lewiston-Queenston-Lampeter.: Edwin Meilen Press, 1999. – 309 с.
- Яковец Ю.В. Эпохальные инновации ХХІ века / Ю.В. Яковец. – М. : Экономика, 2004. – 444 с.
- Kuznets S. Secular Movements in Productions and Prices/ S. Kuznets. New York: Houghton Mifflin Company, 1930. – 536 p.
- Mensch Gerhard. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression/ Gerhard Mensch. Cambridge, 1979. – 241 p.

Ткаленко Н.В. Доминанты постиндустриальной научной парадигмы

Аннотация. В статье проанализированы предпосылки становления постиндустриальной парадигмы, определены ее доминанты. Систематизированы основные аспекты генезиса становления указанной парадигмы.

Ключевые слова: постиндустриальная парадигма, генезис, доминанта, трансформация, общество, инновация, знания.

Tkalenko N.V. Dominants of post-industrial scientific paradigm

Summary. Conditions of formation of post-industrial paradigm, its dominants were analyzed at the article. Main aspects of the genesis of paradigm formation were systematized.

Keywords: post-industrial paradigm, genesis, dominant, transformation, society, innovation and knowledge.

Артеменко Л.В.,

аспірант,

Національний інститут стратегічних досліджень,
регіональний філіал, м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Анотація. У статті представлено особливості національної інноваційної системи (НІС) України у контексті забезпечення економічної безпеки держави. Проаналізовано загрози розвитку ключових підсистем та їх структурних зв'язків; запропоновано заходи реформування НІС задля підвищення рівня інноваційної складової економічної безпеки держави.

Ключові слова: інноваційний розвиток, національна інноваційна система, економічна безпека.

Постановка проблеми. Сучасний стан інноваційного розвитку України в міжнародному вимірі конкурентоспроможності свідчить про низький рівень реалізації інноваційної моделі економічного розвитку. Згідно Глобального індексу інновацій (ГІІ), Україна посідає лише 63-тє місце серед 142 країн світу, між Бахрейном та Йорданією, що посідають 62-ге та 64-ге місця. Серед негативних чинників, що спостерігаються в умовах інноваційного розвитку, категорія інституційного забезпечення характеризується загрозливо низьким рейтингом (102-ге місце): негативні тенденції спостерігаються для індикаторів політичного, нормативно-правового та бізнес-середовищ. Неefективність державної інноваційної політики, а також механізмів стимулювання інноваційної діяльності є одними з причин низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції та нерозвиненості внутрішнього ринку високотехнологічної продукції [1]. З огляду на це одним з ключових пріоритетів державної політики з питань національної безпеки є формування дієвої національної інноваційної системи (НІС).

Згідно визначення Концепції розвитку національної інноваційної системи України, НІС – це «сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу» [2].

Згідно зазначеної Концепції, НІС складається з підсистем державного регулювання; освіти; генерації знань; інноваційної інфраструктури та виробництва, основною метою яких є створення необхідних умов для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників. Забезпечення взаємодії між учасниками інноваційного процесу в унікальному організаційному середовищі НІС має нести синергетичний ефект сукупностей факторів. Складність структурних зв'язків у НІС було досліджено у численних працях Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), що слугує прикладом для багатьох країн. Тріадна політика «уряд – освіта – бізнес» є ключовим компонентом інноваційної політики країн ЄС. Натомість НІС України надалі залишається неефективним інструментом в процесі забезпечення інноваційного розвитку та економічного росту держави, що становить

ряд загроз як для науково-технологічної сфери, так і економічної безпеки держави загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та ефективного функціонування НІС були досліджені у численних працях закордонних та українських науковців. Зокрема, вагомий внесок у дослідження НІС внесли Х. Еджіст, Б. Лундвалл, Р. Нельсон, Д. Норт, К. Фрімен. Питанням створення та нарощування інноваційних конкурентних переваг економіки України на основі ефективного функціонування НІС присвячені таких українських науковців, як Ю. Бажал, В. Геєць, Я. Жаліло, І. Клименко, Д. Покришка, В. Семиноженко, Л. Федулова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак недостатньо уваги приділено аналізу підсистем НІС, їх структурних зв'язків, а також заходам інноваційної політики в умовах забезпечення економічної безпеки держави.

Мета статі полягає в аналізі стану НІС та оцінці основних підсистем в контексті забезпечення економічної безпеки держави. Зокрема, на підставі проведеного аналізу моделей НІС автором запропоновано (1) виділити наступні підсистеми: політична система; система освіти та досліджень; бізнес-система; (2) виділити основні загрози розвитку як окремих підсистем, так і їх структурних зв'язків; (3) запропонувати заходи інноваційної політики для активізації інноваційної діяльності та підвищення рівня інноваційної складової економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Система державного регулювання: нормативно-правове та фінансове забезпечення інноваційного розвитку України

Нормативно-правова база України нараховує чисельну кількість документів, які покликані забезпечувати інноваційний розвиток [3], однак, незважаючи на чисельну базу нормативно-правових документів, актуальний стан інноваційного розвитку не відповідає потенціалу та можливостям України. Відсутнє структурне поєднання між владою, наукою та бізнесом. Інституційне забезпечення державної інноваційної політики не охоплює повний інноваційний цикл: починаючи від наукових досліджень та розробок на рівні наукових інституцій та закінчуючи комерціалізацією інноваційних та трансфером технологій на рівні бізнесу. Незважаючи на підхід, який реалізовується в ЄС – від ідей до комерціалізації, за наявності ефективної нормативно-правової бази, – Україна не забезпечує налагодження горизонтальних зв'язків «університет – уряд – бізнес».

Невизначеними залишаються шляхи та методи досягнення поставлених завдань, зокрема, фінансування. На державному рівні також не створено ефективної системи контролю за інноваційною діяльністю, що дозволяла б вносити коригування інноваційної політики. Так, статистичні показники, що представлені Державним комітетом статистики України у розділі

«Наука та інновації», є недостатніми для проведення комплексного аналізу. Питанню використання міжнародного чинника в інтересах інноваційного розвитку економіки України приділяється надзвичайно мало уваги.

Протягом тривалого часу незатвердженою також залишається Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів (розробник – Комітет з питань науки і освіти Верховної Ради України). Одним з загрозливих факторів є фактична відсутність моделі інноваційного розвитку України.

Розглянемо більш детально роль та місце держави у процесі забезпечення фінансової підтримки інноваційного розвитку. Загалом, в Україні присутня негативна інвестиційна динаміка у підтримку науки, техніки та інновацій. Згідно даних Державної служби статистики, фінансування інноваційної діяльності в Україні поступово збільшувалось з 2000 до 2007 р. та досягнуло 11 994,2 млн. грн. у 2008 р. Після чого фінансування скорочувалось наступні два роки, а у 2011 р. сягнуло 14 333,9 млн. грн. Однак важливо відзначити, що при зростанні фінансових витрат в абсолютному вимірі їх частка у ВВП становить менше 1%.

Згідно показників наукоємності ВВП в Україні, у 2012 р. загальний обсяг фінансування складав 0,75%, з коштів державного бюджету – 0,33%. Згідно методології Міністерства економіки України щодо індикаторів та порогових значень економічної безпеки України, а саме індикаторів стану науково-технологічної безпеки, питома вага видатків на дослідження та розробки має бути не нижче 1,7–2% ВВП.

Оцінка цих показників засвідчує наявність загроз для економічної безпеки України та тенденцію до технологічного відставання України в порівнянні з економічно розвиненими країнами світу. Зазначимо, що у розвинених країнах показник наукоємності ВВП становить від 2 до 4% і більше. Для порівняння: у 2013 р., згідно останніх даних Eurostat, частка витрат на НДДКР у відсотках до ВВП становила 2,01% в країнах ЄС [4]. Варто зазначити, що цей показник має позитивну динаміку, враховуючи, що одним з основних завдань Стратегії ЄС «Європа-2020» передбачено збільшення фінансування науки до 3% вже у 2020 р.

Система освіти та досліджень

Незважаючи на те що у міжнародних рейтингах Україна лідирує за рівнем освіти, а Глобальний індекс інновацій позитивно оцінює потенціал України щодо інноваційного розвитку,

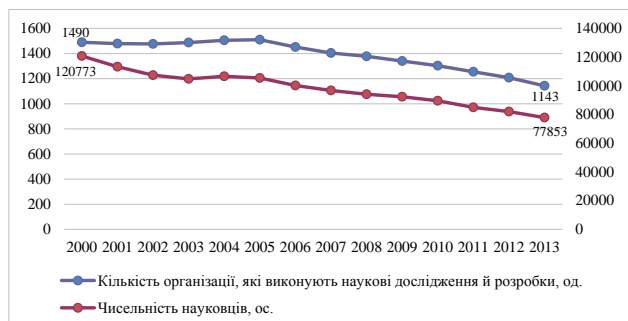


Рис. 1. Динаміка кількості організацій, які виконують наукові дослідження та розробки, а також чисельність науковців в Україні, 1996–2013 рр.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України / Наука та інновації / Наукова та інноваційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

варто звернути увагу на загрозливу тенденцію у низхідній динаміці чисельності науковців (права шкала), а також організацій (ліва шкала), які виконують наукові дослідження та розробки (рис. 1). Згідно даних Державної служби статистики України, кількість організацій скоротилась з 1 344 (1991 р.) до 1 143 (2013 р.), у той час як чисельність науковців скоротилась понад 70% (з 295 010 до 77 853 працівників).

Вимір продуктивності інноваційної діяльності в Україні, який можна оцінити за допомогою показників виконаних наукових та науково-технічних робіт та реалізованої інноваційної продукції, також демонструє негативну тенденцію. Аналіз показників виконаних наукових та науково-технічних робіт, а також їх питомих ваг у ВВП (рис. 2) засвідчує, що навіть при зростаючих обсягах виконаних наукових та науково-технічних робіт, їх питома вага у ВВП постійно спадає (з 1,36% у 1996 р. до 0,8% у 2013 р.). Це дає підстави стверджувати, що обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт не є впливовим фактором збільшення ВВП України.



Рис. 2. Динаміка обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт та їх питома вага обсягу у ВВП України, 1996–2013 рр.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України / Наука та інновації / Наукова та інноваційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Результати науково-дослідної роботи українських вчених, що відображаються у міжнародних наукометричних базах, засвідчують низьку продуктивність. За допомогою індикатору SJR (SCImago Journal & Country Rank), що розроблений на основі інформації, що міститься у базі даних Scopus® (Elsevier B.V.), можемо проаналізувати актуальний стан розвитку наукової системи України в міжнародному порівнянні. Незважаючи на позитивну динаміку у кількості наукових публікацій, Україна залишається далеко позаду країн Східної Європи. Так, у світовому рейтингу Україна знизилася з 27-го місця у 1996 р. до 45-го у 2013 р. З розрахунку кількості публікацій на тисячу населення, міжнародної цитованості публікацій та Індексом Гірша (h-індекс) Україна значно поступається країнам ЄС [5]. Водночас жоден український вищий навчальний заклад не представлено у топ-500 університетів [6].

Україна стикається в проблему неспроможності використати людський капітал, оскільки не має довготривалої стратегії розвитку наукового та творчого потенціалу. Дедалі частіше прослідковується тенденція brain drain в основному за рахунок відтоку молодих фахівців за кордон. Зниження внутрішнього попиту на підготовку науково-технічних кадрів та незадовільний рівень оплати науковотехнічної праці, становлять значні загрози економічній безпеці держави.

Незважаючи на високий рівень людського капіталу, в Україні існує великий розрив між освітою та бізнесом. Згідно останніх досліджень Всесвітнього економічного форуму, сприйняття бізнесом якості математичної та науково-технічної освіти складає 4,76 бали з 7. У той самий час спроможність бізнесу залучати таланти – 2,28 бали, а спроможність бізнесу залишати таланти – 2,29 бали з 7 можливих [7].

Важливим аспектом є низький рівень співпраці між університетами та бізнес-індустрією. За оцінками ГП, Україна посідає 75-те місце за рівнем науково-дослідної співпраці між університетами та бізнес-індустрією. Це відображається і на формуванні системи кластерів, які фактично відсутні в Україні: аж 126-те місце за станом розвитку кластерів зі 146 країн світу.

Інноваційний розвиток та бізнес-система

Окремої уваги заслуговують дослідження інноваційної діяльності підприємств. Питома вага підприємств, що займалися комплексом наукових, технологічних, організаційних, фінансових та маркетингових заходів, які спрямовані на створення та впровадження інновацій, у 2013 р. склала лише 16,8%. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, є ще нижчою – лише 13,6%. Це має безпосередній вплив на об'єми інноваційної продукції. Так, у 2013 р. питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції складала лише 3,3% (рис. 3) [8].

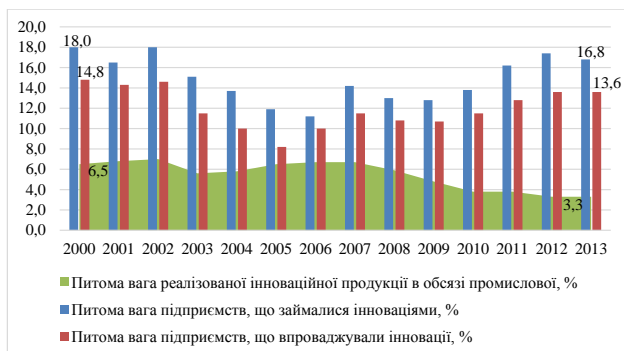


Рис. 3. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, 2001–2013 рр.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України / Наука та інновації / Наукова та інноваційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Актуальний стан випуску продукції в Україні засвідчує, що основна частина припадає на третій технологічний уклад та становить продукцію легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості, а також продукцію будівельних матеріалів, чорної металургії та оброблення металу. У той самий час випуск продукції п'ятого укладу становить лише 3,9%, а продукція шостого укладу майже відсутня – 0,1% [9]. В Україні спостерігається повільний розвиток форм інноваційної діяльності. Так, наприклад, лише 17,4% промислових підприємств займаються інноваційною діяльністю, лише 13,6% підприємств впроваджують інновації. В той час як у розвинених країнах зростання ВВП за рахунок введення нових технологій становить 60–90%, в Україні цей показник становить лише 0,7–1% [10].

Висновки. Таким чином, в Україні переважають ресурсоемні та енергозатратні галузі промисловості. Як засвідчують останні дослідження, Україна не використовує належним чином наявний науково-технологічний потенціал. Основними чинниками конкурентоспроможності української економіки

надалі залишаються дешева робоча сила та низький рівень доданої вартості у продукції. З огляду на це вкрай важливими є реформування НІС задля підвищення рівня інноваційної складової економічної безпеки держави. Заходи мають включати:

1) розвиток форм непрямой державної фінансової підтримки за рахунок створення стимулів для участі приватного сектору в інвестуванні науково-дослідницьких та інноваційних проектів. Серед фінансових інструментів заохоченню інноваційних проектів можуть сприяти пільгове оподаткування, грантова підтримка та розвиток державно-приватного партнерства. Серед приватних джерел фінансування варто виділити потенціал венчурного капіталу, а також роль бізнес-яголів у фінансуванні інноваційних проектів;

2) розвиток інноваційної інфраструктури за рахунок підтримки створення інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, інноваційних кластерів тощо, що сприятимуть налагодженню горизонтальних та вертикальних зв'язків між суб'єктами інноваційної діяльності;

3) розвиток інноваційної культури, а саме ставлення до творчості, ризиків та підприємництва, готовність до змін, відкритість до нової інформації. Ці фактори можуть або сприяти, або стримувати та навіть перешкоджати інноваційній діяльності. Не менш важливим є значення інноваційної культури в процесі абсорбції (прийняття та використання) нових продуктів та процесів.

На думку автора, запровадження політичних заходів задля підтримки інноваційної культури та інструментів залучення приватного сектору до науково-дослідних проектів, мотивації співробітництва між приватним та державним сектором матиме позитивний вплив на активізацію інноваційної діяльності в Україні та забезпечення економічної безпеки.

Література:

1. Закон про основи національної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
2. Концепція розвитку національної інноваційної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80/print1387525745405280>.
3. Артеменко Л.В. Україна – ЄС: Побудова спільної інноваційної стратегії. COMPASS 2020 Україна у міжнародних відносинах: цілі інструменти, перспективи / Л.В. Артеменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/07752.pdf>.
4. Євростат, частка витрат на НДДКР у відсотках до ВВП в ЄС-28 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
5. Рейтинг журналів та країн SCImago [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scimagojr.com/countrysearch.php?country=UA>.
6. Академічний рейтинг університетів світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.shanghairanking.com>.
7. Всесвітній економічний форум. Людський капітал – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_Human_Capital_Report_2015.pdf.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 287 с.
9. Дубик В.Я. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву і нарощення прибутковості / В.Я. Дубик, О.Б. Осідач // Інноваційна економіка. – 2014. – № 2. – С. 31–39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2014_2_6.pdf.
10. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України / С. Єрохін // Економічний часопис XXI. – 2006. – № 1–2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=20060102&n=1-2&y=2006>.

Артеменко Л.В. Особенности формирования национальной инновационной системы Украины в контексте экономической безопасности

Аннотация. В статье представлены особенности национальной инновационной системы (НИС) Украины в контексте обеспечения экономической безопасности государства. Проанализированы угрозы развития ключевых подсистем и их структурных связей; предложены меры реформирования НИС для повышения уровня инновационной составляющей экономической безопасности государства.

Ключевые слова: инновационное развитие, национальная инновационная система, экономическая безопасность.

Artemenko L.V. Features of national innovation system of Ukraine in the context of economic security

Summary. The paper presents the features of the national innovation system (NIS) of Ukraine in the context of economic security. It provides analysis of the key NIS subsystems and their structural relations, as well as proposes policy measures to improve the innovation component of economic security of the state.

Keywords: innovative development, national innovation system, economic security.

*Баланська О.І.,**аспірант,**Національний університет «Львівська політехніка»**Панченко А.В.,**доцент,**Національний університет «Львівська політехніка»**Мельник В.М.,**доцент,**кафедра економіки підприємства та інвестицій,**Національний університет «Львівська політехніка»*

ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «РИЗИК» ТА ЙОГО ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ У БУДІВНИЦТВІ

Анотація. У статті проаналізовані підходи до визначення поняття «ризик», особливості його виникнення та еволюцію становлення. Виділено характеристики, що властиві ризикам. Визначено, які ознаки притаманні ризикам в усіх сферах діяльності, а які є характерними будівництву житла. Запропоновано визначення поняття «ризик» для будівництва із врахуванням особливостей його виникнення. Дана характеристика ризиків будівництва за механізмами їх фінансування.

Ключові слова: ризик, невизначеність, ймовірність події, ризики у будівництві, вибір в умовах невизначеності, механізми фінансування житлового будівництва.

Постановка проблеми. Прийняттю господарського рішення неодмінно властиві ризики. Оскільки повністю уникнути їх неможливо, то гостро постає проблема їх вивчення, передбачення, оцінювання та пошуку шляхів мінімізації. У будівництві важливим є управління ризиком, від ефективності якого залежить ймовірність та розміри можливих втрат. Ризик виникає на усіх етапах будівництва – від розробки проектної документації до передачі прав власності на об'єкт. У процесі будівництва ризикують усі – і окремі інвестори – фізичні особи, і забудовники, і фінансові установи, що надають іпотечні кредити чи гарантії за договорами страхування. Використання різних механізмів фінансування дозволяє певною мірою перекидати ризики із одних учасників процесу зведення житла на інших, однак не дає змоги повністю уникнути їх та часто призводить до значного зростання фінансових витрат. Тому для будівництва необхідність постійного вивчення ризиків з метою розробки превентивних заходів та способів їх мінімізації є особливо актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Природу ризику, невизначеність розглядали такі класики економічної теорії, як Д. Бернуллі, А. Сміт [1], А. Міль [2], Й. Тюнен, А.С. Пігу, Ф.Х. Найт та ін. На сьогодні увага вчених, як правило, зосереджується на вивченні ризиків у контексті окремих галузей економіки. Зокрема, аналізом економічних та фінансових ризиків займаються такі вітчизняні науковці, як З.В. Гуцайлюк [3], В.М. Гранатуров [4], І.В. Литовченко [4] та ін. Економічні ризики в інвестиційній діяльності розглядав А.В. Матвійчук [5]. У галузі будівництва основна увага науковців зосереджена на ризиках іпотечного кредитування, банківських та юридичних ризиках, ґрунтовні дослідження у цій сфері провели В.І. Аніна [6] і Н.А. Доценко-Білоус [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні ризики будівництва розглядаються виокремлено, зокрема, особлива увага приділяється іпотечним та юридичним ризикам, але немає єдиного підходу до їх класифікації. Поділ ризиків будівництва є необхідним для формування системи превентивних та компенсаційних заходів в процесі будівництва житла. На нашу думку, необхідно здійснити комплексний аналіз та класифікацію ризиків будівництва за механізмами їх фінансування.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до визначення поняття «ризик», виокремленні ризиків, які притаманні будівництву, їх характеристики за механізмами фінансування будівництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Словник Вебстера визначає ризик як небезпеку, загрозу, випадковість, можливість піддатися руйнуванню, втратам чи пошкодженням [8, с. 2154]. Початок вивченню поняття «ризик» поклали представники так званої класичної школи економіки. Вони ототожнювали його з очікуванням втрат, що можуть статися в результаті реалізації того чи іншого рішення. Зокрема, А. Сміт вважав, що підприємець йде на ризик заради отримання прибутку, відповідно, його прибуток є платою за ризик. Для компенсації ризику в повній мірі необхідно, щоб загальний дохід не тільки покривав всі випадкові втрати, але і забезпечував додатковий прибуток, що відповідає прибутку страхових товариств [1, с. 235]. Дж. Міль розглядав поняття ризик з точки зору окремого підприємця. Він вважав, що ставка прибутку повинна значно перевищувати процентну ставку, а різниця власне і є компенсацією за ризик [2, с. 496]. Розвинув цю теорію Й. Тюнен, який вважав дохід підприємця не лише платою за ризик, але й за підприємницьке мистецтво, новаторство. Бернуллі стверджував, що люди неоднаково оцінюють значення ризику, тому збільшення багатства обернено пропорційна величині вже наявного багатства.

Подальшого розвитку категорія «ризик» отримала у працях неокласиків. Ф.Х. Найт у своїй книзі «Ризик, невизначеність і прибуток» дослідив категорію невизначеності. Відтоді це поняття стало практично невід'ємним від власне поняття «ризик». Ризик за Найтом є об'єктивно вірогідністю того, що те чи інше явище відбудеться. Англійський вчений А. Маршалл розділив ризик на дві категорії – підприємницький ризик, який властивий конкретній галузі економіки, та особистий ризик, що залежить від характеру

і здібностей людини. У неокласичному розумінні ризик – це ймовірність відхилення від досягнення поставлених цілей. Дж.М. Кейнс додав ще ризик можливої зміни цінності грошової одиниці (ризик інфляції). Також він ввів чинник «задоволення» – підприємець, очікуючи більшого прибутку, піде на більший ризик. Значний вклад у розвиток економічної науки, зокрема, у вивчення ризику зробив Гаррі Марковіц, який розробив Портфельну теорію. Він вважав, що учасники фінансового ринку мають дві мети – підвищення рівня очі-

куваного доходу і зниження рівня ризику або ступеня невизначеності доходу. Це можна досягнути шляхом створення оптимального інвестиційного портфеля.

На сьогодні єдиного загальноприйнятого визначення поняття ризик не існує, різні вчені акцентують увагу на тих його якостях, які, на їхню думку, є визначальними. Однак різним галузям властиві різні особливості і саме це обумовлює велику кількість та суб'єктивність визначень. У таблиці 1 (складено авторами) наведені найбільш популярні із них.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «ризик»

№ п/п	Джерело	Визначення
1	Ризики в підприємницькій діяльності (М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова [9, с. 56])	Категорію «ризик» можна визначити як небезпеку потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоотримання доходів в порівнянні з варіантом, який розрахований на раціональне використання ресурсів в даному виді підприємницької діяльності. Іншими словами, ризик – це загроза того, що підприємець понесе втрати у вигляді додаткових витрат або отримає доходи нижчі за ті, на які він розраховував
2	Фінансово-економічний словник (А.Г. Загородній, Г.Я. Вознюк [10, с. 638])	Ризик – усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами
3	Ризикологія в економіці та підприємстві (В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко [11, с. 5])	Ризик – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття заінтересованими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності та не конфліктності, іманентних процесам цілей покладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами і невикористаними можливостями
4	Словник сучасних економічних термінів (З.Б. Живко, М.О. Живко, І.Ю. Живко [12, с. 297])	Ризик – можливість настання обставин, що можуть завдати матеріальних збитків
5	Управление предпринимательскими рисками: вопросы теории и практики (В.М. Гранатуров, И.В. Литовченко [4, с. 34])	Ризик – це об'єктивно-суб'єктивна економічна категорія, що характеризує невизначеність кінцевого результату діяльності внаслідок можливого впливу (дії) на нього ряду об'єктивних і/або суб'єктивних факторів, котрі не враховувались при його плануванні
6	Економічний енциклопедичний словник (за ред. С.В. Мочерного [13, с. 244])	Ризик – непередбачуваність і можливість настання подій з негативними наслідками (зазнати збитків, втратити вигоду тощо), зумовлених певними діями або рішеннями, які матимуть місце в майбутньому
7	Економічний словник. Тлумачно-термінологічний (А.В. Коноплицький, Г.І. Філіна [14, с. 385])	Ризик – можливість настання несприятливого результату
8	Фінансовий словник (М.А. Коваленко, В.Л. Чесноков [15, с. 294])	Ризик – відношення інвестора до можливості заробити або втратити гроші. Прибуток – це винагорода інвестора за те, що він приймає ризик економічної невизначеності
9	Экономическая энциклопедия [16, с. 688]	Ризик (в економіці і підприємстві) – невизначеність, пов'язана із прийняттям рішень, реалізація котрих відбувається тільки із плином часу. Ризик являється невід'ємною частиною будь-яких підприємницьких рішень
10	Економічна енциклопедія (С.В. Мочерний (відп. ред.) [17, с. 214])	Ризик – атрибут прийняття рішення у ситуації невизначеності. Найважчий у більшості господарських операцій, економічній політиці
11	Толковый экономический и финансовый словарь (И. Бернар, Ж.-К. Колли [18, с. 500])	Ризик – елемент невизначеності, який може відбитися на діяльності того чи іншого господарюючого суб'єкта чи на проведенні якої-небудь економічної операції
12	Словник фондового ринку (А.Т. Головка, В.Ф. Кобзар, О.О. Науменко та ін. [19, с. 210])	Ризик – рівень загрози збитків, який може статися внаслідок якоїсь несприятливої події тощо
13	Економічний словник-довідник (за ред. С.В. Мочерного [20, с. 280])	Ризик економічний – ризик, пов'язаний з невизначеністю, непередбаченістю, випадковістю поведінки суб'єктів ринкових відносин, що може завдати збитків підприємцю
14	Фінансовий словник-довідник (за ред. М.Я. Дем'яненка [21, с. 419])	Ризик – це ймовірність зазнати втрат очікуваної економічної (фінансової) користі або прямих збитків через появу непевної (випадкової) події

Як видно із таблиці, більшість науковців тісно пов'язує поняття «ризик» із невизначеністю. В.М. Гранатуров та І.В. Литовченко вважають за доцільне виділяти окремо ситуацію ризику та ситуацію невизначеності. Варто зазначити, що ситуація ризику якісно відрізняється від ситуації невизначеності. Ситуація невизначеності характеризується тим, що ймовірність настання результатів рішень чи подій не встановлюється [4, с. 31]. Вітчизняний вчений А.Б. Камінський вважає, що головною відмінністю ризику від невизначеності є не наявність ймовірностей, а наявність зацікавленої особи, яка знаходиться в ситуації вибору в умовах невизначеності [22, с. 37].

Проведений огляд підтверджує, що визначення поняття ризику носить дуже суб'єктивний характер, кожен науковець у ньому виділяє ті риси, які вважає більш важливими, а оскільки кожній галузі властиві свої особливості, то це і пояснює наявність великої кількості тлумачень.

У будівництві житла проблема вивчення ризику постає гостро. Ринку нерухомості властиві такі особливості: висока залежність від стану економіки країни та регіону, низька ліквідність товару, висока вартість будівництва, довгостроковість інвестицій. В будівництві ризику також зростають за рахунок різних суб'єктивних факторів, наприклад, через: високий рівень корупції при отриманні погоджувальної та дозвільної документації, недобросовісність окремих суб'єктів ринку нерухомості. Специфікою будівельної галузі є те, що навіть незначні несприятливі події спричиняють великі фінансові втрати.

З метою зниження ризиків для інвесторів держава запровадила різні механізми фінансування будівництва. Деякі ризики властиві усім способам фінансування, окремі із них, наприклад технічні, можна застрахувати. Проте є ризики, які не контролювані зі сторони підприємства (валютні, інфляційні, ін.), їх переважно закладають в ціну продажу, проте їх розмір складно визначити, тому це не завжди є ефективно.

Нині кожен із існуючих способів фінансування має низку недоліків. Якщо обраний механізм усуває чи мінімізує певні ризики, то одночасно виникають інші, а у більшості випадків зниження ризику зумовлює зростання вартості будівництва.

При будівництві житла складно визначити єдиний перелік ризиків, оскільки більшість з них є специфічними і виникають при застосуванні конкретних механізмів фінансування. Саме тому доцільним є вивчення ризиків у будівництві у розрізі окремих механізмів фінансування, а також окремих їх суб'єктів. Враховуючи відмінні риси ризиків у будівництві, вважаємо за доцільне уточнити поняття «ризик». Отже, ризики будівництва – можливість зазнати втрат фінансових, майнових чи інтелектуальних прав власності, ділової репутації, що призводять до значних збитків у грошовому еквіваленті, у результаті прийняття рішень, що пов'язані із процесом зведення житла.

Висновки. Проблеми вивчення ризику розглядалися багатьма науковцями, кожен із яких приділяв увагу його окремим характеристикам, однак єдине загальноприйняте визначення поняття «ризик» не було сформульоване, і навряд чи воно можливе, зважаючи на велику кількість галузей економіки та властиві їм різні характерні ознаки. Таким чином, більш реалістичним є формулювання різних визначень ризику для окремих галузей підприємництва, зокрема, й для житлового будівництва. На нашу думку, у будівництві важливо досліджувати ризик за механізмами фінансування, це зокрема: інвестиційний договір, фонд фінансування будівництва, цільові облигації, житлово-будівельні кооперативи. При цьому ризик у будівництві повинен розкривати зв'язок додаткових витрат і ефективності рішень, які приймаються у процесі зведення житла.

Зважаючи на важливість уникнення чи мінімізації ризиків та їх недостатнє вивчення у галузі житлового будівництва, постає необхідність ретельного розгляду та класифікації ризиків з точки зору різних суб'єктів процесу будівництва житла з метою їх подальшого розрахунку та оцінки.

Таблиця 2

Характеристика ризиків будівництва за механізмами їх фінансування

№ п/п	Механізм фінансування	Характеристика ризиків
1.	Інвестиційний договір*	Вважається найбільш ризикованим для інвестора, оскільки він вносить свої кошти безпосередньо забудовнику, часто на етапі, коли будівництво ще навіть не розпочате
2.	Фонд фінансування будівництва	Посередником між інвестором та забудовником виступає управитель (фінансова установа), який і перебирає на себе частину ризиків, беручи на себе фінансові зобов'язання перед інвестором. При цьому механізми фінансування зростають ризики для забудовника, оскільки фінансування здійснюється поетапно, після повного виконання попереднього етапу. Також цей механізм передбачає обов'язкове страхування будівельно-монтажних ризиків
3.	Цільові облигації	Деяко зменшують ризики для інвестора, оскільки облигації повинні реєструватися у ДКЦПФР, а це виключає можливість подвійного продажу, однак їм властиві усі інші недоліки інвестиційних договорів
4.	Житлово-будівельні кооперативи	Теоретично інвестори об'єднуються у кооператив, який і передає кошти забудовнику, однак на практиці засновником кооперативу і єдиним повноправним членом виступає сам забудовник, який і контролює усі кошти, інші інвестори є асоційованими членами, що не дає права голосу. Крім того, при перерахуванні коштів вказується, що це плата за вступ у кооператив, але аж ніяк не за житло, тому при оформленні права власності можуть виникнути додаткові проблеми

*Законодавчо заборонені з 2006 р., проте продовжують використовуватися під іншими назвами

Джерело: складено авторами

Література:

1. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит. (книги I-III). – М.: «Наука», 1992. – 572 с.
2. Mill John Stuart. Principles of political economy with some of their applications to social philosophy/ John Stuart Mill. – New York: D.Appleton and Company, 443&445 Broadway, 1864.– 616 p.
3. Економічні ризики: фінансово-обліково-аналітичний аспекти : [монографія] / За ред. д. е. н., проф. З.В. Гуцайлюка. – Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2011. – 200 с.
4. Гранатуров В.М. Управление предпринимательскими рисками: вопросы теории и практики / В.М. Гранатуров, И.В. Литовченко. – Одесса : МЧП «Эвенс», 2005. – 204 с.
5. Матвійчук А.В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності : [монографія] / А.В. Матвійчук. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2005. – 205 с.
6. Анін В.І. Оптимізація стратегій будівельної організації в ринкових умовах / І.В. Анін. – К. : Ратибор, 2004. – 242 с.
7. Доценко-Белоус Н.А. Стратегии финансирования строительства / Н.А. Доценко-Белоус. – К. : «Пролог», 2008. – 704 с.
8. Webster's New International Dictionary Second Edition / William Allan Neilson – Editor in Chief. – Springfield, Mass., USA: Merriam Company, 1956. – 3194 p.
9. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
10. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Я. Вознюк ; 3-тє вид., доп. та перероб. – Львів : Видавництво «Львівської політехніки», 2011. – 844 с.
11. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
12. Живко З.Б. Словник сучасних економічних термінів / [З.Б. Живко, М.О. Живко, І.Ю. Живко]. – Львів : Край, 2007. – 384 с.
13. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
14. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / А.В. Коноплицький, Г.І. Філіна. – К. : КНТ, 2007. – 580 с.
15. Коваленко М.А. Фінансовий словник : [навч. посіб.] / М.А. Коваленко, В.Л. Чесноков ; наук. ред. к. е. н., проф. М.А. Коваленко ; вид. 2-ге, випр. і доп. – Херсон : Олді-плюс, 2009. – 382 с.
16. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика» ; Ин-т экон. РАН ; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М. : ОАО «Издательство «Экономика»», 1999. – 1055 с.
17. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
18. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология : в 2-х т. Т. II / И. Бернар, Ж.-К. Колли. – М. : Междунар. отношения, 1997. – 760 с.
19. Словник фондового ринку / Автори-укладачі : А.Т. Головки, В.Ф. Кобзар, О.О. Науменко та ін. – К., 1999. – 288 с.
20. Економічний словник-довідник / За ред. д. е. н., проф. С.В. Мочерного. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.
21. Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін. Фінансовий словник-довідник / [М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та ін.] ; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
22. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків : [монографія] / А.Б. Камінський. – К. : Київський університет, 2006. – 304 с.

Баланская Е.И., Панченко А.В., Мельник В.М. Генезис понятия «риск» и его характерные особенности в строительстве

Аннотация. В статье проанализированы подходы к определению понятия «риск», особенности его возникновения и эволюция становления. Выделены характеристики, присущие рискам. Определено, какие признаки присущи рискам во всех сферах деятельности, а какие являются характерными для строительства жилья. Предложено определение понятия «риск» для строительства с учетом особенностей его возникновения. Проведена характеристика рисков строительства за механизмами их финансирования.

Ключевые слова: риск, неопределенность, вероятность события, риски в строительстве, выбор в условиях неопределенности, механизмы финансирования жилищного строительства.

Balanska O.I., Panchenko A.V., Melnyk V.M. The Genesis of the Term «Risk» and its Characteristic Features in the Building

Summary. The article analyzes approaches to the definition of the term «risk», the features of it's appearance and the evolution of formation. The characteristics, inherent to the risks were selected. It determines which attributes are inherent to the all areas of activities and which are characteristic of housing building. A definition of the term «risk» for the building was proposed, taking into account peculiarities of its origin. The risks of the building were characterized according to the mechanisms of their financing.

Keywords: risk, uncertainty, probability of the event, risks in the building, choice under uncertainty, mechanisms of financing of the housing building.

Безп'ята І.В.,
к.е.н., доцент,
докторант,

Миколаївський національний аграрний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті досліджено інституціональне забезпечення залучення інвестицій в аграрний сектор економіки. Уточнено місце та роль понять «інститут» та «інституція», їх відмінності та використання в науці. Визначено основні складові та запропонована модель структури інституціонального середовища інвестиційного забезпечення аграрного сектора економіки.

Ключові слова: інституціональне забезпечення, інститути, інституції, інвестиції, інвестування, аграрний сектор економіки, сільське господарство.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого розвитку соціально-економічних відносин в країні неодмінною умовою підвищення ефективності виробництва, в тому числі й в аграрному секторі, є його інституціональне забезпечення, що в основному визначає результативність суб'єктів господарювання, які працюють в економіці країни. Тому аналіз стану та динаміки інституціонального забезпечення стає невід'ємною складовою управління економічними системами, в тому числі й в залученні та управлінні інвестиціями. Гостра потреба в таких інвестиціях для спрямування їх в аграрний сектор України викликана браком власних фінансових ресурсів. Інвестиційна політика та ефективне управління інвестиціями є важливою передумовою, яка може вирішити багато проблем в Україні. Ця проблема набуває актуальності внаслідок високої значущості інституціонального середовища для розвитку забезпечення інвестиційними ресурсами сільськогосподарських товаровиробників.

Залучення інвестицій в аграрний сектор може стимулюватися або обмежуватися інституціональним середовищем, що сформувалося, і системою інститутів, яка розвивається в ньому. Тому науковий пошук та обґрунтування механізмів зміни наявних і впровадження нових формальних та неформальних інститутів інвестування, що склалися протягом тривалого історичного періоду, є актуальними завданнями для науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інституціонального середовища розглядаються в працях багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних учених, а саме: Т. Веблена, О. Вільямсона, В. Геєця, Р. Коуза, Р. Нельсона, Д. Норта, А. Олійника, О.В. Тарасевича, А. Ткача, Дж. Ходжсона, О. Шпикуляка, В. Якубенка та ін.

Питаннями визначення ролі й місця держави в регулюванні відносин в аграрному секторі займаються такі вчені, як Г. Андрусенко, П. Гайдуцький, А. Даниленко, О. Дацій, М. Дем'яненко, М. Корецький, М. Латинін, Т. Лозинська, П. Макаренко, М. Малік, Л. Мармуль, В. Месель-Веселяк, О. Могильний, О. Олійник, С. Рижук, П. Саблук, В. Ситник, А. Третяк, О. Ульянченко, М. Хорунжий, Г. Черевко, В. Шибанін, О. Шибаніна, В. Шиян, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. Однак багато питань щодо інституціонального середовища

інвестиційного забезпечення сільського господарства, зокрема, вплив формальних і неформальних інституціональних чинників на розвиток інвестицій в аграрному секторі економіки, досліджені недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інституційна динаміка належить до недостатньо вивчених процесів як в економічній теорії, так і в економічній практиці. Відчувається брак систематизованих знань за складом, структурою та функціонуванням основних соціально-економічних інститутів саме процесу інвестування.

Мета статті полягає у дослідженні інституціонального забезпечення залучення інвестицій в аграрний сектор економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залучення інвестицій є найбільш вагомим чинником зростання економіки будь-якої країни та покращення добробуту населення. В аграрному секторі України для розвитку сільськогосподарського виробництва інвестиційна діяльність виступає засобом забезпечення продовольчої безпеки держави, гарантом розвитку галузі та екологічного захисту довкілля. Активні заходи на державному рівні мають забезпечити фінансовий захист агропромисловому виробництву. В основі цього повинні знаходитися державний фінансовий захист та підтримка сільськогосподарського товаровиробника з використанням різних форм державного впливу на розвиток аграрного сектора.

У сучасних умовах пріоритетного значення набувають теоретичні напрацювання, які дадуть змогу враховувати зміни інституціональної структури економіки з метою підвищення її ефективності. Необхідність врахування інституційних чинників пов'язана з тим, що вони визначають рівень і додаткові можливості прискорення соціально-економічного розвитку.

Інституціональна складова входить до числа основних передумов становлення і розвитку інвестиційної політики в аграрному секторі економіки.

І це закономірно, адже прикладний характер залучення інвестицій проявляється через взаємодію цілком конкретних об'єктів – інститутів, якими виступають, з одного боку, аграрні товаровиробники – сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, особисті селянські господарства, агрофірми, агрохолдинги тощо, а з другого – державні установи, організації, науково-дослідні та освітні заклади, банки, фінансові й комерційні структури та ін. Відносини між ними у процесі здійснення інвестиційної діяльності складаються під впливом економічних, організаційних, правових та інших факторів макросередовища, а безпосередній перебіг заходів що здійснюються, відбувається через реалізацію економічних відносин між зацікавленими сторонами в контексті існуючих в суспільстві традицій, правил, норм, законів, менталітету, світоглядних позицій людей тощо.

У науковій літературі поняття «інституціональне забезпечення» трактується в двох аспектах. З одного боку, як «інсти-

туції» – що враховують звичаї, традиції, норми поведінки, які прийняті в суспільстві, з другого, «інститути» – відтворення у законах, правових нормах, соціальних організаціях тощо.

Інститути та інституції – це феномени, що незмінно супроводжують розвиток економічних систем. Їх існування є наслідком обмеженої раціональності людини, яка априорі не має можливостей і часу для повного, всебічного аналізу та обґрунтування можливих стратегій поведінки. Виникнення інститутів (інституцій) зумовлене намаганням зекономити зусилля на придбанні й опрацюванні інформації.

Терміни «інститут», «інституція» походять від латинських слів *institutum* (встановлення, запровадження) та *institutio*, *institutiones*. У латинській мові чітко простежувалися своєрідні смислові межі між цими однокореневими поняттями.

У подальшому терміни *institutum* та *institutio* були сприйняті багатьма мовами світу, проте особливу увагу цим поняттям дослідники почали приділяти лише на початку XIX ст. Обґрунтовуючи сутність інститутів, науковці визначали сферу їхньої компетенції загалом і політичних інститутів зокрема. Вони акцентували на тому, що політичні інститути слугують задоволенню такої фундаментальної життєвої потреби суспільства, як гарантування безпеки і соціального порядку. Саме завдання виживання суспільства в умовах його еволюції породжувало, на думку Г. Спенсера [4], необхідність формування погоджувальної та координаційної суспільної підсистеми – особливого виду регулятивного інституту, в якості якого й поставав політичний інститут.

У сучасних працях західних авторів чітко розмежується *institution* та *institute*, хоча повної згоди щодо визначення сутності «інституту» й «інституції» серед них не існує. Інституціям відводиться значення символічних, звичаєвих, семіотичних значень та практик, закріплення і відтворення яких здійснюється за допомогою таких соціальних організацій, як інститути (зокрема, політичні). Д. Норт також чітко розмежував поняття інституцій та організацій (інститутів): «У цьому дослідженні вводиться суттєва відмінність між інституціями та організаціями... Концептуально слід чітко відрізнити правила від гравців» [12, с. 13].

Інституції, за Д. Нортом, є «конструкціями людського мозку» [12, с. 137], «це правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище. Вони структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного» [12, с. 11], «охоплюють як заборону індивідам щось робити, так і умови, за яких іноді їм дозволяється здійснювати певні види діяльності... складаються з офіційних писаних правил, а також, звичайно, неписаних кодексів поведінки, що лежать в основі офіційних правил та доповнюють їх» [12, с. 12]. Д. Норт поділяє інституції на офіційні (формальні) та неофіційні (неформальні). Перші являють собою законодавство певної країни, закріплені в ньому норми і правила. Неофіційні інституції – це звичаї, моральні норми та інші неписані правила поведінки.

Інша ситуація спостерігається в пострадянських країнах. Приміром, у соціологічній та економічній традиції Росії закріпилася своєрідна єдність вказаних ключових понять інституціонального аналізу – «інституту» та «інституції». У Великому економічному словнику можна знайти, наприклад, таке визначення інститутів: це – «явища як економічного, так і позаекономічного порядку – держава, законодавство, суспільні організації та структури, звичаї, сім'я тощо» [2, с. 216].

Як зазначають дослідники, відбулася фактична втрата такої специфічної категорії, якою є «інституція». Натомість у дослідженнях, присвячених інституціональній сфері, присутня смислова двоїстість поняття – інститут як норма та інститут як організація. Причиною редукції категоріального апарату інституціоналізму в російській мові дослідники вважають закріплення терміна «інститут» (замість «інституція») у процесі помилкового перекладу основоположної праці Т. Веблена «Теорія дозвільного класу»: в її підзаголовку говорилося саме про інституції (*An Economic Study of Institution*), а не про інститути, як було перекладено [7, с. 44].

Традиція ігнорування терміна «інституція» чи його неадекватного вживання під час перекладу з англійської чи російської мови також поширена в Україні. Хоча назва книги засновника неоніституціоналізму Д. Норта, яка надрукована в українському перекладі, чітко звучить: «Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки» [12]. Не ознайомившись із нею, більшість вітчизняних авторів копіюють посилання на російське видання цієї книги під назвою «Інститути, інституціональні зміни і функціонування економіки». Викривлення методологічного апарату значно спрощує процес викладення результатів таких досліджень, бо всі явища просто об'єднуються в рамках єдиного поняття «інститут» без глибокого теоретичного аналізу їх сутності.

Чітко розмежовуючи поняття інституцій (правил гри в суспільстві) та інститутів, дослідники в рамках останніх виокремлюють політичні органи (органи державної влади та місцевого самоврядування, політичні партії тощо), економічні органи (фірми, домогосподарства, профспілки тощо), громадські, освітні, релігійні організації тощо.

На думку В.С. Шебаніна, інституціональні утворення поділяються на виробничі (підприємства), регулюючі (об'єднання, державні утворення), а також нормативно-обмежувальні (правові акти) [13, с. 6].

На переконання О.Г. Шпикуляка, економічними інституціями та інститутами слід вважати сформовані суспільством і державою відповідні правила, норми традиції – інституції; утворення, такі як власність, національна економічна ментальність, а також організаційно-правові структури, установи, організації – інститути, які консолідують і спрямовують людські взаємодії в економіці [14, с. 14].

Інституції позиціонуються як правила гри, або «регулятори», а ринкові суб'єкти визначають рівень їх адекватності процесам, які підлягають регулюванню. Економічним інститутом є організація, установа, підприємство, правило чи норма поведінки, керована і керуюча системи, угода і контракт тощо. Виходячи із загальновідомих наукових постулатів і практичних життєвих принципів, можна із впевненістю констатувати, що кожен тип суспільно-економічної формації у своєму розвитку керований відповідними інституціями (правилами і нормами) та інститутами (структурами, які їх наслідують), економічними зокрема. Наприклад, ринкова і адміністративно-командна економіки функціонували під впливом кардинально відмінних інституціональних утворень, перш за все в частині формування мотиваційного поля діяльності економічних агентів. Таке переконання сформовано історією, а також природою наслідків інституціональних взаємодій. Модель інституціональної системи, форми і методи управління економікою визначають поведінку її учасників, а значить, формують перспективи ефектів на усіх рівнях суспільного буття [14, с. 15].

Реальна економіка розвивається не просто під впливом певного набору інституцій або за рахунок функціонування окремих інститутів, а в рамках конкретної їх структурованої сукупності, яка визначається специфікою країни. Інституції та інститути формують інституціональне середовище економіки, для якого характерна певна інституціональна структура. Остання пов'язує різноманітні елементи й підсистеми, зумовлює характер їхньої взаємодії і тим самим закладає підґрунтя «солідарного» функціонування та розвитку їх [8, с. 180].

В аграрному секторі потрібно сформувати таку інституціональну структуру, яка забезпечить рівно конкурентні правила гри, упорядкованість трансакцій, об'єктивність економічних законів, недопущення дисфункціональності ринку [13, с. 6].

В економічній науці інституціональне середовище розглядається як сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних і економічних правил, що визначають рамки людської поведінки й утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. Отже, інституціональне середовище – це чіткий упорядкований набір інститутів, що визначають рамкові умови функціонування й розвитку економічних суб'єктів [10].

Головною передумовою результативності інституційного середовища є ефективні інститути, оскільки сукупність політичних і соціально-економічних інститутів зумовлює гарантування виконання контрактних зобов'язань усіма економічними агентами та сприяє якнайповнішому використанню продуктивності виробничих факторів, що лежать в основі економічного зростання. Ці ефективні інститути забезпечують легку пристосовуваність політико-економічної системи до нових умов і можливостей, які виникають завдяки науково-технічному прогресу. Адаптивно гнучкі інститути створюють стимули до розвитку науки та освіти, заохочують мобільність виробничих факторів, полегшують передачу науково-технічної інформації та впровадження нових технологій, сприяють підприємству та інноваціям. І навпаки – неефективні інститути зменшують потенційний рівень добробуту, знижується як надійність забезпечення права власності, так і гарантії дотримання контрактів [6].

Необхідність активізації інвестиційної діяльності полягає в тому, що аграрний сектор економіки України не в змозі розвинуватися без залучення й ефективного використання інвестицій.

Акумуляуючи підприємницький, державний та змішаний капітали, забезпечуючи доступ до сучасних технологій та менеджменту, інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й поживляють ринки товарів та послуг.

Успішна інвестиційна діяльність можлива за умови створення сприятливого інституціонального середовища, в якому проходять інвестиційні процеси, що формують сукупність всіх факторів макро- та мікросередовищ, які впливають на рішення інвесторів щодо вкладання коштів. Загострення проблем в аграрному секторі економіки значною мірою зумовлене також обмеженістю інвестиційного забезпечення модернізації, реконструкції та технічного переоснащення аграрних підприємств, а також відтворення їх ресурсного потенціалу. Це пов'язано з тим, що надто різним і звуженим є спектр джерел інвестування великих і дрібних сільськогосподарських товаровиробників.

Удосконалення інституціонального середовища інвестиційного забезпечення аграрного сектору економіки та диверсифікації джерел інвестування аграрних підприємств потребує нових методологічних підходів з огляду на активізацію євроінтеграційного вектора розвитку нашої країни й загострення цілого ряду економічних та екологічних проблем господарського освоєння ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки.

Інституціональний аналіз інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки передбачає опис інститутів та їх взаємодію між собою як системи та оцінювання цієї системи. Основними складовими інституціонального середовища інвестиційного забезпечення аграрного сектору економіки (рис. 1) можна виділити три основні групи інститутів.

У науковій літературі визнається як важливість інститутів, так і складність методології їх дослідження. На погляд О.М. Мороз, ідентифікація наявності, природи і ролі будь-якого інституту повинна охоплювати суб'єктний і об'єктний опис явищ, що досліджуються. Кожен інститут може бути охарактеризований за спектром таких ознак [9]:

1. Назва інституту, сфера діяльності об'єкта, на якому досліджується інститут, загальний опис сутності інституту; 2. Сутність базової норми інституту; 3. Реальні суб'єкти, на які поши-



Рис. 1. Основні складові інституціонального середовища інвестиційного забезпечення аграрного сектору економіки

Джерело: розроблено автором



Рис. 2. Інституціональне середовище інвестиційного забезпечення аграрного сектора економіки

Джерело: розроблено автором

роється інституціональна норма; 4. Потенційні суб'єкти, на які може поширюватися інституціональна норма; 5. Часова ідентифікація інституту – час і умови виникнення, період дії; 6. Ступінь формалізації інституту (формальний чи неформальний), закріплення та відповідність нормативно-законодавчій базі; 7. Механізм контролю за дотриманням даної інституціональної норми; 8. Рівень дії інституту (макро-, мезо-, мікрорівні); 9. Рівень регулятивності, тобто наскільки інституціональні норми ґрунтуються на механізмах регламентації подібних дій; 10. Рівень конструктивності, тобто наскільки дані інституціональні норми сприяють розвитку, вдосконаленню, модернізації; 11. Система взаємодії з іншими інститутами; 12. Потужність інституту, наявність механізмів підтримки інституту (рівень суспільного сприйняття та підтримки); 13. Перелік (моделювання) можливих ситуацій чи явищ, які можуть бути пояснені даним інститутом; 14. Математичний чи інший апарат, який може бути використаний як інструментарій аналізу інституту; 15. Оцінювання доцільності/ефективності інституту [9].

Більш докладніше основні інститути інституціонального середовища інвестиційного забезпечення аграрного сектора економіки представлені на рис. 2.

Інституціональне середовище інвестиційного забезпечення аграрного сектора економіки формують, з одного боку: сільськогосподарські товаровиробники з відповідними внутрішньогосподарськими структурними підрозділами, менеджерами, спеціалістами, безпосередніми виконавцями виробничо-господарських процесів; жителі сільської місцевості; органи місцевої влади та самоврядування; а з другого – сукупність функціонально повноважних інститутів (правових, наукових, освітянських, інформаційних, фінансово-кредитних, контролюючих, дорадчих тощо). Кожний з цих інститутів має відповідне цільове призначення, соціально-економічну значущість і виступає невід'ємною складовою даної системи.

Висновки. Таким чином, зростаюче значення інституціонального середовища інвестиційного забезпечення аграрного сектора економіки дає можливість визначити останнє як важливий нематеріальний фактор розвитку сільського господарства і суспільства загалом, який створює необхідні умови трансформації та розвитку аграрного сектора. Формування сучасного інституціонального середовища має включати таку систему регуляторів, які б забезпечували сприятливі умови для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, подальшої структуризації господарського комплексу аграрного сектора, скорочення регіональної асиметрії його соціально-економічного розвитку. Від того, наскільки повноцінним буде інституціональне середовище окремих ланок інвестування залежить реалізація економічних і соціальних пріоритетів розвитку українського села.

Література:

1. Архиреев С. Институциональные преобразования и трансакционные издержки / С. Архиреев // БизнесИнформ. – 1998. – № 11. – С. 20–22.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 1998. – 856 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен; пер. с англ. С.Г. Сорокиной. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
4. Конт О., Милль Д., Спенсер Г. Западно-европейская социология XIX века: [хрестоматия] / [О. Конт, Д. Милль, Г. Спенсер]; сост. В.П. Трошкина; под общ. ред. В.И. Добренкова. – М.: Междунар. ун-т бизнеса и упр. 1996. – 352 с.

5. Зотов В.В. Институциональные проблемы функционирования и преобразования экономики России / [В.В. Зотов, В.Ф. Пресняков, В.О. Розенталь] // Экономическая наука современной России. – 1999. – № 1. – С. 7–21.
6. Алимов О.М., Даниленко А.І., Трегобчук В.М. та ін. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: [монографія] / [О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та ін.]. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.
7. Иншаков О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации / О.В. Иншаков // Социологические исследования. – 2003. – № 9. – С. 42–49.
8. Кирилюк Є.М. Аграрний ринок в умовах трансформації економічних систем: [монографія] / Є.М. Кирилюк. – К.: КНЕУ, 2013. – 571 с.
9. Мороз О.О. Институціональні основи розвитку аграрної економіки: автореф. дис. ... д. е. н.: спец. 08.07.02 / О.О. Мороз. – Київ: Б.В., 2006. – 34 с.
10. Мельник А.Ф., Васіна А.Ю., Желюк Т.Л., Попович Т.М. Національна економіка: [навч. посіб.] / [А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович]. – К., 2011. – 463 с.
11. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.
12. Норт Д. Институції, институційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; пер. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
13. Шибанін В.С. Значення інституцій у забезпеченні ефективного розвитку АПК / [В.С. Шибанін, О.В. Шибаніна, І.І. Червен] // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – № 3(60). – С. 3–9.
14. Шпикуляк О.Г. Концептуальні аспекти позиціонування рольових характеристик економічних інституцій та інститутів у методології наукового дискурсу / О.Г. Шпикуляк // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 1(56). – С. 12–20.
15. Ястремська О.М. Інститут інвестування: економічна і соціальна природа функціонування / О.М. Ястремська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць; Спец. вип. «Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія»; відп. ред. О.О. Беляєв. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 423–435.

Беспятая И.В. Институциональное обеспечение привлечения инвестиций в аграрный сектор экономики

Аннотация. В статье исследовано институциональное обеспечение привлечения инвестиций в аграрный сектор экономики. Уточнены место и роль понятий «институт» и «институция», их различия и использование в науке. Определены основные составляющие и предложена модель структуры институциональной среды инвестиционного обеспечения аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: институциональное обеспечение, институты, институции, инвестиции, инвестирование, аграрный сектор, сельское хозяйство.

Bezpyata I.V. Institutional support to attract investments in the agricultural sector

Summary. The paper investigated the institutional support for attraction of investments in the agricultural sector. Clarified the place and role of the concepts of «institution» and «institute», their differences and use in science. The main components of the model of the structure and institutional environment of investment maintenance of the agricultural sector.

Keywords: institutional support, institutes, institutions, investments, investment, agriculture, agriculture.

*Бойко В.В.,**к.е.н., доцент, докторант,**Національний інститут стратегічних досліджень*

СІЛЬСЬКІ ТЕРИТОРІЇ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті досліджено теоретичну суть сільських територій. Диференційовано характеристики впливу чинників на формування економічної безпеки в сільських та урбанізованих територіях. Визначено взаємозв'язок між розвитком сільських територій та економічною безпекою.

Ключові слова: сільські території, розвиток, економічна безпека, загроза, ризик, диверсифікація.

Постановка проблеми. Несформованість господарського механізму розвитку сільських територій обмежує масштаби ефективного використання їх наявного природно-ресурсного потенціалу. Це поглиблює дестабілізуючі тенденції стагнації соціально-економічного розвитку сільських територій та посилює вплив наростаючих ризиків. Подолання таких негативних проявів потребує перегляду існуючих підходів до вирішення проблем розвитку сільських територій на засадах чіткої ідентифікації місця та ролі цих територій в системі економічної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій досліджували у своїх працях такі науковці, як О. Дем'янишина, В. Залізко, К. Ешлі, О. Коваленко, В. Колесников, Ю. Кучеренко, Л. Лисенко, А. Лісовий, С. Максвел, М. Малік, О. Павлов, В. Прушківський, Н. Рідей, В. Славов, В. Уркевич та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність численних наукових розробок у сфері дослідження сільських територій, науковцями недостатньо опрацьованими є питання визначення місця та ролі сільських територій в системі економічної безпеки держави.

Мета статті полягає у дослідженні на теоретичному рівні взаємозв'язку між розвитком сільських територій та формуванням економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чітке позиціонування місця та ролі сільських територій у формуванні економічної безпеки держави першочергово потребує дослідження їх теоретичного змісту. Це ускладнюється відсутністю на законодавчому рівні офіційного закріплення поняття «сільська територія». Низка розроблених нормативно-правових актів так і не були прийняті, серед яких, зокрема, проекти законів України «Про планування територіальної інфраструктури сільської місцевості» та «Про упорядкування сільської поселенської мережі». У свою чергу, проект закону України «Про сільське господарство» в редакції від 17.05.2012 р. визначає сільську територію як «історично сформовану у законодавчо визначених межах системну сукупність сільських населених пунктів і прилеглих до них земельних, лісових, водних та рекреаційних ресурсів, що поєднують в собі адміністративно-територіальну (села, сільські ради) та територіально-функціональну (виробництво продукції, її переробка, зберігання та реаліза-

ція) приналежність щодо створення належних умов праці і життєдіяльності сільського населення». Не містить глибокого змістового навантаження трактування поняття сільської місцевості в Законі України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» – це території, що знаходяться за межами міст і є переважно зонами сільськогосподарського виробництва та сільської забудови. Таке визначення не може сприйматися як базове, оскільки воно не передбачає врахування як соціально-економічного, так і людського аспектів ідентифікації сільських територій.

Науковці В. Славов та О. Коваленко визначають сільську територію «економічно-екологічною категорією, регіонально-територіальним утворенням зі специфічними природно-кліматичними, соціально-економічними умовами, де економічно і екологічно збалансовані та енергетично взаємопов'язані різні ресурси (природні, трудові, матеріальні, енергетичні, інформаційні, фінансові тощо) з метою створення сукупного суспільного продукту конкретної території та повноцінного життєвого середовища для сучасного і майбутніх поколінь» [9]. Ми погоджуємося, що сільські території володіють цілим рядом специфічних особливостей, які диференціюють їх розвиток від урбанізованих територій, однак ідентифікована науковцями «збалансованість економічних та екологічних ресурсів» не може бути визначена як змістова ознака сільських територій, навпаки, вона є стратегічною метою державної та регіональної політики в контексті досягнення сталого розвитку та забезпечення економічної безпеки держави.

Диференційований підхід в процесі тлумачення сутності сільських територій використовує М. Малік, який вважає сільські території історично сформованою у законодавчо визначених межах системною сукупністю, що поєднує в собі адміністративно-територіальну (сільські поселення, села, сільські ради) та територіально-функціональну приналежність, що характеризується певним способом життя, відмінного від міського [5, с. 53]. Схожу думку поділяє В. Уркевич, який під сільською територією розуміє територію, розташовану за межами міських поселень, де розміщені сільські населенні пункти та ресурсно-виробничі потужності сільського господарства [10, с. 25]. Натомість О. Павлов дотримується принципу структуризації при дослідженні сільських територій та виділяє їх економічну, соціальну та екологічну складові, що, своєю чергою, складаються з таких елементів як населення, поселення, виробничо-господарський комплекс, інфраструктура, землі сільськогосподарського та іншого призначень, навколишнє природне середовище, властивості яких розкривають їхню сутність і визначають певні функції [6, с. 19, 132].

Учені Н. Рідей та Ю. Кучеренко розглядають сільські території з позицій територіальної, поселенської, функціональної та галузевої спрямованості розвитку [8, с. 16]. Своєю чергою, В. Прушківський та В. Колесников у процесі дослідження сутності поняття «сільська територія» виділяють територіальний,

багатокритеріальний, структурний, системний та просторовий підходи. На їх думку, «сільська територія – це просторова біо-еколого-соціально-економічна система, яка знаходиться поза урбанізованими центрами, зі специфічним природно-екологічним, соціальним, економічним та інституціональним середовищем і населенням, які на ній функціонують і проявляють свій потенціал з метою задоволення індивідуальних та суспільних потреб» [7, с. 128, 130]. Багатоаспектний характер дослідження сільських територій об'єктивно зумовлений міждисциплінарною природою походження цього поняття. Це, з однієї сторони, ускладнює формулювання уніфікованої дефініції «сільських територій», а з іншої – підсилює місце та роль сільських територій в системі забезпечення економічної безпеки держави з огляду на комплексний характер останньої.

Серед визначальних структуроутворюючих елементів сільських територій О. Дем'янишина виділяє сільське поселення включно з земельним фондом та господарськими об'єктами, сільську громаду, що є ядром соціуму, та органи місцевого самоврядування на сільських територіях [1]. Принцип самоврядності управління в процесі дослідження сільської території в основу покладає й Л. Лисенко, який визначає її як територіальну одиницю самоуправління, що об'єднує громаду для вирішення спільних проблем та забезпечення підтримки процесів розвитку [3]. На нашу думку, такий підхід при визначенні суті «сільських територій» є доволі обмеженим і недосконалим, оскільки суттєво звужує ресурсно-функціональні характеристики, що притаманні сільським територіям (економічні, соціальні, виробничі, демографічні, природно-екологічні, рекреа-

ційно-туристичні, культурні тощо), а самоврядність управління є характерною ознакою для адміністративно-територіальної одиниці. Своєю чергою, сільська територія є ширшим поняттям, ніж село чи селище, адже вона включає також просторову базу для ведення сільського господарства та розміщення його виробничих потужностей, природні ландшафти, земельний, лісовий та водний фонди, рослинний і тваринний світ тощо.

На засадах інституціонально-системної позиції досліджують сільські території К. Ешлі та С. Максвелл, які серед змістовно-критеріальних ознак сільських територій виділяють: природну компоненту (переважання земель сільськогосподарського призначення, наявність специфічної флори та фауни, лісистість місцевості); низьку частку забудови та інфраструктурних об'єктів, розміщених у межах сільських ландшафтів; переважну зайнятість населення в сільському господарстві; відносно нижчу щільність густоти населення, порівняно з містами, що проживають у сільській місцевості; високі транзакційні витрати суб'єктів господарювання на сільських територіях внаслідок занедбаності інфраструктури та віддаленості від міст [11].

Ідентифікація диспропорцій транзакційних витрат суб'єктів інституційно-економічного обміну дозволяє вийти за межі загальноприйнятої онтології змістовних характеристик сільських територій та більш комплексно підійти до визначення просторово-регіональних особливостей господарювання з урахуванням підвищеного рівня недосконалості інституційного середовища на сільських територіях, інертності мислення та девіантної поведінки сільського населення, специфіки

Таблиця 1

Структуризація характеристик впливу чинників на формування економічної безпеки в сільських та урбанізованих територіях

Чинники	ТЕРИТОРІЇ:	
	СІЛЬСЬКІ	УРБАНІЗОВАНІ
Інституційні	Неповнота і недосконалість інституційного середовища сільських територій продукує інституційні бар'єри, подолання яких стимулює порушення встановлених правил і норм; наявність зайвих транзакційних витрат суб'єктів господарювання; інертність сільського населення	Розвинена мережа державних та неурядових інституцій структурує інтереси та стимули суб'єктів господарювання, зменшуючи ризики невизначеності середовища; вищий рівень тінцізації економіки, бюрократизму та корумпованості чиновників
Виробничо-господарські	Процес виробництва тісно пов'язаний з природними ресурсами, що підвищує екологічні втрати; монофункціональний характер господарських комплексів зумовлює низький рівень диверсифікації ризиків; земля виступає головним засобом виробництва; тривалі період оборотності капіталу та виробничий цикл в аграрній сфері	Багатофункціональність розвитку урбанізованих територій з одночасно низькою часткою інноваційних видів діяльності; високі ресурсна, технологічна та енергетична затратності господарських комплексів; диспропорції структури розвитку секторів економіки і споживчого попиту на ринку
Організаційно-економічні	Інфраструктурна обмеженість системи економічної безпеки держави на сільських територіях; ускладненість моніторингу індикаторів економічної безпеки; обмеженість джерел фінансових надходжень до місцевих бюджетів; занедбаність матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання	Високий рівень конкуренції стимулює опортуністичну поведінку та порушення принципів добросовісного ведення бізнесу з боку суб'єктів господарювання; користування інфраструктурними перевагами і тяжіння до ринків збуту вимагає сплати додаткової ренти
Соціально-психологічні	Високий рівень безробіття; бідність та неформальна зайнятість сільських жителів у господарствах населення; девіантна поведінка сільських жителів; трудова міграція до урбанізованих територій; погіршення якості людського капіталу; диспропорції у віковій структурі населення	Концентрація інтересів породжує зайві конфлікти між суб'єктами суспільно-економічного обміну; характерні вища мобільність та комунікація населення; перенасичений ринок праці з одночасним дисбалансом співвідношення попиту і пропозиції в структурі видів зайнятості

Джерело: власна розробка

прийняття управлінських рішень, ресурсно-функціональної обмеженості об'єктів соціально-економічної інфраструктури, організації фінансових потоків, формування структури собівартості продукції, товарів і послуг, що вироблені (надані) в сільській місцевості.

Як стратегічно важливу складову народного господарства, що включає природно-ресурсний потенціал, господарські комплекси, сільське населення та розміщені на ній основні фонди, визначає сільські території А. Лісовий [4, с. 25]. У цьому контексті сільські території позиціонуються як самодостатня підсистема національної економіки, для якої характерні автономні господарські горизонтально-вертикальні взаємозв'язки, що функціонують у межах сформованих правил та норм.

Опрацювання наукових підходів до визначення теоретичної суті «сільської території» забезпечило формування авторської дефініції цього поняття, під яким слід розуміти багатофункціональну соціально-економічну структуру, складовими елементами якої є природно-екологічний, адміністративно-управлінський, господарсько-виробничий та соціокультурний сектори, що функціонують на засадах автономних взаємозв'язків з метою задоволення потреб та інтересів сільського населення, підвищення рівня його добробуту, подолання диспропорцій регіонального розвитку та формування сировинно-ресурсної бази для забезпечення продовольчої безпеки держави.

Дослідження сільських територій в контексті формування економічної безпеки вимагає в процесі їх структуризації орі-



Рис. 1. Взаємозв'язок розвитку сільських територій та економічної безпеки держави

Джерело: власна розробка

ентуватися на ключові індикатори соціально-економічного розвитку та розвиненість міжгосподарських комплексів, що, з однієї сторони, визначають параметри ресурсної бази системи економічної безпеки держави, а з іншої – безпосередньо характеризують ефективність функціонування цієї системи та гарантування безпечних умов збалансованого розвитку сільських територій. З огляду на це вітчизняні сільські території доцільно поділити на такі типи:

1) сільські території з багатофункціональними господарськими комплексами, що характеризуються високим рівнем диверсифікації діяльності, є самодостатніми та ресурсоспроможними до забезпечення потреб сільського населення (фізичних, економічних, соціальних, побутових, освітніх, культурних тощо). Такі території мають розвинені соціально-економічну інфраструктуру та дорожньо-транспортне сполучення. Вони є структурним елементом багатофункціональних виробничо-господарських кластерів, достатньо інтегрованими в систему міжгосподарських відносин, конкурентоспроможними на ринку залучення інвестицій;

2) сільські території з монофункціональними господарськими комплексами, що спеціалізуються, головним чином, на виробництві продукції сільського господарства. Для таких територій характерними є високий рівень освоєння та розораності земель сільськогосподарського призначення. Сільське господарство є ключовою ресурсною основою формування доходів сільського населення та розвитку соціально-побутової сфери. Виробничо-господарські відносини на таких територіях є розбалансованими, що зумовлено недостатнім рівнем розвитку інфраструктури, високими обсягами транзакційних витрат, низькою кооперацією суб'єктів господарювання, диспропорціями в структурі виробників сільськогосподарської продукції, а саме високою часткою господарств населення (особливо продукції тваринництва), що знижує ефективність господарювання та рівень конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках;

3) депресивні сільські території – характеризуються занедбаністю об'єктів інфраструктури (або ж їх цілковитою відсутністю), високим рівнем безробіття серед сільського населення та диспропорціями у його віковій структурі, що унеможливує процес природного відтворення, нерациональним природокористуванням. Для господарств населення притаманною є натуральна форма господарських відносин, тоді як вироблена сільськогосподарська продукція характеризується низьким рівнем товарності та споживається в межах домогосподарств. Як правило, такі території є периферійними та розташовані віддалено від урбанізованих центрів.

Слушною є думка В. Залізко стосовно помилковості прирівнювання ризиків виробництва у великому мегаполісі та сільському населеному пункті. У сільських мешканців, порівняно з міським населенням, різні умови проживання, зайнятості, екології, відмінними є ментальна складова, інфраструктура тощо. Очевидно, що не можна отожднювати ризики та проблеми, які характерні для економічних відносин в межах міських та сільських територій, оскільки вони різні за своєю природою, походженням, характером розвитку та масштабами проявів [2, с. 52]. З огляду на це доцільною є диференціація характеристик впливу чинників, що впливають на формування економічної безпеки в розрізі сільських та урбанізованих територій (табл. 1).

Наявність відмінних передумов формування економічної безпеки на сільських та урбанізованих територіях, відповідно, вимагає дотримання диференційованих підхо-

дів у процесах забезпечення ресурсної підтримки системи безпеки, діагностики та нейтралізації загроз, формування організаційно-економічного інструментарію управління безпекою тощо. На сьогодні сільські території є особливо вразливими до дестабілізуючих впливів негативних соціально-економічних проявів, що потребує структурної перебудови існуючих механізмів і засобів забезпечення безпеки розвитку сільських територій. Стримують процеси таких трансформацій, з одного боку, низькі масштаби та ефективність використання природно-ресурсного потенціалу сільських територій, а з іншого – недостатній рівень пріоритетності вирішення проблем сільського розвитку як на державному, так і на регіональному рівнях.

Значні незадіяні резерви використання потужностей господарських комплексів на сільських територіях стримують обсяги нарощування валового внутрішнього продукту держави та перешкоджають ефективному розподілу суспільних благ між населенням. Сільські території та економічна безпека перебувають в дуальній взаємозалежності: з однієї сторони, сільські території забезпечують ресурсну базу економічної безпеки, а з іншої – система безпеки формує передумови для забезпечення сталого розвитку сільських територій і підвищення добробуту населення (рис. 1). Посилення важливості вирішення проблем сільських територій в системі безпекових пріоритетів держави обумовлюється не лише депресивним характером їх розвитку, але й обраним євроінтеграційним вектором зовнішньої політики України, що вимагає подолання реструктуризації існуючих підходів проведення аграрної політики, насамперед в аспекті переходу від галузевого регулювання та підтримки до стимулювання процесів соціально-економічного розвитку сільських територій, покращення якості життя населення та подолання знелюдненості сільської місцевості, що зумовлює до виникнення закинутих просторових зон і регіональної стагнації в національних масштабах.

Висновки. Виділення місця та ролі сільських територій у формуванні економічної безпеки полягає в перегляді ustalених стереотипів стосовно безальтернативної дотаційності бюджетів цих територій та суто аграрній спрямованості господарських комплексів. Таким чином, реалізація державою безпекової функції соціально-економічного розвитку сільських територій є стратегічним інструментом подолання дестабілізуючих проявів у просторово-регіональному вимірі, боротьби з безробіттям та бідністю сільського населення, забезпечення справедливого розподілу суспільних благ між населенням, підвищення інвестиційної привабливості та забезпечення підтримки процесів збалансованого розвитку регіонів України.

Література:

1. Дем'янишина О.А. Науково-методичні й організаційні засади розвитку сільських територій / О.А. Дем'янишина // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 122–128.
2. Залізко В.Д. Економічна безпека сільських територій: сутність поняття, структура, функції / В.Д. Залізко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економічна». – 2013. – № 1. – С. 49–56.
3. Лисенко Л. В. Особливості становлення самоуправління на сільських територіях / Л.В. Лисенко // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2009. – № 3. – С. 115–119.
4. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій: [монографія] / А.В. Лісовий. – К.: Дія, 2007. – 400 с.
5. Малік М.Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 51–58.

6. Павлов О.І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель : [монографія] / О.І. Павлов. – Одеса : Астропринт, 2009. – 344 с.
7. Прушківський В.Г. Теоретичні підходи до визначення сільських територій / В.Г. Прушківський, В.І. Колесников // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 127–132.
8. Рідей Н.М. Структурні складові та організаційні особливості сільських територій / Н.М. Рідей, Ю.А. Кучеренко // Агроєкологічний журнал. – 2015. – № 2. – С. 12–20.
9. Славов В.П. Економіко-енергетична система сталого розвитку сільських територій / В.П. Славов, О.В. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 9. – С. 68–71.
10. Уркевич В.Ю. Про категорію «сталій розвиток сільських територій» / В.Ю. Уркевич // Сучасне земельне, аграрне, екологічне та природноресурсне право: актуальні проблеми теорії та практики : Міжнародна науково-практична конференція (22 травня 2010 р.). – Біла Церква : БНАУ, 2010. – С. 24–26.
11. Ashley C. Rethinking Rural Development / C. Ashley, S. Maxwell // Development Policy Review. – 2011. – № 19(4). – P. 365–425.

Бойко В.В. Сельские территории в формировании экономической безопасности государства: теоретический аспект

Аннотация. В статье исследована теоретическая суть сельских территорий. Структурировано влияние факторов на формирование экономической безопасности в сельских и урбанизированных территориях. Определена взаимосвязь между развитием сельских территорий и экономической безопасностью.

Ключевые слова: сельские территории, развитие, экономическая безопасность, угроза, риск, диверсификация.

Boiko V.V. Rural areas in the formation of state economic security: theoretical aspect

Summary. Researched the theoretical essence of rural areas. Differentiated influence factors on the formation of economic security in rural and urban areas. Defined interconnection between the development of rural areas and economic security.

Keywords: rural areas, development, economic security, threat, risk, diversification.

*Маловичко С.В.,**к.е.н., доцент,**завідувач кафедри маркетингу та менеджменту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

СУТНІСНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ «ІНФОРМАЦІЙНЕ СУСПІЛЬСТВО», «ЕЛЕКТРОННА ЕКОНОМІКА» ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ ПЛАТФОРМИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. У статті проаналізовано теоретичні підходи до визначення поняття «інформаційне суспільство». Узагальнено наукові погляди до дефініції терміну «електронна економіка». Детерміновані поняття «інформаційне суспільство» та «інформаційна економіка» як основні каталізатори розвитку електронної торгівлі.

Ключові слова: електронна торгівля, електронна комерція, інформаційне суспільство, електронна економіка, віртуальна економіка, інформаційно-комунікаційні технології.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток Інтернет-технологій, швидке його поширення в сукупності з науковим прогресом у сфері інформаційно-комунікаційних технологій спричинили значні хвилі трансформацій в бізнес-колах. Реалії сьогодення свідчать про нові тенденції розвитку економіки, зміну вектору економічного розвитку з традиційної в бік електронної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, що розглядали питання інформатизації суспільства та економіки, можна виділити Н.В. Апагову [29], Л.С. Винарик, А.Н. Щедрина, Н.Ф. Васильєву [1], А.І. Ракітова [2], О. Тоффлера [3], Д. Белла [4; 5], І.Г. Ханіна [6], Т.А. Селищеву [7], Е. Масуду [8; 9], М. Кастельса [10], Ж. Бодрієра [11], С.Н. Колеснікова [12], Н.Н. Ермошенко [13], М. Постера [14], Д. Робертсона [15], З. Бжезинського [16], С.А. Дятлова [17], О.С. Мельничук [22] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науковцями не у повній мірі досліджені питання взаємозв'язку понять «інформаційне суспільство», «електронна економіка» та «електронна торгівля».

Мета статті полягає у аналізі методологічних позицій стосовно термінів «інформаційне суспільство», «інформаційна економіка», та на основі компаративного аналізу теоретичних підходів визначенні їх як економічної основи здійснення електронної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційно-комунікаційні технології можна віднести до елементу інфраструктури суспільства та факторів швидкого економічного зростання. Інтернет ініціює та підтримує розвиток електронної торгівлі, відносини в середині якої відбуваються за рахунок сучасних засобів комунікацій.

Сучасна інформаційна революція стала можливою завдяки збігу багатьох факторів: 1) появи цифрових засобів обробки значних обсягів електронних інформаційних ресурсів, бурхливому розвитку електроніки; 2) вступу людини в космос і створенню супутникових технологій зв'язку; 3) розробці інформаційно-мережових технологій і появи Інтернету [1, с. 132].

Відповідно до наукової доктрини А.І. Ракітова, сутність інформаційної революції полягає у «зміні інструментальної основи, способу передачі та зберігання інформації, а також обсягах інформації, що є доступною активній частині населення» [2, с. 215].

Згідно концепції інформаційних революцій О. Тоффлера [3, с. 275], Д. Белла [4; 5, с. 195], «інформатизація суспільства не є науково-технічною модою...», «...процес інформатизації на сьогодні виступає як глобальний, його можна «...кваліфікувати як нову соціотехнічну революцію». І. Ханін вважає, що «основу... цивілізаційних змін складає шоста інформаційна революція, результатом якої є формування на у світі нової цивілізації – інформаційного суспільства» [6].

Економічною платформою здійснення електронної торгівлі є «інформаційне суспільство» та «електронна економіка».

Інформаційному суспільству властиві: 1) єдиний інформаційний простір; 2) домінування в економіці нових технологічних устроїв, що базуються на масовому використанні мережових інформаційних технологій, перспективних засобів обчислювальної техніки і телекомунікацій; 3) провідна роль інформаційних ресурсів в забезпеченні стійкого поступального розвитку суспільства; 4) зростання ролі інфраструктури (телекомунікаційною транспортною, організаційною) в системі громадського виробництва і посилення тенденцій до спільного функціонування в економіці інформаційних і грошових потоків; 5) фактичне задоволення потреб суспільства в інформаційних продуктах і послугах; 6) високий рівень освіти, обумовлений розширенням можливостей систем інформаційного обміну на міжнародному, національному і регіональному рівнях, і, відповідно, підвищена роль кваліфікації, професіоналізму і здібностей до творчості як найважливіших характеристик; 7) висока значущість забезпечення інформаційної безпеки особи, суспільства і держави; 8) наявність ефективної системи забезпечення прав громадян і соціальних інститутів на вільне отримання, поширення і використання інформації [7, с. 15].

Методологічні позиції відносно терміну «інформаційне суспільство» дещо розбіжні. У науковій літературі з економіки, менеджменту та інформаційного управління відокремлюють два протилежні підходи до його тлумачення. Згідно з першим з них, якого дотримуються, зокрема, Е. Масуда [8; 9, с. 479–494], Д. Белл [4], М. Кастельс [10], Ж. Бодрієр [11], С.Н. Колесніков [12], Н.Н. Ермошенко [13], інформаційне суспільство розглядається як економічне поняття, що має важливі технологічні характеристики. Логічним є підхід Д. Белла [4], що висловлює думку про те, що базисом інформаційного суспільства є нова інтелектуальна технологія, яка використовується в прийнятті управлінських рішень.

Протилежної точки зору дотримуються М. Постер [14], Д. Робертсон [15], А. Ракитов [2], З. Бжезинський [16], Е. Тоффлер [3], які розглядають соціальну складову цього терміну, акцентуючи увагу на комунікації в якості основного каталізатора й ініціативного поштовху до трансформацій в суспільстві.

До основних відмітних ознак інформаційного суспільства можна віднести: 1) інформаційну економіку; 2) високий рівень інформаційних потреб усіх членів суспільства і фактичне задоволення цих потреб для основної маси населення; 3) високу інформаційну культуру; 4) вільний доступ кожного члена суспільства до інформації, обмежений тільки інформаційною безпекою особи, громадських груп і усього суспільства [17, с. 15].

Враховуючи культурно-ціннісний аспект та експліцитні та імпліцитні проблеми мультиагентської взаємодії в інформаційному суспільстві, доцільно окреслити основні проблеми, що каталізуються перед суспільством: по-перше, біхевіористичні (прийняття й адаптація до нової соціальної організації; переосмислення ролі й значення знань та інформації, їхньої цінності для поступального розвитку суспільства; вплив інтелектуальних технологій та телекомунікацій на поведінку членів суспільства) [4, с. 45–50, 150–160, 415, 500–508]; по-друге, інституціональні (проблема взаємодії між політичними інститутами, що історично склалися, і все глобальнішими економічними агентами; проблема взаємовідносин владної еліти та маси в інформаційному просторі; проблема культурної різнобарвності та плюралізму; проблема вибору курсу розвитку науки та

освіти) [20, с. 15–20, 205–208]; по-третє, культурно-екологічні (зміна сутності суспільних інституцій (від сім'ї до школи); проблема зростання обсягів інформаційних потоків; вплив тотальної глобалізації на формування нової системи цінностей суперіндустріального суспільства; проблема формування нової ментальної реальності на підставі фрагментів, отримуваних з демасифікованих мас-медіа; формування екологічної культури) [21, с. 200–215].

Завдання, які належить вирішувати при переході до інформаційного суспільства, представлено на рис. 1.

Як зазначає Л.С. Винарик, А.Н. Щедрин, Н.Ф. Васильєва, основними відмінними рисами інформаційного суспільства є: «інформаційна економіка»; «... високий рівень інформаційної потреби ... суспільства»; «вільний доступ кожного ... до електронних інформаційних ресурсів; «розвиток економічного простору, на якому функціонують суб'єкти господарювання; «поява... електронної інформації»; «необхідність врахування фактору часу» [1, с. 133].

Таким чином, еволюційні процеси становлення інформаційного суспільства [22, с. 93] закономірно впливають на формування електронної економіки [23–27]. Приклади та тенденції віртуалізації економіки наведені на рис. 2.

Як справедливо зазначають Н.О. Чучко, Н.В. Апатова, Л.С. Винарик, А.Н. Щедрин, Н.Ф. Васильєва, ЕТ здійснює вплив на електронну економіку: 1) здійснюється перехід від уніфікованого споживання до індивідуального; 2) електронна торгівля може здійснюватись як на національному, так і на міжнародному рівні, але практично неможливо як розділити ці



Рис. 1. Завдання, які належить вирішувати при переході до інформаційного суспільства

Джерело: розроблено автором на основі [17, с. 21]

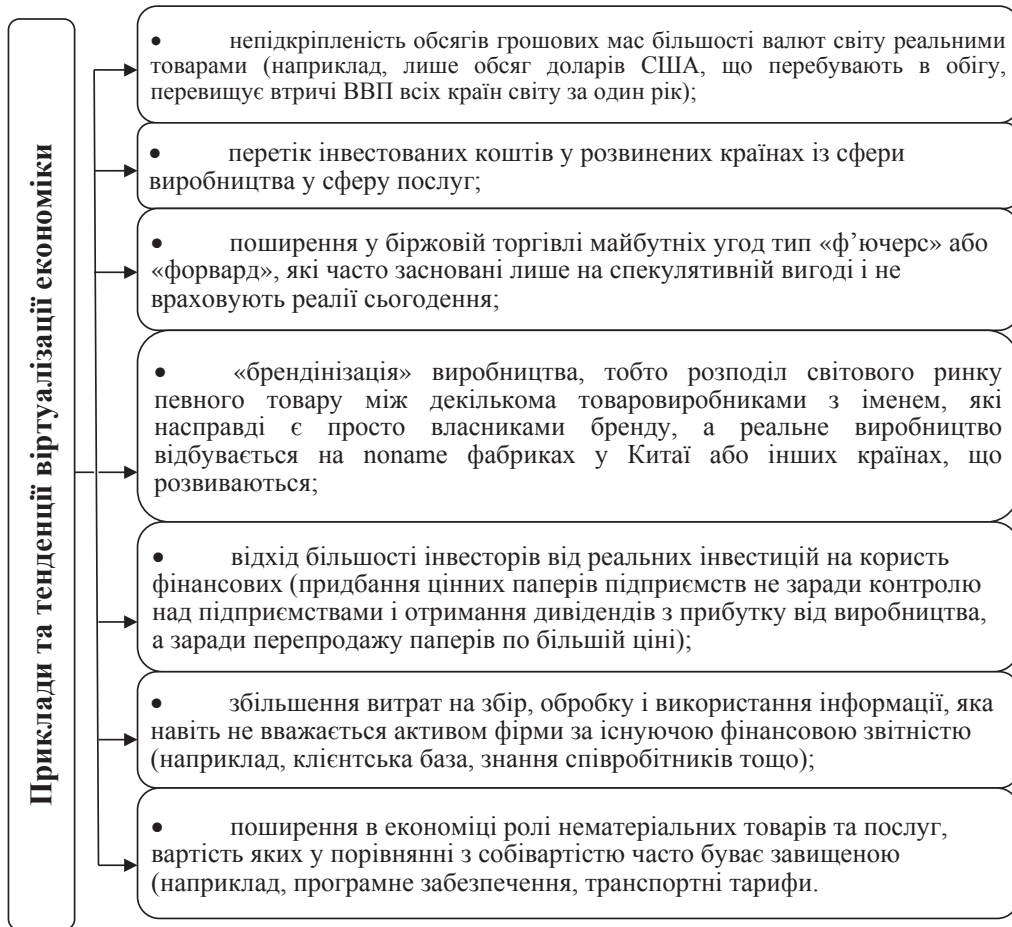


Рис. 2. Приклади та тенденції віртуалізації економіки

Джерело: розроблено автором на основі [28]

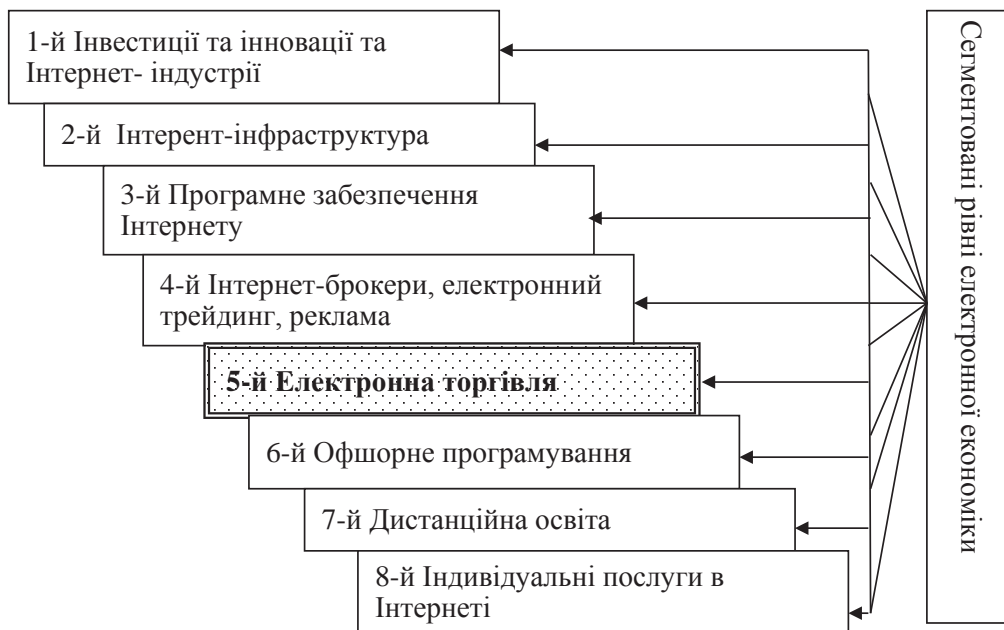


Рис. 3. Сегментовані рівні електронної економіки

Джерело: розроблено автором на основі [17, с. 99]

рівні, так і визначити географічне місцезнаходження продавця; 3) електронна торгівля дає змогу вирівняти стан в міжнародному розподілі праці [29, с. 66; 26]; 4) зникають інвестиційні та торговельні бар'єри, розвивається стратегія глобального ринку [1, с. 14]; 5) різко посилюється конкуренція між окремими країнами і міждержавними економічними центрами, і перемога в гострій конкурентній боротьбі вимагає постійних інновацій з метою підтримки економічного і інформаційного лідерства на глобальних ринках [17, с. 8].

В широкому розумінні електронна економіка – це економіка, заснована на широкому та інтенсивному використанні інформації, знань та інформаційних технологій; у вузькому значенні – мережева економіка, тобто економіка, що базується на мережевих технологіях і моделях «бізнес-бізнес» (Business 2 Business) і «бізнес-споживач» (Business 2 Consumer) [30, с. 29–31].

І.А. Матвеевим електронна економіка інтерпретується як «...форма ведення господарської діяльності інформаційного суспільства, яка характеризує сукупність стосунків, що складаються в системі цифрового виробництва товарів і послуг, їх розподілу, обміну і споживання» [31]. Наприклад, В.А. Висоцька застосовує термін «віртуальна економіка» та трактує його як: «...економіку, засновану на інтерактивному бізнесі та на головному законі людини-економії часу» [32, с. 34]; той же термін в більш широкому значенні використовують І.А. Кримський, К.В. Павлов, розуміючи під віртуальною економікою «особливий економічний простір, в якому здійснюється електронна комерція, електронний бізнес; це економіка, заснована на використанні інтерактивних можливостей» [33, с. 7]. К.В. Чекіна детермінує поняття «мережева економіка», визначаючи її як «...господарчу (економічну діяльність), що здійснюється за допомогою електронних мереж» [34, с. 37]. Ця думка може бути доповнена точкою зору С.А. Дятлова, який дефініціює термін «інформаційно-мережева економіка» та визначив її як «...глобальну мережеву складноорганізовану багаторівневу структур у взаємовідносин між економічними агентами через Інтернет і інші телекомунікаційні засоби» [35, с. 108].

Л.Б. Фрідкін застосовує поняття «електронної економічної діяльності», розглядаючи його тільки з позиції торгівлі, тобто «...реалізації товарів і послуг в електронній формі (програмного забезпечення, інформації та ін.) з використанням сучасних інформаційних технологій» [36, с. 43]. Ця точка зору є дуже дискусійною, так як не враховує інші сфери електронної економічної діяльності, наприклад, аутсорсинг, лізинг, факторинг, рекрутинг, страхування тощо.

Існування різних інтерпретацій дозволяє охопити усе різноманіття проявів електронної економіки розглядати її як форму ведення господарської діяльності, структуру взаємовідносин, середовище функціонування та процес. Таким чином, можна погодитися з науковцями, які зазначають: «...технологічний процес та інновації є довгостроковими рушійними силами економічного росту» [35, с. 19]. Узагальнюючи вищевикладене, виділимо місце електронної торгівлі серед сегментованих рівнів електронної економіки (рис. 3).

Висновки. Таким чином, очевидним є той факт, що саме розвиток інформаційно-комунікаційних технологій спричинив появу інформаційного суспільства, що стало поштовхом до розвитку електронної економіки, саме це каналізувало виникнення електронної торгівлі як її іманентної частини.

Література:

1. Винарик Л.С., Щедрин А.Н., Васильева Н.Ф. Онлайнновый электронный бизнес : [монография] / [Л.С. Винарик, А.Н. Щедрин, Н.Ф. Васильева]. – Донецк, 2007. – 370 с.
2. Ракитов А. Философия компьютерной революции / А. Ракитов. – М. : Политиздат, 1991. – 287 с.
3. Тоффлер О. Третья хвиля // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. Хрестоматія : [навч. посіб.] / О Тоффлер ; упоряд. В. Лях. – Київ : Либідь, 1996.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева ; изд. 2-е, испр. и доп. – М. : Academia, 2004. – 788 с.
5. Белл Д. Прихід постіндустріального суспільства / Д. Белл // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. Хрестоматія : [навч. посіб.] ; упоряд. В. Лях. – Київ : Либідь, 1996.
6. Ханін І.Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації / І.Г. Ханін // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1765>.
7. Селищева Т.А. Структура российской экономики: на пути к информационному обществу / Т.А. Селищева. – СПб. : Изд-во СПб-ГУЭФ, 2006. – 184 с.
8. Masuda Y. The Information Society as Postindustrial Society / Y. Masuda. – Wash. : World Future Soc., 1983. – 320 p.
9. Masuda Y. Hypothesis on the genesis of homointelligens / Y. Masuda // Futures. Guilford, 1985. – Vol. 17, № 5. – P. 479–494.
10. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под. науч. ред. О.И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
11. Бодрийяр Ж. Симулякры и симуляция / Ж. Бодрийяр ; пер. с фр. О.А. Печенкина. – Тула : Тульский полиграфист, 2013. – 204 с.
12. Колесников С.Н. Стратегия бизнеса: управление ресурсами и знаниями / С.Н. Колесников. – М. : Стасус-кво 97, 2000. – 116 с.
13. Ермошенко Н.Н. Рынок и информация: взаимосвязь, становление и развитие / Н.Н. Ермошенко // Информация и рынок. – 1991. – № 1. – С. 15–24.
14. Poster M. Cyber democracy: Internet and the Public Sphere // Internet Culture / Ed. by Porter D. – New York, 1997.
15. Robertson R. The twofold process of the particularization of the universal and the universalization of the particular // Globalization: Social Theory and Global Culture, London, 1992. – P. 177–178.
16. Бжезинский З. План игры : геостратегическая структура ведения борьбы между США и СССР / З. Бжезинский ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 243 с.
17. Дятлов С.А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование : [монография] / [С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева]. – СПб. : Астерион, 2008. – 416 с.
18. Государство и рынок: новое качество взаимодействия в информационно-сетевой экономике : в 2-х т. / Под ред. проф. С.А. Дятлова, проф. Д.Ю. Миропольского, проф. В.А. Плотникова. – СПб. : Астерион, 2007. – 424 с.
19. Селищева Т.А. Структура российской экономики: на пути к информационному обществу / Т.А. Селищева. – СПб. : Изд-во СПб-ГУЭФ, 2006. – 184 с.
20. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture / M. Castells. – Oxford : Blackwell Publishing, 1996–1998. – 3 volumes.
21. Toffler A. The Third Wave / A. Toffler. – New York : Morrow, 1980. – 544 p.
22. Мельничук О.С. Розвиток електронної комерції у структурі інформаційної економіки України / О.С. Мельничук // Вісник Київськ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – № 8(161). – С. 93–97.
23. Chaffey D. E-Business and E-Commerce Management : Strategy, Implementation and Practice. – 5-th ed. – Harlow : Pearson, 2011. – XXXI, 733 p.

24. Kalakota R. E-Business 2.0 : Road map for Success / R. Kalakota, M. Robinson. – Boston: Addison-Wesley, 2010. – XXIV, 520 p. – (The Addison-Wesley Information Technology Series).
25. Laudon K. C. Management Information Systems : Managing the Digital Firm / K. C. Laudon, J. P. Laudon. – 12-th ed. Global edition. – Boston : Pearson, 2012. – 630 с.
26. Laudon K. C. E-commerce 2012 : business. technology. society / K. C. Laudon, C. G. Traver. – International edition. 8-th ed. – Boston : Pearson, 2012. – 909 p.
27. Vander Mark W. Marketing.com : E-commerce, social media, and mobile Internet in practice / Translation: J. Naeije and NHTV (Nederlandse Hogeschool Voor Toerisme). – 1-st ed. – Houten : Noordhoff Uitgevers, 2011. – 141 p.
28. Горовий Д.А. Віртуальні економічні відносини та їх роль в сучасній економіці / Д.А. Горовий, К.О. Горова // Вестник Национального технического университета «ХПИ» : сб. науч. тр. ; Харьковский политехнический ин-т, Нац. техн. ун-т. – Харьков : НТУ «ХПИ», 2011. – Вып. 8 – С. 7–11.
29. Апатова Н.В. Рискология виртуального предпринимательства / Н.В. Апатова, С.В. Малков. – Симферополь : ДИАИПИ, 2013. – 316 с.
30. Зуев А., Мясникова Л. Электронный рынок и «новая экономика» / А. Зуев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 55–71.
31. Матвеев И.А. Электронная экономика: сущность и этапы развития / И.А. Матвеев // УЭКС. – 2012. – № 6(42) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uecs.ru/makroekonomika/item/1427-2012-06-29-06-02-49>.
32. Висоцька В.А. Особливості проектування та впровадження систем електронної комерції / А.Ю. Висоцька // Вісник національного університету «Львівська Політехніка». Серія «Комп'ютерні науки та інформаційні технології». – 2008. – № 629. – С. 34–45.
33. Крымский И.А. Павлов К.В. Проблемы и перспективы развития электронной экономики в России / И.А. Крымский, К.В. Павлов. – Мурманск : Изд-во Кольского НЦ РАН, 2007. – 200 с.
34. Чекіна К.В. Інтернет та сучасні способи ведення електронного бізнесу / К.В. Чекіна, О.В. Орлик // Інформатика та інформаційні технології : студ. наук. конф. (20 квітня 2015 р.). – Одеса, ОНЕУ. – С. 36–39.
35. Дятлов С.А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование : [монография] / [С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева]. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 414 с.
36. Фридкин Л.Б. Налогообложение и Интернет / Л.Б. Фридкин // Электронная торговля в СНГ и восточно-европейских странах : материалы VII междунар. науч. конф. (Минск, 9 ноября 2005 г.) ; отв. ред. Б.Н. Панышин. – Мн. : БГУ, 2001. – С. 38–48.

Маловичко С.В. Сущностный анализ понятий «информационное общество», «электронная экономика» как экономической платформы осуществления электронной торговли

Аннотация. В статье проанализированы теоретические подходы к определению понятия «информационное общество». Обобщены научные взгляды к дефиниции термина «электронная экономика». Детерминированы понятия «информационное общество» и «информационная экономика» как основные катализаторы развития электронной торговли.

Ключевые слова: электронная торговля, электронная коммерция, информационное общество, электронная экономика, виртуальная экономика, информационно-коммуникационные технологии.

Malovychko S.V. Essence analysis of concepts «informative society», «e-economy» as economic platform of realization of e-commerce

Summary. In the article the theoretical going is analyzed near determination of concept «informative society». Scientific looks are generalized to definition of term «e-economy». «Informative society» and «informative economy» as basic catalysts of development of e-commerce are determined.

Keywords: e-commerce, e-commerce, informative society, e-economy, virtual economy, informatively-communication technologies.

Милян Р.М.,
аспірант,
Львівська комерційна академія

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ РОЗВИТКОМ ІНДУСТРІЇ МАСОВИХ ЗАХОДІВ ТА ПОСИЛЕННЯМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Анотація. У статті окреслено теоретичні підходи до визначення взаємозв'язків між розвитком індустрії масових заходів та посиленням конкурентоспроможності країни; узагальнено соціально-економічні ефекти, які виникають у результаті проведення міжнародних масових заходів; наведено приклади конкурентних переваг країн у проведенні масових заходів.

Ключові слова: міжнародний масовий захід, конкурентоспроможність, економічний механізм, теоретичний підхід, соціально-економічний ефект.

Постановка проблеми. Особливістю сьогодення є глобальне розширення сфери туризму, де особлива роль належить міжнародним масовим заходам. Під міжнародними масовими заходами, або мега-заходами, ми розуміємо масштабні суспільно значимі події культурного, спортивного, релігійного чи іншого характеру, обмеженого терміну проведення, що відбуваються регулярно у визначений час і відповідному місці або кількох місцях у межах однієї чи двох країн, обов'язково залучаючи у свою діяльність учасників із інших країн, приваблюють значне медіа-покриття та мають значні соціально-економічні ефекти для приймаючого міста, регіону чи країни. Наявність специфічних ресурсів, використання яких за відповідних обставин забезпечує додатковий ефект, створює конкурентні переваги для тієї чи іншої країни, що не є постійними, а змінюються залежно від особливостей економік, галузей, сегментів ринку, що обслуговуються. У зв'язку із цим країни базують свою політику на обмежених ресурсах у середовищі, яке постійно змінюється.

Формування основних елементів ринкової економіки і поглиблення процесу глобалізації об'єктивно супроводжується створенням і розвитком конкурентного середовища в усіх галузях та секторах економіки. Збільшення обсягів міжнародних туристичних потоків у світі та Європі, інтенсифікація розвитку та забезпечення максимальної ефективності туристичної діяльності актуалізують дослідження проблем зміцнення конкурентоспроможності туристичної сфери України, окремих туристичних підприємств чи видів послуг на міжнародному, національному, регіональному та транскордонному туристичних ринках, у тому числі через механізми розвитку індустрії масових заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує низка наукових праць, в яких аналізуються економічні ефекти від проведення спортивних мега-заходів. Окремі науковці підкреслюють наявність значних прибутків від підготовки і проведення масових спортивних заходів. Так, наприклад, Б. Хамфрейс та Ш. Пламмер оцінюють короткостроковий економічний ефект від проведення літніх Олімпійських ігор в Атланті у 1996 р. у розмірі 5,1 млрд. дол. США [1]. Подібну прогнозу оцінку економічним наслідкам проведення літніх Олімпійських ігор

2012 р. дали С. Фуллер та Р. Клінч [2]. Разом з тим деякі науковці скептично відносяться до можливості отримання надприбутків країною, що організовує масштабний міжнародний захід спортивного чи культурного характеру, як, наприклад, Р. Бааде та В. Матесон [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наявність специфічних ресурсів, використання яких під час мега-заходів за відповідних обставин забезпечує додатковий ефект, створює конкурентні переваги для тієї чи іншої країни, що не є постійними, а змінюються залежно від особливостей економік, галузей, сегментів ринку, що обслуговуються. У зв'язку із цим країни базують свою політику на обмежених ресурсах у середовищі, яке постійно змінюється. Це обумовлює потребу в науковому осмисленні існуючих взаємозв'язків між підготовкою та проведенням масових заходів і конкурентоспроможністю країни.

Мета статті полягає у розвитку теоретичних основ до обґрунтування стратегічних пріоритетів і сукупності заходів зміцнення конкурентних позицій економіки на основі використання індустрії масових заходів.

Досягнення означеної мети передбачало постановку та вирішення таких завдань: узагальнити теоретичні підходи до оцінювання соціально-економічних ефектів міжнародних масових заходів, щоб визначити найоптимальніший з них для використання в управлінні національними економіками; окреслити соціально-економічні ефекти, які виникають у результаті проведення міжнародних масових заходів, з метою здійснення їх систематизації; навести приклади конкурентних переваг країн у проведенні міжнародних масових заходів для виявлення їх можливого впливу з позицій розвитку процесів глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність поняття «конкуренція» (лат. *conspicentia* – змагання, суперництво) трактується як економічне суперництво і боротьбу між приватними й колективними товаровиробниками та продавцями товарів (послуг) за найвигідніші умови їх виробництва і збуту, за привласнення найбільших прибутків, у процесі яких стихійно регулюються пропорції суспільного виробництва [4, с. 227]. Економічна наука включає три концептуальних підходи до розуміння конкуренції залежно від природи взаємодії ринку та фірми: поведінковий, структурний та функціональний (табл. 1).

Згідно з трактуванням А. Юданова, під ринковою конкуренцією слід розуміти боротьбу за обмежений обсяг платоспроможного попиту покупців, що ведеться фірмами на доступних їм сегментах ринку [7, с. 43]. І. Спиридонов визначає конкуренцію як економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між функціонуючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різних потреб покупців і одержання найбільшого прибутку [8, с. 15]. Н. Тарнавська розглядає конкуренцію

Існуючі підходи до розуміння концепції конкуренції

Підхід	Суть підходу	Науковці та дослідники
1. Поведінковий	Виявлення особливостей стратегії поведінки суб'єктів господарювання у боротьбі за платоспроможний попит; мотивація суб'єктів господарювання щодо забезпечення конкурентоспроможності на ринку полягає у оволодінні ресурсами споживача через максимальне задоволення їх потреб; нехтування фактом, що конкурентна боротьба ведеться не лише за платоспроможний попит, але й за монополізацію ринків збуту, джерел сировини, результатів науково-технічного прогресу, кваліфікованої робочої сили тощо	А. Сміт, М. Портер, А. Радігіна
2. Структурний	Ринковий механізм знеособлений, не залежить від дій окремих осіб та суб'єктів господарювання. Важливим є лише структура ринку та умови функціонування на ньому; конкуренція розглядається як механізм регулювання пропорцій суспільного виробництва, в результаті дії якої відбувається міжгалузева міграція факторів виробництва; конкурентний ринок характеризується наявністю значної кількості продавців однорідної продукції, в межах якого частка обсягу продажу окремого підприємства настільки мала, що не може істотно вплинути на ціну продукції	Ф. Еджоурт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін
3. Функціональний	Конкуренція розглядається як чинник економічного зростання внаслідок орієнтації суб'єктів господарювання на впровадження інноваційної стратегії розвитку; для досягнення конкуренції на ринку суб'єктам господарювання необхідно постійно знижувати витрати на виробництво існуючої продукції та пропонувати споживачам на ринку нову продукцію для задоволення зростаючих потреб	Й. Шумпетер, Ф. фон Хаєк

Складено за: [5, с. 26–37; 6, с. 9–19]

з позицій сприйняття суб'єкта господарювання як економічної системи, що прагне утриматися на ринку і успішно функціонувати як єдине ціле, протидіючи небажаним зовнішнім впливам і реалізуючи при цьому свої економічні інтереси. Співпраця з іншими суб'єктами господарювання з метою покращення власної конкурентної позиції трактується як варіант суперництва [6, с. 19].

Наведені підходи до визначення сутності конкуренції більшою мірою базуються на дефініціях суперництва та боротьби. Водночас сучасні дослідники все частіше керуються не визначенням конкуренції як винятково процесу боротьби та суперництва, а як процесу економічної взаємодії суб'єктів господарювання в певних умовах та ситуаціях за різними сценаріями (кооперування, конкурування, співробітництва, змагання, суперництва, конфлікту та співіснування). З таким підходом погоджуємося і ми, зокрема, для туристичної сфери, індустрії масових заходів конкуренція не виключає можливостей кооперування та співробітництва на різних рівнях управління та етапах процесу створення продуктів, їх маркетингу і реалізації.

Індустрія масових заходів є модифікацією індустрії фестивального туризму, спортивного туризму, подієвого туризму, оскільки може будуватися на основі підготовки і проведення культурного, спортивного, релігійного чи іншого заходу, що залучає значну кількість учасників та туристів. Прикладом масового спортивного заходу є проведення міжнародного чемпіонату (світовий чемпіонат з футболу, європейський чемпіонат з футболу), масового культурного заходу – організація пісенних конкурсів («Свробачення», «Нова хвиля»), релігійного – візит Папи Римського до іншої країни для зустрічі з віруючими. У світі найбільшого поширення набули саме масові культурні та спортивні заходи.

Масові заходи (культурні, спортивні тощо) виконують значущі функції в суспільстві. Отже, можна виділити чотири основні функції, які виконують масові культурно-видовищні заходи: соціальна, економічна, політична і культурна. Соціальна функція полягає в зближенні людей, де яскраво виражаються комунікації та спілкування. Культурна функція при проведенні масових заходів відповідає за просвітництво суспільства, його духовний розвиток, задовольняє потреби в зміні вражень, місця перебування. Політична функція масових заходів дозволяє об'єднувати людей під одним гаслом, вирішувати насущні проблеми в галузі політики. Прикладами такої функції можуть служити заходи, спрямовані на боротьбу з курінням тютюну, вживанням наркотиків, протидію націоналізму і так далі. Виконуючи політичну функцію, масові культурно-видовищні функції можуть нести і зворотний, негативний ефект для суспільства і людини, тому дана функція повинна строго контролюватися владою.

Економічна функція включає в себе надання економічних благ і послуг відповідно до вимог туриста, забезпечує дохід для окремих компаній і для всієї держави. Розвиток туризму з економічної точки зору сприяє розвитку транспортної інфраструктури, будівництву автомобільних і залізних доріг, портів, готелів. В результаті розвитку масових культурно-видовищних заходів зростає і кількість зайнятих у сфері туризму, з'являються робочі місця, посилюється конкурентоспроможність регіонів і держави. Саме ця функція та її прояви будуть більш детально розглянуті у подальших розділах роботи.

Вивчення різних підходів вітчизняних та зарубіжних науковців до дослідження суті індустрії туризму дозволило нам глибше поглянути на проблематику поняття і сформувати власне бачення структури індустрії масових заходів. Схема-

тичне зображення узагальненої структури індустрії масових заходів наведено на рис. 1.

Як видно зі схематичного зображення на рис. 1, індустрія туризму абсорбує в себе здобутки інших індустрій. Інтегральна взаємодія індустрії туризму із соціальними та виробничими сферами робить туризм каталізатором суспільно-економічних процесів.

Теорія конкурентних переваг, відповідно до якої конкурентні переваги забезпечуються чотирма основними детермінантами: рушійними силами, умовами попиту, супутніми та допоміжними галузями, а також структурою, стратегією і суперництвом, що утворюють так званий ромб, або «діамант» Майкла Портера, дає можливість оцінити конкурентні переваги кожної з країн у проведенні міжнародних мега-заходів. У контексті організації й проведення міжнародних мега-заходів вважаємо за доцільне дещо модифікувати «діамант» Майкла Портера, включивши у нього п'яту детермінанту неекономічних переваг (рис. 2). Адже переваги можуть мати не лише соціально-економічний характер (наявність спортивної, культурної і

загальної інфраструктури, захист навколишнього середовища, забезпечення безпеки, застосування міжнародного досвіду), а й неекономічний (політичні настрої, лобювання, відновлення значущості культури, спорту, асоціація мега-заходу з національною ідентичністю).

Механізми впливу економічного потенціалу, нагромадженого під час підготовки масових заходів (культурних, спортивних), на конкурентоспроможність країни можна умовно поділити на три групи: використання туристичного потенціалу (готельної мережі, центрів туристичної інформації); використання потенціалу спеціалізованих об'єктів (стадіонів, виставкових і концертних залів); використання об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури (аеропортів, залізничних вокзалів, залізничного сполучення, автодоріг) (рис. 3).

Ефективна державна політика розвитку індустрії масових заходів стимулюватиме додатковий попит на товари і послуги, зумовить розвиток й інших видів економічної діяльності та принесе користь всім економічним агентам, зокрема: організатори, туристичні агентства та туроператори регіону отримують

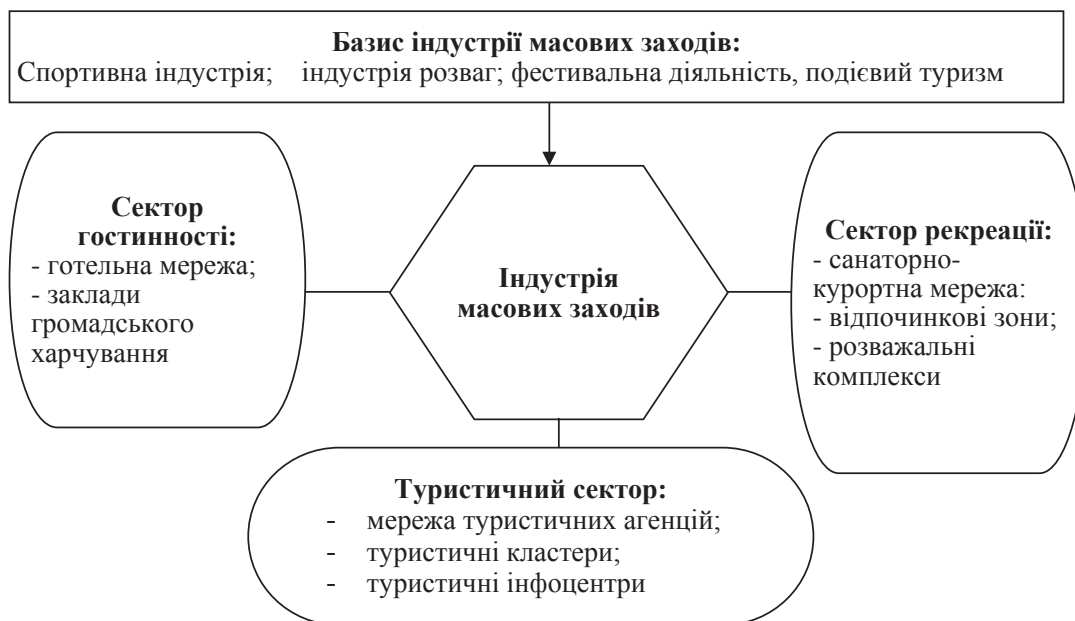


Рис. 1. Компонентна структура індустрії масових заходів

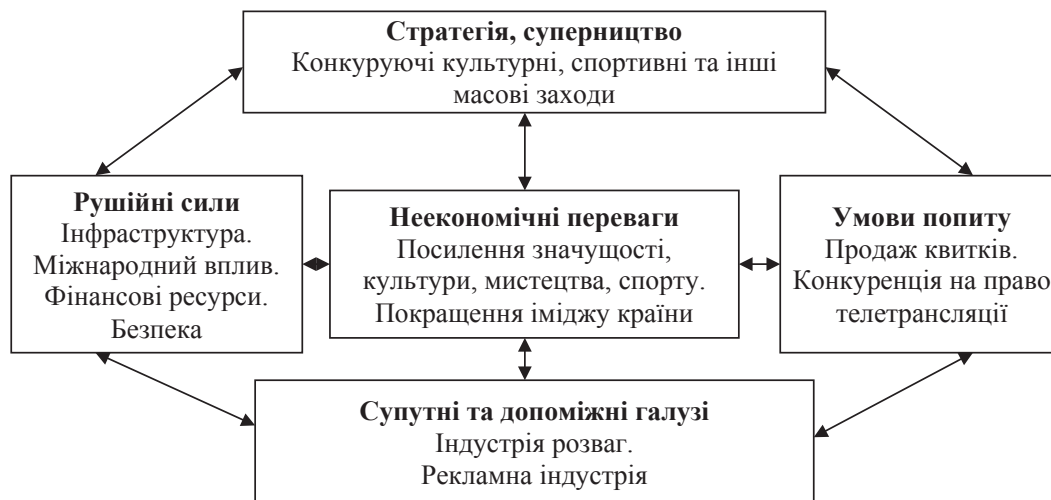


Рис. 2. «Діамант» Майкла Портера для країн проведення міжнародних масових заходів



Рис. 3. Механізми впливу економічного потенціалу, нагромадженого під час підготовки масових заходів, на конкурентоспроможність країни

прибутки, стабільність функціонування, довготривалі відносини з іншими суб'єктами господарювання; працівники туристичних агентств та туроператорів регіону забезпечать платоспроможний попит; населення регіону отримує робочі місця та заробіток у різних видах економічної діяльності, пов'язаної із обслуговуванням та задоволенням потреб туристів; підприємства готельного і ресторанного господарства, заклади відпочинку і дозвілля, транспорт і зв'язок як елементи туристичної інфраструктури отримують прибутки; споживачі (туристи) здобудуть бажаний подієвий туристичний продукт відповідно до їхніх потреб.

Висновки. Оцінка соціально-економічних ефектів на етапі підготовки до масового заходу (культурного, спортивного) дозволяє зробити висновок про те, що міжнародні масові заходи прискорюють перетворення у сфері обслуговування населення і бізнесу, стійкий розвиток. Варто відзначити, що необхідна інфраструктура доводить свою максимальну ефективність лише у тому разі, коли її створення є частиною довгострокового плану розвитку регіону, країни. Міжнародні масові заходи, підготовка до яких проводиться відповідно до раніше прийнятих планів місцевого, регіонального і загальнонаціонального розвитку, здатні прискорити будівництво інфраструктури, а також підвищити якість життя місцевого населення, поліпшити конкурентоспроможність країни на світовій арені і в довгостроковій перспективі забезпечити їй економічну вигоду.

Незважаючи на низку потенційних позитивних ефектів від проведення масових заходів, необхідним здійснення подальших теоретико-прикладних досліджень з аналізу негативних

ефектів, зумовлених упущеннями та недоліками у підготовці заходів такого типу, пов'язаних із значними витратами на їх проведення та невикористанням у майбутньому споруджених інфраструктурних об'єктів (явищем, яке у міжнародній практиці отримало назву «ефекту білих слонів»).

Література:

1. Humphreys J. M., Plummer M. K. The Economic Impact of Hosting the 1996 Summer Olympics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.selig.uga.edu/forecast/olympics/OLYMTEXT.HTM>.
2. Fuller S. S., Clinch R. The Economic and Fiscal Impacts of Hosting the 2012 Olympic Games on the Washington-Baltimore Metropolitan Area [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubalt.edu/jfi/jfi/reports/Olympics2012.PDF>.
3. Baade R. A., Matheson V. A. The Quest for the Cup: Assessing the Economic Impact of the World Cup / Regional Studies. – Vol. 38(4). – 2005. – P. 343–354.
4. Загородній А.Г., Вознюк Т.С., Смовженко Т.С. Фінансовий словник / [А.Г. Загородній, Т.С. Вознюк, Т.С. Смовженко] ; 4-те вид., випр. та доп. – К. :
5. Знання, КОО; Л. : Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.
6. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. Б.С. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2005. – 582 с.
7. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика : [монографія] / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.
8. Юданов А.Ю. Конкуренція: теорія і практика : [учеб. пособ.] / А.Ю. Юданов. – М. : ТАНДЕМ, 1996. – 272 с.
9. Спиридонов А.И. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России : [учеб. пособ.] / А.И. Спиридонов. – М., 1997. – 170 с.

Мылян Р.Ю. Взаимосвязь между развитием индустрии массовых мероприятий и усилением конкурентоспособности страны

Аннотация. В статье обозначены теоретические подходы к оценке взаимосвязи между развитием индустрии массовых мероприятий и усилением конкурентоспособности страны; обобщены социально-экономические эффекты, которые возникают в результате проведения международных массовых мероприятий; приведены примеры конкурентных преимуществ стран в проведении международных массовых мероприятий.

Ключевые слова: международное массовое событие, конкурентоспособность, экономический механизм, теоретический подход, социально-экономический эффект.

Mylyan R.U. Relationship between development of mega-events industry and country competitiveness

Summary. The article outlines the theoretical approaches to the evaluation of relationship between development of mega-events industry and country competitiveness. The paper includes the overview of socio-economic effects arising after hosting international events on national and regional levels. Examples of competitive advantages within international events are shown.

Keywords: international mega-event, competitiveness, economic mechanism, theoretical approach, socio-economic impact.

*Руда І.І.,**аспірант кафедри економіки підприємств,**Львівський національний університет імені Івана Франка,**викладач кафедри економіки та економічної безпеки,**Львівський державний університет внутрішніх справ МВС України*

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ РИТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто інтереси учасників сфери ритуальних послуг. Обґрунтовано використання програмно-цільового методу для трансформації цього ринку соціально значущих послуг. Запропоновано перелік дій та механізмів державного регулювання ринку ритуальних послуг у вигляді сорегулювання.

Ключові слова: ритуальні послуги, поховання, спеціалізовані служби, сорегулювання, державне регулювання, програмно-цільовий метод.

Постановка проблеми. Одним із ключових факторів, що впливають на конкурентне середовище сфери ритуальних послуг, є система регулювання діяльності підприємств цієї сфери. Відповідна система включає в себе процес вироблення регулюючих норм і правил та контроль над їх дотриманням. У такому випадку важливу роль відіграє чітке розмежування об'єктів регулювання та компетенцій на кожному рівні, узгодженість цілей і завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регулюванням діяльності соціально значущих сфер послуг займалися О.А. Ларіонов [1] та Б.М. Данилишин [2], а розвиток та діяльність підприємств ритуально-похоронної діяльності досліджували Є.Д. Черинко [3], І.С. Максимов [4], П.Є. Уланов [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно до загальної характеристики системи регулювання як чинника розвитку сфери ритуальних послуг в Україні, можна говорити про незадовільний її стан. На державному рівні відсутній спеціалізований орган, відповідальний за регулювання сфери ритуальних послуг. Відповідно до цього, немає єдиної державної політики в напрямку розвитку даної сфери соціального спрямування. Це призводить до різного трактування норм і різних моделей організації похоронної справи в муніципальних утвореннях, зокрема, в організації надання послуг, що гарантуються державою.

Мета статті полягає у побудові загальної концепції системи ефективного державного регулювання щодо вирішення проблем і подолання провалів ринку ритуальних послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відсутність чіткої державної політики та програми розвитку сфери ритуальних послуг призводить до того, що основний документ – Закон України № 1102-IV від 10.07.2003 р. «Про поховання та похоронну справу» (зі змінами № 1194-VII від 09.04.2014 р.), яким керуються органи місцевого самоврядування в частині розвитку сфери ритуальних послуг, допускає різні трактування. В цьому законі робиться наголос на спеціалізовані служби з питань похоронної діяльності, що створюються органами місцевого самоврядування. Як наслідок, регулювання сфери ритуальних послуг в основному орієнтоване на розвиток спеціалізованих служб, а не ринкового конкурентного середовища.

Зважаючи на погіршення ситуації на ринку ритуальних послуг, де останнім часом загострилась проблема нездорової конкуренції та зловживання своїми повноваженнями посадових осіб ритуальних служб, назріла потреба внесення змін до деяких законів України. Це знайшло своє відображення у відповідному дорученні Прем'єр-міністра України від 04.03.2013 р. № 8704/1/1-13 до доповідної записки голови Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України від 27.02.2013 р. № 51, згідно з яким Мінрегіону України, Мін'юсту України, МВС України та МОЗ України разом з Радою підприємців при Кабінеті Міністрів України було доручено підготувати та подати Уряду пропозиції щодо внесення відповідних змін до законодавства.

Задля вирішення цих та інших проблем у сфері поховання Мінрегіоном України було розроблено Законопроект № 2755-17 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо постачання товарів та послуг у сфері поховання». Реалізація цього Закону мала сприяти удосконаленню вимог до оподаткування операцій з постачання ритуальних послуг товарів суб'єктами господарювання різних форм власності у сфері поховання шляхом викладення в іншій редакції абзацу першого підпункту 197.1.10 пункту 197.1 статті 197 Податкового кодексу України. Відповідно, був визначений перелік послуг та товарів, операції з яких звільняються від оподаткування, які постачаються суб'єктами господарювання у сфері поховання.

Таким чином, наразі можна говорити про спроби подолати проблеми у сфері поховання, відповідно до яких сформульовано стратегічні цілі та завдання держави щодо регулювання її розвитку, що передбачають консолідацію зусиль усіх сторін соціального діалогу, спрямовані на підвищення рівня економічної конкуренції в Україні.

Але це є тільки один з останніх спроб державного регулювання сфери ритуальних послуг в Україні. Проте відповідні заходи не належним чином стимулюють розвиток цієї сфери соціального спрямування. Тому, виходячи з сказаного, систему державного регулювання сфери ритуальних послуг доцільно будувати на базі двох основних блоків:

- 1) визначення та дотримання соціальних, економічних та інших інтересів всіх учасників даного ринку;
- 2) постійне вдосконалення системи діяльності сфери ритуальних послуг.

Інтереси основних учасників сфери ритуальних послуг представлено в таблиці 1.

Для досягнення другої основної мети органами управління повинен виконуватися ряд завдань, пов'язаних з удосконаленням сфери ритуальних послуг (табл. 2).

Розглянуті в таблицях 1 та 2 завдання та інтереси утворюють методику дослідження та стимулювання регіонального розвитку сфери ритуальних послуг. Поєднання цієї методики з реалізацією напрямків загальної державної політики у сфері

ритуальних послуг кожного регіону буде ефективним засобом досягнення головної цілі – ефективної організації діяльності сфери ритуальних послуг в Україні та захист інтересів всіх її учасників.

Надзвичайна багатогранність сфери ритуальних послуг і широкий спектр існуючих сьогодні в даній галузі проблем обумовлюють доцільність комплексного систематизованого підходу до вирішення питань її розвитку. Такий підхід пропонуємо реалізувати шляхом формування та застосування програмно-цільового методу, що дозволяє з максимальною повнотою охопити трансформаційні процеси даної галузі, узгодити діяльність і відповідальність виконавців та замовників, оцінити ефективність передбачуваних результатів.

Враховуючи існуючий досвід розроблення та реалізації відповідних програм зарубіжними країнами, пропонуємо сформувати загальну структуру комплексної програми розвитку цієї сфери й для України, що складається з сукупності інформаційно-аналітичних блоків.

1. Аналітичний блок – дозволяє здійснити поточний аналіз стану галузі, що включає в себе аналіз ряду напрямків:

- соціально-демографічної ситуації в регіоні;
- підприємств і об'єктів ритуальних служб, до яких відносять: спеціалізовані міські служби з питань похоронної діяльності, виробники похоронного приладдя та надмогильних споруд, державні (муниципальні), змішані та комерційні структури, кладовища, крематорії, мурги тощо;

Таблиця 1

Інтереси учасників сфери ритуальних послуг

Учасники	Інтереси
Регіональна влада	Сталий розвиток ритуальної справи в регіоні з урахуванням містобудівних, екологічних, соціально-демографічних, економічних, технологічних, правових та інших факторів на основі певної регіональної політики в даній галузі; забезпечення виконання гарантій громадян з поховання; дотримання інтересів учасників сфери ритуальних послуг; володіння достовірною інформацією про розвиток сфери ритуальних послуг; контроль; створення широкої науково-практичної бази для розвитку сфери ритуальних послуг
Населення	Забезпечення виконання гарантій з поховання; доступність і висока якість обслуговування; повне задоволення потреб, пов'язаних з похованням; інформованість; збереження пам'яті
Підприємства	Удосконалення господарської діяльності; впровадження прогресивних видів і форм обслуговування; державна підтримка; визначення особливого статусу підприємств сфери ритуальних послуг; висока ділова культура та формування кодексу працівників похоронної справи; максимальне згладжування негативних психоемоційних ефектів
Громадські організації	Всебічний та реальний вплив на розвиток сфери ритуальних послуг; захист інтересу своїх учасників; розвиток науково-практичної бази; комерційна діяльність у встановлених рамках
Конфесії	Підтримання і зміцнення віри; суворе дотримання всіх канонів і традицій, в тому числі і в похоронній справі; розвиток культових об'єктів; відродження і зміцнення культури поховання та культури збереження пам'яті

Сформовано на основі [5]

Таблиця 2

Завдання регіональних органів управління, які необхідно здійснювати в рамках вдосконалення сфери ритуальних послуг

Завдання	Удосконалення сфери ритуальних послуг
Фіксація проблем у сфері	Недостатнє регулювання сфери ритуальних послуг; низька якість обслуговування; недотримання екологічних, санітарних, етико-моральних, технологічних та інших норм; неефективне ведення цвинтарного господарювання; конфліктні ситуації на ринку ритуальних послуг; правові порушення і т. д.
Збір інформації	Моніторинг; статистичний облік; анкетування; звітність підприємств; дані податкових органів
Аналіз ситуації, що склалася з різних напрямків	Техніко-економічні показники підприємств ритуальної служби; нормативно-правова база; соціально-демографічна характеристика регіону; рівень потреб і пропозицій; тенденції, вітчизняний і зарубіжний досвід; якість обслуговування і т. д.
Визначення основних напрямків вдосконалення	Розвиток і вдосконалення видів і форм обслуговування; вдосконалення господарської діяльності підприємств; вдосконалення нормативно-правової бази; розвиток інформаційної системи; підготовка, перепідготовка та атестація кадрів організацій ритуальної діяльності; розвиток науково-практичної бази
Розробка конкретних заходів	Перелік заходів, спрямованих на вдосконалення сфери ритуальних послуг за різними напрямками
Визначення форм реалізації поставлених завдань	Виконання ряду пріоритетних рішень, спрямованих на вдосконалення сфери; визначення проблем сфери ритуальних послуг; розробка державної та регіональної програми розвитку сфери ритуальних послуг з метою вироблення скоординованого системного підходу до вирішення поставлених завдань
Розрахунок ефективності	Розрахунок ефективності від реалізації управлінських рішень
Визначення термінів і відповідальності	Визначення термінів реалізації рішень і розподіл відповідальності виконавців

Сформовано на основі [4; 5]

- системи координації, регулювання та контролю діяльності у сфері ритуальних послуг;

- сукупного споживання ритуальних послуг;

- існуючої нормативно-правової бази;

- зовнішніх факторів, що впливають на розвиток сфери ритуальних послуг.

2. Нормативно-правовий блок – передбачає визначення необхідного переліку нормативно-правових документів та розробку додаткового пакету документів, необхідних для покращення роботи сфери ритуальних послуг та підвищення якості обслуговування.

3. Методичний блок (блок прогнозування), що передбачає розробку методик прогнозування соціально-демографічних змін, змін споживчих потреб у послугах, площях під місця поховання і т. д. та вироблення механізму адаптації та вдосконалення системи бізнес-планування підприємств ритуальних служб до змін на ринку ритуальних послуг.

4. Проектний блок – включає заходи щодо вирішення конкретних проблем, спрямованих на вдосконалення сфери ритуальних послуг.

5. Організаційний блок – передбачає визначення механізму розробки та реалізації програми розвитку сфери ритуальних послуг, а також розподіл відповідальності, контроль, координація діяльності виконавців.

6. Фінансовий блок – дозволяє визначити обсяги і джерела фінансування, шляхи залучення коштів, розрахунок ефективності реалізації програми.

Застосування програмно-цільового методу в процесі здійснення розвитку сфери ритуальних послуг схематично можна зобразити за допомогою рис. 1.



Рис. 1. Застосування програмно-цільовий методу в процесі здійснення розвитку сфери ритуальних послуг

На основі запропонованого програмно-цільового методу розвитку сфери ритуальних послуг пропонуємо сформувати концепцію державного регулювання трансформацією локального ринку ритуальних послуг, яка включатиме необхідні заходи щодо її реалізації.

1. Система регулювання, заснована на принципах сорегулювання (co-regulation), відображається через приватно-державне партнерство, що ґрунтується на забезпеченій нормами права системі взамовигідних відносин органів влади і бізнесу [2].

Для реалізації на практиці системи сорегулювання ринку ритуальних послуг необхідний ряд змін у законодавстві. У першу чергу необхідно створити експертні ради на рівні загальнодержавних та муніципальних утворень та передбачити це в Законі України № 1102-IV від 10.07.2003 р. «Про поховання та похоронну справу», наділивши їх повноваженнями [4]:

- розробка, розгляд і підготовка висновків щодо проектів нормативних документів, що визначають діяльність організацій сфери ритуальних послуг;

- вироблення критеріїв оцінки діяльності організацій сфери ритуальних послуг та організація професійного навчання та атестації працівників організацій сфери ритуальних послуг;

- оцінка діяльності спеціалізованих служб з питань ритуального обслуговування, рекомендації для органів місцевого самоврядування про присвоєння або позбавлення статусу спеціалізованої служби;

- розроблення механізмів виявлення та покарання організацій сфери ритуальних послуг за порушення правил діяльності.

2. Зв'язки, відносини і характеристики об'єктів регулювання, що передбачають ряд напрямків.

2.1. Відсутність виняткових прав на надання послуг з поховання.

Відсутність виняткових прав будь-якого суб'єкта на надання даного виду послуг сприяє розвитку конкуренції у всій галузі. Створюється можливість приватним комерційним організаціям надавати весь спектр ритуальних послуг самостійно. В такому випадку відпадає необхідність укладення трудовітких та часозатратних агентських договорів між споживачами та організаціями, які не є спеціалізованими ритуальними службами.

Для практичної реалізації даної можливості необхідно видати або змінити законодавчі та нормативні акти як державного, так і місцевого характеру, які роз'яснюють порядок надання населенню послуг з поховання.

2.2. Кладовища, що знаходяться у віданні спеціалізованих служб у формі муніципальних установ.

Необхідно створити спеціалізовані служби у формі муніципальних установ або ж реорганізувати існуючі спеціалізовані служби, що функціонують у формі унітарних підприємств, передавши їм у відання кладовища муніципальних утворень. Це дозволить забезпечити ефективне управління кладовищами, не ставлячи в пріоритетність яесь комерційне підприємство. Основною функцією буде розподіл ділянок для проведення поховань та контроль над діяльністю організацій на території кладовищ.

2.3. Забезпечення благоустрою кладовищ шляхом проведення муніципальних конкурсів на даний вид робіт.

Благоустрій муніципальних кладовищ є завданнями органів місцевого самоврядування відповідно до Наказу Державного комітету України з питань житво-комунального господарства № 193 від 19.11.2003 р. «Порядок утримання кладовищ та інших місць поховань» з доповненнями № 328 від 03.07.2012 р. «Про внесення змін до Порядку утримання кладовищ та інших місць поховань». З метою забезпечення ефективного благоустрою пропонуємо проводити відкриті конкурси на виконання даного виду робіт. Це дозволить залучити додаткове фінансування у розвиток відповідного виду ритуальних послуг як поховання та догляд за могилами.

2.4. Забезпечення надання населенню якісних послуг з гарантованого переліку [6] шляхом організації спеціалізованих служб у формі відкритих акціонерних товариств або товариств з обмеженою відповідальністю. Дана ініціатива надає можливість залучення приватного капіталу, необхідного для розвитку даних підприємств.

В таких випадках необхідно забезпечити муніципальну частку в статутному капіталі, що відповідатиме принципу здійснення сорегулювання цих підприємств. Це необхідно для можливості прийняття місцевими адміністраціями рішень з ключових питань діяльності даних організацій, з метою належного виконання зобов'язань по державних гарантіях з поховання.

2.5. Наявність єдиної диспетчерської служби ритуальних послуг, яка взаємодіє зі службами «102» і «103».

Єдина диспетчерська служба є способом боротьби з недобросовісною конкуренцією та розвитком корупції у сфері ритуальних послуг. При взаємодії диспетчерської служби зі службами «102» і «103» можлива організація прямого інформування населення про порядок та процедуру оформлення необхідних документів при організації похорону. Дана служба також може інформувати про найближчі до клієнта організації, що надають ритуальні послуги населенню. Діяльність диспетчерської служби повинна контролюватися з боку органу сорегулювання, що дозволить виключити випадки продажу інформації про факти смерті, або ж поширення інформації співробітниками служб «102» і «103» минаючи диспетчерську службу.

Для створення єдиної диспетчерської служби ритуальних послуг необхідна ініціатива органів місцевого самоврядування. Для практичної реалізації взаємодії даної служби зі службами «102» і «103» необхідна зміна законодавства в частині доповнення Закону України № 1102-IV від 10.07.2003 р. «Про поховання та похоронну справу», Закону України № 565-XII від 20.12.1990 р. «Про міліцію» (зі змінами № 324-VIII від 09.04.2015 р.) та Закону України № 2801-XII від 19.11.1992 р. «Основи законодавства України про охорону здоров'я» (зі змінами № 326-VIII від 09.04.2015 р.) статтями про створення диспетчерської служби. В цих статтях слід викласти права диспетчерської служби і її повноваження, способи створення, а також умови отримання даною службою персональних даних про родичів чи інших осіб, що взяли на себе зобов'язання з організації поховання.

2.6. Забезпечення транспортування тіл померлих (загиблих) незатребуваних і невпізнаних громадян в морги шляхом проведення муніципальних конкурсів на дані послуги.

Забезпечення надання даного виду послуги на даний момент здійснюється згідно Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 6 від 17.01.95 р. «Про розвиток та вдосконалення судово-медичної служби України». Згідно Наказу, відповідальність за доставку тіла померлого, його одягу та інших предметів, що безпосередньо мають відношення до тіла, у морг покладається на особу, яка призначила експертизу, і здійснюється бригадами, склад яких відповідно до місцевих умов комплектуються з працівників органів Міністерства внутрішніх справ або з працівників інших служб, що спеціалізуються на цьому.

Ми ж пропонуємо, щоб в частині зміни цього Наказу дозволити забезпечення надання даного виду ритуальних послуг також входило в обов'язки органів місцевого самоврядування. Воно могло б здійснюватись шляхом проведення муніципального конкурсу на надання цього виду послуг.

3. Система комунікацій між локальним ринком ритуальних послуг і зовнішнім середовищем.

3.1. Система інформування споживачів призначена для боротьби з недобросовісною конкуренцією та тіншовим ринком, з одного боку, і для створення зворотного зв'язку між споживачем та суб'єктами сфери ритуальних послуг – з іншого. Пряме інформування споживачів здійснюється безпосередньо за допомогою єдиної диспетчерської служби ритуальних послуг, а також шляхом періодичної публікації в засобах масової інформації. Це дозволить споживачам краще орієнтуватися в конкурентоздатності галузі.

3.2. Для організації зворотного зв'язку в рамках сорегулювання ринку ритуальних послуг необхідно, щоб експертні ради з питань похоронної справи входили як представники відділів місцевих адміністрацій, так і представники організацій, що безпосередньо надають ритуальні послуги населенню. Присутність представників комерційних організацій виключає можливість корупційної поведінки контролюючого органу, а присутність представників місцевих адміністрацій дозволяє уникнути картельної змови учасників при здійсненні контролю. Відповідні вимоги до складу експертних рад повинні мати відображення у законодавстві України про поховання.

3.3. Система відносин із зовнішніми організаціями (професійними організаціями, органами влади, вищими навчальними закладами).

З огляду на те, що розроблення норм і правил діяльності організації сфери ритуальних послуг вимагають навичок фахівців різного профілю, підготовка відповідних норм і правил органами сорегулювання повинна відбуватися у співпраці з професійними організаціями та вишами.

Цю взаємодію можливо реалізувати шляхом участі представників професійних організацій і вишів у діяльності органів сорегулювання на місцях. Розроблені професійними організаціями та вишами норми і правила діяльності ритуальних організацій можуть коригуватися і затверджуватися експертними радами з питань похоронної справи в муніципальних утвореннях. В свою чергу, експертні ради розробляють нормативні акти, що можуть бути направлені на розгляд у професійні організації. Співпраця з вишами може будуватися на складанні навчальних програм підготовки та перекваліфікації кадрів організації сфери ритуальних послуг.

Висновки. Забезпечення балансу інтересів у сфері ритуальних послуг носить складний характер і є основною функцією системи регулювання. Він, з одного боку, має забезпечити однакові можливості для діяльності організацій різних організаційно-економічних форм, а з іншого – забезпечити виконання державних гарантій щодо надання ритуальних послуг на безоплатній основі. Таким чином, в системі регулювання сфери ритуальних послуг стикаються інтереси комерційних організацій, органів місцевого самоврядування, муніципальних та державних підприємств, а також населення країни.

Література:

1. Ларионов О.А. Регулирование деятельности социально значимой сферы услуг (вопросы качества обслуживания): Научно-аналитический обзор / О.А. Ларионов ; под ред. Л.А. Михайловой. – М. : Экономическое образование, 2013. – 224 с.
2. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / За заг. ред. Б.М. Данилишина ; 2-ге вид., доп. і перероб. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 620 с.
3. Черинко Е.Д. Стандартизация в деятельности ритуально-похоронного предприятия / [Е.Д. Черинко, Л.А. Кулагина, О.А. Ларионов]. – М. : КНОРУС, 2010. – С. 16–27.

4. Максимов И.С. Трансформация локального рынка ритуальных услуг в муниципальных образованиях: дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.05 / И.С. Максимов ; ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых». – Владимир, 2012. – 173 с.
5. Уланов П.Е. Организационно-экономические аспекты государственного управления сферой похоронных услуг: дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.05 / П.Е. Уланов ; Московский государственный университет сервиса. – Москва, 2000. – 151 с.
6. Необхідний мінімальний перелік окремих видів ритуальних послуг : Наказ Державного комітету України з питань житво-комунального господарства № 193 від 19.11.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1111-04>.

Руда И.И. Концепция развития системы государственного регулирования сферы ритуальных услуг в Украине

Аннотация. В статье рассмотрены интересы участников сферы ритуальных услуг. Обосновано использование программно-целевого метода для трансформации этого рынка социально значимых услуг. Предложен перечень действий и механизмов государственного регулирования рынка ритуальных услуг в виде сорегулирования.

Ключевые слова: ритуальные услуги, похороны, специализированные службы, сорегулирование, государственное регулирование, программно-целевой метод.

Ruda I.I. Conception of development system of government control of funeral service in Ukraine

Summary. Interests of participants of ritual service business are considered in the article. The use of programmatic-having a special purpose method is reasonable for transformation of this market of socially meaningful services. The list of actions and mechanisms of government control of market of ritual services is offered as coregulation.

Keywords: ritual services, burial places, specialized services, coregulation, government control, programmatic-having a special purpose method.

*Самойлик Ю.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки підприємства,
Полтавська державна аграрна академія*

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ СКОТАРСТВА В АГРОФОРМУВАННЯХ

Анотація. У статті запропоновано підхід до трактування категорії «логістична система в скотарстві» як бінарної схеми просування елементів матеріальних та інформаційних потоків в інтегральному взаємозв'язку паралельних виробничих процесів молочного та м'ясного напрямків. Набули подальшого розвитку підходи щодо класифікації логістичних систем у скотарстві шляхом виділення загальних та специфічних критеріїв класифікації. Побудовано модель механізму формування і розвитку логістичних систем скотарства в агроформуваннях.

Ключові слова: логістика, логістична система скотарства, агроформування, види логістики, класифікація видів логістики, механізм.

Постановка проблеми. Функціонування та розвиток підприємств у сучасних ринкових умовах неможливий без побудови ефективної логістичної системи. Основною метою впровадження логістики на різних управлінських рівнях господарювання є мінімізація трансакційних витрат, які виникають на стадіях постачання, виробництва, збуту продукції. Низку особливостей має агрологістика, що пов'язано зі специфікою агропромислового виробництва. Крім того, в розрізі галузей агропромислового комплексу механізми побудови логістичних систем суттєво відрізняються.

Заслугує на увагу логістика у тваринництві, а зокрема в скотарстві. По-перше, розвиток даної сфери супроводжується низкою проблем, однією з яких є висока собівартість продукції, що зумовлює необхідність пошуку резервів зниження витрат, зокрема трансакційних. По-друге, у виробництві продукції даної галузі задіяні сільськогосподарські тварини, що знижує рівень контрольованості логістичних процесів. По-третє, функціонування продуктивних підкомплексів, зокрема м'ясопродуктового та молокопродуктового, супроводжується незбалансованістю міжгосподарських зв'язків. По-четверте, виробництво продукції скотарства є досить тривалим і містить значну кількість операцій, що потребує ефективної інфраструктурно-логістичної оптимізації. Таким чином, механізм побудови ефективної логістичної системи у скотарстві відіграє важливу роль в удосконаленні системи управління та підвищенні ефективності функціонування даної галузі, що й визначає актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування логістичних систем в аграрній сфері привертають останнім часом увагу низки науковців, зокрема, цікавими є дослідження О.П. Величка, А.М. Гаджинського, І.А. Кравчука, А.Г. Кальченка, Є.В. Крикавського, С.І. Мороза, М.А. Окландера, Ю.В. Пономарьової, О.М. Сумця, Є.В. Скакаліної, Н.І. Чухрая та ін.

Розглядаючи агрологістичні системи, варто зауважити, що механізм їх побудови суттєво відрізняється залежно від

типу, розмірів та організаційно-правової форми ринкових суб'єктів. Варто звернути увагу на точку зору О.П. Величка, який диференціює корпоративну і кооперативну логістику в агробізнесі і зазначає, що корпоративна агрологістика – це логістика, при якій послідовні етапи постачання, виробництва і розподілу знаходяться в межах одно- чи декількоасібного контролю з метою максимізації корпоративних фінансових результатів. Кооперативна агрологістика – це логістика, при якій послідовні етапи постачання, виробництва і розподілу контролюються через демократичне управління та багатоособіне рівноправне співволодіння, переважно на безприбутковій основі, з метою мінімізації логістичних витрат власників (членів) [1, с. 235].

Сучасний стан аграрного ринку супроводжується динамічним розвитком сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, у зв'язку з чим останнім часом з'являється значна кількість праць, присвячених питанням розвитку даної форми об'єднань підприємств і, зокрема, побудови агрологістичних систем на кооперативній основі. Даним питанням присвячені праці В.Г. Андрійчука, В.В. Зіновчука, О.В. Крисального, М.І. Кісіля, Т.А. Косарєвої, І.А. Кравчука, П.М. Макаренка, М.І. Маліка, Г.М. Підлісецького, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та ін.

І.А. Кравчук зазначає, що обслуговуючі кооперативи в агропродовольчій логістиці є суб'єктами інтеграційних відносин між виробниками сільськогосподарської сировини, переробними підприємствами, іншими учасниками аграрного ринку. Їх діяльність спрямована на оптимізацію ланцюга постачання продукції сільського господарства, що дозволяє знижувати трансакційні витрати та економічні ризики постачальників, сприяє підвищенню доходів виробників сільськогосподарської продукції, унеможливує «диктування умов» переробником виробнику-постачальнику [2, с. 132].

Значні особливості має побудова агрологістичних систем у вертикально інтегрованих структурах. Є.В. Скакаліна зазначає, що інтеграція в сфері АПК є економічно доцільним процесом, що дозволяє знизити трансакційні витрати, забезпечити стабільне постачання ресурсами і збут виробленої продукції. Однак у вертикально структурованих корпораціях фактор зниження трансакційних витрат нівелюється необхідністю утримувати в структурі вертикальної інтеграції елементи з низькою або негативною рентабельністю. Реалізація переваг інтеграції можлива в корпораціях тільки при раціональному формуванні їх організаційно-виробничої структури, що враховує як технологічні особливості виробництва продукції, так і зовнішні умови діяльності. Велике значення в процесі оптимізації логістичних процесів має інтеграція інформаційних потоків. Інтеграція необхідної інформації (прогнозів, замовлень, маркетингових планів, звітів про стан замовлень і відправлених вантажів), що циркулює всередині агрохолдингу і між партнерами по каналу розподілу, дозволяє значно підвищити ефективність

використання запасів і бізнесу в цілому, а також сприяє скороченню невизначеності [4, с. 107].

Таким чином, процес формування логістичних систем в агропромисловому комплексі досить складний і може приймати різні форми залежно від організаційно-правового статусу. Цьому питанню присвячена значна кількість наукових праць, у яких розглядаються відмінності та особливості побудови логістичних систем для різних за розміром та організаційно-правовою формою агропромислових підприємств. Втім, у сучасній літературі зустрічаються лише поодинокі праці, у яких на фундаментальній та прикладній основі розглянуто галузеві особливості побудови агрологістичних систем, зокрема у тваринництві.

Мета статті полягає у аналізі науково-практичних підходів щодо обґрунтування механізму формування і розвитку агрологістичних систем у скотарстві для різних за організаційно-правовою формою, розміром та спеціалізацією ринкових суб'єктів. Обґрунтування сутності категорії «логістична система у скотарстві», розвитку підходів щодо класифікації логістичних систем у скотарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У агропромисловому комплексі впровадження логістичних систем доцільно розглядати з точки зору їх інтеграції в систему менеджменту, а також як механізм модернізації інфраструктури економічної системи. Логістика в агропромисловому комплексі охоплює кілька операційних стадій: заготівля сировини, виробництво продукції, переробка, збут, розподіл, складування готової продукції. Відповідно до цього варто виділити заготівельну, виробничо-продовольчу, розподільчу, транспортну, збутову. Види логістики та напрями побудови логістичних систем виявляються залежно від галузей розвитку та спеціалізації агроформування. Так, у тваринництві варто виділити такі специфічні види логістики: кормовиробничу, відгодівельну, оглядово-ветеринарну, виробничо-переробну. Таким чином, доцільно розглянути класифікацію видів логістики та виявити специфічні класифікаційні ознаки у скотарстві.

У науковій літературі новим є підхід щодо побудови логістичної системи на інтегрованій корпоративній основі, що найбільше характерно для агрохолдингів, та кооперативних засадах, характерним проявом чого є створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

І корпоративні, і кооперативні форми ведення аграрного бізнесу відіграють важливу роль в контролі логістичного ланцюга створення вартості продукції та захисті економічних інтересів. Корпоративна і кооперативна логістики АПК мають як спільні, так і відмінні характеристики та особливості і різновиди [1, с. 234].

Найбільш загальним є поділ логістики на внутрішню і зовнішню, відповідно до якого може бути сформована логістична система на рівні окремого суб'єкта господарювання або за його межами.

У системі кооперативного та корпоративного агробізнесу суб'єктами внутрішньої логістики є, зокрема, кооперативні чи корпоративні підприємницькі організації, які самостійно формують такі процеси, як постачання, зберігання, збут, транспортування тощо, а суб'єктами зовнішньої логістики – спеціалізовані кооперативні чи корпоративні підприємства (логістичні оператори), що забезпечують виконання частини або комплексу потокових процесів окремої кооперативної чи корпоративної організації. Внутрішня логістика передбачає обслуговування як виключно власних потокових процесів

(замкнута, або обмежена логістика), так і в поєднанні з цим, додаткове використання частини логістичних потужностей підприємства на стороні (інсорсинг). Агрологістичний інсорсинг в сільськогосподарському виробничому кооперативі, наприклад, може передбачати тимчасове прийняття для зберігання на власному складі запасів інших власників, на період, коли склад використовується не на повну потужність. Агрологістичний інсорсинг в сільськогосподарському обслуговуючому кооперативі передбачає використання логістичних потужностей для надання послуг як своїм членам, так і іншим замовникам. Агрологістичний субконтрактинг в сільськогосподарській обслуговуючій кооперації – це традиційні послуги з транспортування та зберігання з незначною мірою інтеграції із замовником послуг [1, с. 235].

Підтримуючи підхід О.П. Величка щодо поділу логістики на корпоративну та кооперативну, І.А. Кравчук пропонує розглядати приватно-корпоративну та фермерсько-кооперативну логістику. Науковець зазначає, що «приватно-корпоративна і фермерсько-кооперативна форми аграрного підприємництва є перспективними в умовах розвитку агропродовольчої логістики в Україні, в яких сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи є основними локальними суб'єктами. Фермерсько-кооперативна форма ґрунтується на демократичному управлінні, багатоосібному рівноправному співволодінні, прозорості контролю, мінімізації логістичних витрат та збільшенні прибутків власників (членів) кооперативу. Ефективним чинником формування агропродовольчої логістики є регіональна інтеграція сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, переробників, торговельних мереж (супермаркетів) та інших суб'єктів ринку продовольства. Перевагами регіональних кооперативних центрів агробізнесу вбачаються можливість формування групи аналітично-інформаційного забезпечення з членів кооперативів, професійне здійснення бізнес-планування, юридичного супроводу, здатність до вертикальної інтеграції із різними корпоративними утвореннями в межах та поза межами регіону» [2, с. 135].

Вагомими в галузі логістики є дослідження О.М. Сумець, який досить ґрунтовно аналізує підходи до систематизації та класифікації видів логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу і виділяє такі її види: локалізація виробництва і складів, закупівля необхідних матеріально-технічних ресурсів для забезпечення функціонування підприємства, доставка запасних частин, транспортування і переміщення матеріально-технічних ресурсів, їх складування й управління запасами, вантажопереробка, комплектування і упакування продукції, моніторинг переміщення сільгосппродукції, формування та підтримання зв'язків із постачальниками, посередниками і споживачами, розподіл і обслуговування споживачів на визначених сегментах ринку [5, с. 162].

У результаті проведеної систематизації та узагальнень науковець виділяє 19 видів логістичної діяльності, що здійснюється в межах логістичної системи виробничих і переробних підприємств агропромислового комплексу, серед яких доцільно звернути увагу на такі види логістики, як функціональна та фазова. Функціональна логістика включає такі операційні процеси, як закупівля, переміщення і транспортування, управління запасами, обслуговування клієнтів, вантажопереробка, доставка запасних частин, моніторинг переміщення, складування, комунікації, упакування, комплектування, локалізація виробництва і складів. Фазова логістика формується залежно

від стадії виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг): управління фінансовими й інформаційними потоками, постачання, виробництво, розподіл і збут, повернення, утилізація, знищення.

Наукові підходи до класифікації логістики, у тому числі й агропромислової, є досить загальними, що ще раз підкреслює доцільність виявлення специфічних класифікаційних ознак залежно від галузі та спеціалізації виробничої діяльності аграрного підприємства, зокрема у скотарстві (табл. 1).

Розвиваючи наукові підходи щодо формування логістичних систем в об'єднаннях підприємств, варто детальніше розглянути особливості логістичної діяльності в агроформуваннях, які спеціалізуються на скотарстві. У даній галузі важливе значення має виробничий напрям – молочний чи м'ясний. Для більшості агроформувань домінуючим є молочний напрямок, м'ясне скотарство виступає як доповнююча галузь.

Таким чином, логістична система в скотарстві – це бінарна схема просування елементів матеріальних та інформаційних потоків в інтегральному взаємозв'язку паралельних виробничих процесів молочного та м'ясного напрямків.

Залежно від організаційно-правової форми взаємодії елементів економічної системи, іншими словами, залежно від форми інтеграції або кооперації суб'єктів господарювання варто виділити логістичну систему вертикально інтегрованих структур, кооперативну логістичну систему та логістику незалежних підприємств. Перша форма характерна для агрохолдингів, концернів, фінансово-промислових груп та інших форм об'єднань підприємств, які передбачають юридичну залежність суб'єктів господарювання один від одного.

Таким чином, дана логістична система є внутрішньою. У той же час не кожне вертикально інтегроване формування має повний цикл виробництва. Так, наприклад, може бути від-

Таблиця 1

Класифікаційна система видів логістики у скотарстві

Класифікаційна ознака	Види логістики	Характеристика
Загальні види логістики у тваринництві		
За рівнем формування	Мікрологістика	Формування логістичних систем в межах підприємства
	Мезологістика	Формування логістичних систем в межах регіону
	Макрологістика	Формування логістичних систем в межах держави
	Мегалогістика	Формування логістичних систем на міжнародному рівні
За середовищем здійснення	Внутрішня	Об'єднує одну економічну систему (підприємство, групу юридично об'єднаних підприємств)
	Зовнішня	Об'єднує кілька економічних систем
За функціональною основою	Операційна	Охоплює виробничі та невиробничі процеси (закупівлю, переміщення і транспортування, вибір технології, виробництво сировини, переробку, реалізацію готової продукції, управління запасами, організація сервісу, навантаження, розвантаження, доставку запасних частин, складування, формування комунікацій, упакування, комплектування)
	Постадійна	Об'єднує стадії виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг (укладання контрактів, постачання, виробництво, переробку, розподіл, збут, повернення, формування запасів)
За рівнем охоплення	Загальна	Охоплює всі процеси, операції та стадії економічної системи
	Локальна	Охоплює частину процесів, операцій та стадій економічної системи
За формою здійснення	Власна	Виконується за рахунок власних економічних ресурсів
	Аутсорсингова	Передбачає залучення зовнішніх логістичних послуг
Специфічні види логістики у скотарстві		
За організаційно-правовою формою взаємодії елементів економічної системи	Незалежна логістика	Формується у підприємствах, які не входять до будь-яких об'єднань агроформувань
	Логістика верти-кально інтегро-ваних структур	Характерна для вертикально інтегрованих структур, зокрема агрохолдингів, які мають вертикальний виробничо-продуктовий ланцюг
	Кооперативна логістика	Формується на базі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, до яких можуть входити різні за розмірами та організаційно-правовими формами суб'єкти господарювання та господарства населення
За характером господарських процесів	Основна	Забезпечує виробництво готової продукції (відгодівельна, виробничо-переробна, розподільча)
	Допоміжно-обслуговуюча	Формується в межах допоміжних та обслуговуючих процесів, що супроводжують та сприяють виготовленню основної продукції (кормовиробнича, оглядово-ветеринарна, екологічна)
За сферою управління	Інфраструктурна	Сприяє формуванню допоміжних виробничо-обслуговуючих об'єктів економічної системи
	Маркетингово-управлінська	Передбачає інтеграцію в систему менеджменту функцій управління інформаційними та матеріальними потоками з метою забезпечення маркетингової орієнтації виробництва

Джерело: розроблено автором

сутня власна торговельна мережа, за таких умов логістична система є зовнішньою, оскільки передбачає взаємодію із незалежними суб'єктами зовнішнього середовища.

Кооперативна логістика формується на базі юридично незалежних підприємств, фермерських господарств та господарств населення, а також інших суб'єктів ринку, які об'єдналися у сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. У галузі скотарства, з точки зору синергічного підходу, доцільним є створення багатофункціонального сільськогосподарського кооперативу, одним із завдань якого буде логістичне обґрунтування виробничо-комерційної діяльності членів кооперативу. Нині на національному ринку домінують молочарські кооперативи, які переважно спеціалізуються на організації збору молока з метою подальшого його продажу переробним підприємствам. При цьому логістичні функції нівелюються, оскільки здебільшого сільськогосподарський кооператив налагоджує партнерські зв'язки з одним або кількома переробними підприємствами, що обмежує стратегічні альтернативи збуту. Створення логістичних центрів на базі багатофункціональних молочарських обслуговуючих кооперативів є необхідним напрямком реалізації стратегії розвитку їх членів.

На національному ринку тваринницької і, зокрема, скотарської продукції присутні незалежні сільськогосподарські підприємства, які не входять до об'єднань підприємств. Формування і розвиток логістичних систем у цих суб'єктах господарювання має здійснюватись відповідно до розмірів підприємств. Для великих організаційних структур доцільно будувати власну логістичну систему, для малих – аутсорсингову.

Механізм формування і розвитку логістичних систем скотарства в агроформуваннях має ґрунтуватись на таких важелях економічного управління:

1. Охоплення всіх ланок виробничо-продовольчого ланцюга. Такий підхід може передбачати існування локальних логістичних систем, які об'єднують окремі стадії чи операції з виробництва продукції тваринництва, наприклад, кормовиробництва та відгодівлю. Однак ці локальні системи мають бути об'єднані в загальну логістичну систему, що сприятиме отриманню ефекту синергії та формуванню ефективної інфраструктурної логістики.

2. Автоматизація та інформатизація логістичних потоків. Механізм формування логістичних систем у скотарстві буде ефективним за умови впровадження сучасних комп'ютерних технологій, навігації, автоматизованих систем контролінгу, що забезпечує оптимізацію всіх операцій та процесів на всіх стадіях виробництва продукції та мінімізацію втрат матеріалів та інформації. У молочному скотарстві важливого значення при цьому набуває побудова сучасних молокопроводів, які, крім ресурсозбереження, сприяють збереженню якісних властивостей молока, що, у свою чергу, позитивно відобразиться на його реалізаційній ціні.

3. Програмно-цільовий підхід. Такий спосіб формування логістичних систем передбачає прийняття управлінських рішень на основі ув'язування цілей з ресурсними можливостями. При цьому необхідною є розробка комплексу взаємопов'язаних логістичних проектів, що охоплюють всі процеси та операції в ланцюгу «постачання – виробництво – переробка – реалізація – складування».



Рис. 1. Модель механізму формування і розвитку логістичної системи скотарства в агроформуваннях

Джерело: розроблено автором

4. Альтернативність. Передбачає необхідність розробки кількох варіантів просування матеріальних та інформаційних потоків і вибір оптимального з цих варіантів відповідно до змін умов зовнішнього середовища. Крім того, важливим є механізм обґрунтування альтернативного вибору – побудова власної логістичної системи, чи аутсорсинг цих послуг.

Таким чином, доцільно побудувати модель механізму формування і розвитку логістичної системи скотарства в агроформуваннях (рис. 1).

Таким чином, застосування логістики у галузі скотарства агроформувань є необхідним напрямком системи менеджменту та невід’ємним елементом інфраструктури економічного суб’єкта.

Висновки. Формування і розвиток логістичних систем скотарства в агроформуваннях – це складний процес, який потребує досконалих механізмів. У даній галузі можливе застосування різних видів логістики відповідно до таких загальних класифікаційних ознак: за рівнем формування, за середовищем здійснення, за функціональною основою, за рівнем охоплення, за формою здійснення. Специфічними класифікаційними ознаками у скотарстві є такі: за організаційно-правовою формою взаємодії елементів економічної системи, за характером господарських процесів, за сферою управління.

Специфікою логістичної системи скотарства є насамперед існування двох виробничих напрямів у цій галузі – молочного й м’ясного, які суттєво відрізняються за технологією. Отже, логістична система у скотарстві являє собою складну схему оптимізації матеріальних та інформаційних потоків, кінцевою продукцією яких є молоко та м’ясо. У цілому логістичну систему в скотарстві можна визначити, як бінарну схему просування елементів матеріальних та інформаційних потоків в інтегральному взаємозв’язку паралельних виробничих процесів молочного та м’ясного напрямків.

Основними важелями економічного управління формуванням і розвитком логістичних систем у скотарстві мають бути: охоплення всіх ланок виробничо-продовольчого ланцюга, автоматизація та інформатизація логістичних потоків, програмно-цільовий підхід, альтернативність.

У скотарстві провідними організаційно-правовими формами логістичних систем є такі: внутрішня логістична система великих незалежних підприємств або їх об’єднань, підрозділ багатofункціонального сільськогосподарського кооперативу, вузькоспеціалізований логістичний сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, логістична (або маркетингово-логістична асоціація), підрозділ дорадчої служби, договірні відносини з незалежною аутсорсинговою логістичною компанією.

Перспективи розвідок у даному напрямі дослідження полягають в обґрунтуванні механізму вибору стратегічних альтернатив побудови логістичних систем.

Література:

1. Величко О.П. Корпоративна і кооперативна логістика в агробізнесі / О.П. Величко // Вісник Хмельницького національного університету – 2012. – № 1. – С. 233–238.
2. Кравчук І.А. Роль обслуговуючих кооперативів в агропродовольчій логістиці / І.А. Кравчук // Кооперативні читання: 2014 : мат. Всеукр. наук.-практ. конф. (27–29 березня 2014 р.). – Житомир : ЖНАЕУ, 2014. – С. 132–136.
3. Мороз С.І. Розробка логістичної моделі управління витратами в м’яному тваринництві засобами Microsoft Projekt / С.І. Мороз // Агросвіт. – 2009. – № 3. – С. 28–31.
4. Скакалина Е.В. Структура логістичної компоненти ERP-системи агрохолдинга / Е.В. Скакалина // Вестник Полтавской государственной аграрной академии. – 2014. – № 1. – С. 106–108.
5. Сумець О.М. Систематизація видів логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу / О.М. Сумець // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 157–163.

Самойлик Ю.В. Механізм формування і розвитку логістичних систем скотарства в агроформуваннях

Анотація. В статтю пропонується підхід к трактовке категории «логистическая система в скотоводстве» как бинарной схемы продвижения элементов материальных и информационных потоков в интегральной взаимосвязи параллельных производственных процессов молочного и мясного направлений. Получили дальнейшее развитие подходы к классификации логистических систем в скотоводстве путем выделения общих и специфических критериев классификации. Построена модель механизма формирования и развития логистических систем скотоводства в агроформуваннях.

Ключевые слова: логистика, логистическая система скотоводства, агроформування, виды логистики, классификация видов логистики, механизм.

Samoilik Y.V. The mechanism of the formation and development of logistics systems in cattle-breeding agroformations

Summary. An approach to the interpretation of the category «logistics system in cattle-breeding» as a binary scheme promoting elements of material and information flows in the integral relationship of parallel production processes dairy and beef. Further developed approaches to the classification of logistics systems in the cattle-breeding through the allocation of general and specific classification criteria. A model of the mechanism of formation and development of logistics systems in cattle-breeding agroformations.

Keywords: logistics, logistic system of cattle breeding, agroformation, types of logistics, classification of logistics mechanism.

*Шепелев С.С.,**здобувач кафедри глобальної економіки,**Національний університет біоресурсів і природокористування України*

РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ БІОРЕСУРСІВ У РАМКАХ СПІЛЬНОЇ РИБОПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Анотація. У статті доведено, що раціональне використання рибних ресурсів є одним із актуальних питань у контексті вирішення проблеми виснаження природних ресурсів. Обґрунтовано, що Спільна рибна політика є сферою спільної відповідальності Європейського Союзу і має визначальний вплив на конкурентоспроможність рибного господарства. Визначено концептуальні підходи до введення заборони на промисловий вилов водних ресурсів на деяких водоймах України у аспекті законодавчого реформування рибного господарства та посиленні конкурентоспроможності як рибальства, так і аквакультури.

Ключові слова: Спільна рибна політика, конкурентоспроможність, рибне господарство, Європейський Союз, водні біоресурси, рибальство, аграрна політика, охорона рибних запасів.

Постановка проблеми. Раціональне використання рибних ресурсів є одним із актуальних питань у контексті вирішення проблеми виснаження природних ресурсів. Як і загальна аграрна політика, Спільна рибна політика є сферою спільної відповідальності Європейського Союзу та держав-членів і має визначальний вплив на конкурентоспроможність рибного господарства. Рибне господарство – це галузь економіки, завданнями якої є вивчення, охорона, відтворення, вирощування, використання водних біоресурсів, їх вилучення (добування, вилов, збирання), реалізація та переробка. Водночас рибальство є традиційним видом господарської діяльності, який відіграє важливу роль в економіці України. Він включає в себе вилов водних біоресурсів та її переробку, відтворення, зариблення та охорону рибних запасів, науково-дослідне, проектно-конструкторське забезпечення, галузеву багаторівневу систему навчання й підвищення кваліфікації кадрів, систему безпеки мореплавства.

Промислове рибальство здійснюють згідно встановлених наукових обґрунтувань на кожен вид ресурсу та на кожен водний об'єкт. У випадку критичного стану певного ресурсу його обсяг для промислового рибальства може зменшуватись або взагалі встановлюватись заборона на промисел. Останнім часом висловлюється думка щодо мораторію на промислове рибальство, вилов водних біоресурсів у науково-промислових, дослідно-конструкторських цілях. Дана ініціатива відображена у проекті закону України «Про введення заборони (мораторію) на промисловий вилов водних живих ресурсів на деяких водоймах України». Водночас запропоновані твердження, на нашу думку, містять дискусійні положення, а трансформаційні процеси, які відбуваються сьогодні в усіх сферах рибного господарства України, вимагають від українського суспільства і держави в цілому нових підходів і методів, щодо реалізації заходів з охорони та відтворення рибних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незаперечною роллю рибного господарства у підвищенні життєвого рівня насе-

лення спонукає вчених до опрацювання концептуальних засад його функціонування й переходу до динамічного розвитку в сучасних умовах [1; 2]. В основі науково-теоретичних досліджень раціонального використання рибних ресурсів лежать праці Н. Вдовенко [3–6; 7; 9], О. Золотухіна [7], С. Кваші [9], Ю. Шарило [8; 11]. Вагомий внесок у прикладне вивчення питання у контексті вирішення проблеми виснаження природних ресурсів зробили такі дослідники, як А. Чуклін [10], К. Рибальченко [8] та ін.

Мета статті полягає у визначенні підходів до введення заборони на промисловий вилов водних ресурсів на деяких водоймах України у аспекті законодавчого реформування рибного господарства та посиленні конкурентоспроможності як рибальства, так і аквакультури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першочерговими задачами центрального органу влади, що забезпечує реалізацію політики в галузі рибного господарства, є забезпечення сталості вилову риби з природного середовища, гармонійний розвиток рибогосподарського комплексу країни, забезпечення охорони водних біоресурсів та боротьба з незаконним, нерегульованим та невідомим рибальством, іншою незаконною господарською діяльністю з вилову та продажу риби як такими, що перешкоджають запровадженню принципів сталого розвитку, раціональному використанню наявної сировинної бази, відновленню флоту. Зазначені напрями повністю відповідають цілям Спільної рибної політики Європейського Союзу, регламент від 11.12.2013 р. № 1380/2013 [1]. Спільна рибна політика – рибна політика Європейського Союзу, введена в 1957 р. Лише з 1983 р. Спільна рибна політика «Блакитна Європа» стала повноцінною політикою Співтовариства. Спільна рибна політика має загально-правові підстави (ст. ст. 32–38 Договору про створення Європейського Співтовариства) і схожі цілі із аграрною політикою: зростання рибопродуктивності; стабілізація ринків; гарантія забезпечення та доставки продукції споживачеві за пропорційним цінами. Як і загальна аграрна політика, Спільна рибна політика є сферою спільної відповідальності Європейського Союзу та держав-членів [6, с. 39–45]. У ході декількох реформ початкові цілі Спільної рибної політики були доповнені та охоплюють нині наступні моменти: раціональне використання ресурсів, захист навколишнього середовища, забезпечення високого рівня охорони здоров'я, а також економічне та соціальне єднання. Дослідження висвітлюють, що рибна політика охоплює відповідні складові (рис. 1). Європейський Союз на сьогоднішній день прагне проводити дієву політику, що охоплює рибальство, охорону навколишнього середовища та морський промисел. У сферу впливу Спільної рибної політики входять збереження морських біологічних ресурсів і управління процесом визначення таких видів у рибальстві. Крім того, вона включає в себе прісноводні біологічні ресурси і діяльність у сфері аквакультури, а також переробку та збут рибогосподарської продукції і

продукції аквакультури [10, с. 79–84]. Аквакультура – це цілеспрямоване використання рибогосподарських водних об’єктів (їх частин) для одержання максимальних обсягів корисної біологічної сільськогосподарської продукції (риби, молюсків, безхребетних, водоростей, інших водних організмів) шляхом їх штучного розведення та утримання [3, с. 29]. Спільна рибна політика має забезпечити, щоб діяльність у сфері аквакультури сприяла довгостроковій екологічній, економічній та соціальній стійкості, включаючи правила, спрямовані на забезпечення простежуваності, безпеки і якості продукції.

Крім того, аквакультура має сприяти збереженню потенціалу виробництва харчування на сталій основі по всій території Європейського Союзу з метою гарантування довгострокової продовольчої безпеки, в тому числі постачання продовольства, а також розвитку та зайнятості громадян. Аквакультура має зробити свій внесок у задоволення зростаючого світового попиту на продукцію харчування, що виробляється із водних біоресурсів. Стратегія Комісії «Про сталий розвиток європейської аквакультури», затверджена в 2009 р., яка була затверджена Радою і схвалена Європейським парламентом, наголошує на необхідності створення та просування рівних умов в якості основи для сталого розвитку аквакультури. Діяльність у сфері аквакультури в Європейському Союзі перебуває під впливом різних умов у межах національних кордонів, у тому числі що стосується дозволів для операторів. Таким чином, стратегічні керівні принципи Спільноти для національних стратегічних планів мають бути розроблені і для підвищення конкурентоспроможності аквакультури, підтримання її розвитку, а також заохочення економічної активності, диверсифі-

кації та підвищення якості життя в прибережних і внутрішніх районах. Також повинні бути введені механізми для обміну між державами-членами інформацією і передовим досвідом через відкритий метод координації національних заходів, що стосуються безпеки бізнесу, доступу до вод і просторів Євросоюзу, а також спрощення дозвільних процедур. Специфіка аквакультури вимагає створення Консультативної ради для консультацій із зацікавленими сторонами про елементи політики Союзу, які можуть вплинути на аквакультуру [11, с. 9–13].

Крім того, Спільна рибна політика має сприяти підвищенню продуктивності, справедливому рівню життя у секторі рибальства, включаючи дрібномасштабне рибальство і стабільність ринків. Також Спільна рибна політика повинна забезпечити доступність рибної продукції за доступною ціною. Потрібно враховувати те, що у випадку, коли така діяльність здійснюється на території держав-членів або у водах Союзу, в тому числі рибальськими суднами під прапором або зареєстрованими у третіх країнах, союзними рибальськими суднами або громадянами держав-членів без шкоди для основних зобов’язань держави прапора, слід дотримуватись ст. 117 Конвенції Організації Об’єднаних Націй з морського права від 10.12.1982 р. [2]. Спільна рибна політика узгоджена із Стратегією Європа 2020 з метою досягнення раціонального, стійкого, всеосяжного зростання [9, с. 7–11].

В управлінні рибальством має бути впроваджений екосистемний підхід, повинні бути обмежені екологічні наслідки промислової діяльності, а небажаних уловів слід уникати і зменшити, наскільки це можливо. Існує необхідність у посиленні конкурентоспроможності рибальства і аквакультури, а

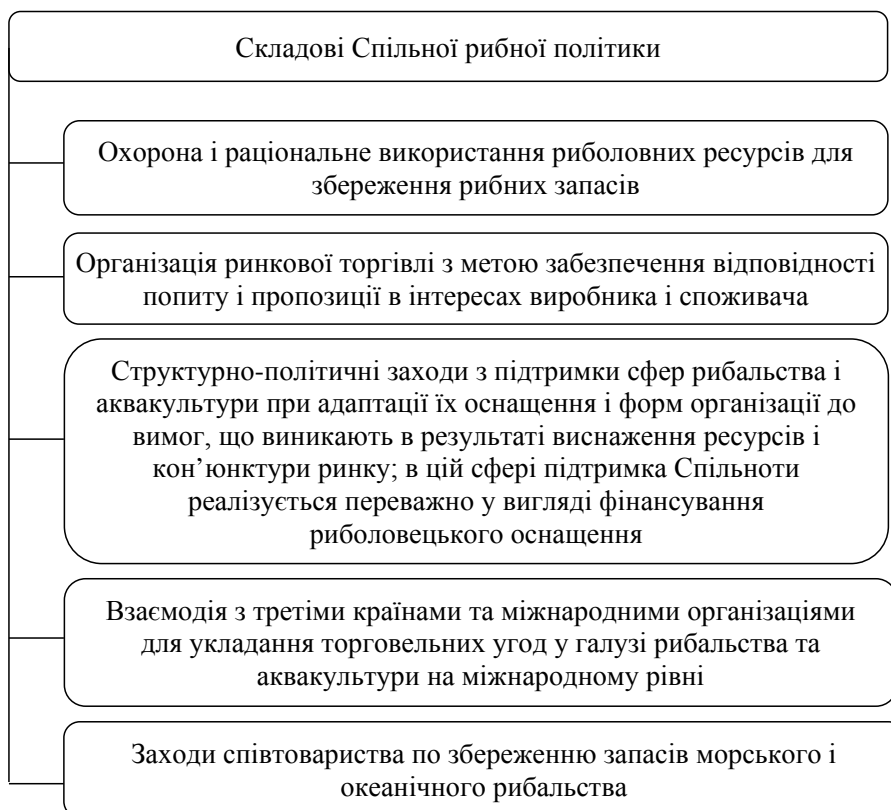


Рис. 1. Складові Спільної рибної політики Європейського Союзу у контексті дії системи із збереження і сталого використання рибних ресурсів

Джерело: розроблено автором на основі [1; 4–6; 7; 8; 11]

також у спрощенні підтримки більш ефективного управління виробничою та маркетинговою діяльністю у цих галузях. Загальна організація ринку продукції аквакультури повинна забезпечити рівні умови для всіх продуктів як рибальства, так і аквакультури, незалежно від їхнього походження, а також дозволити споживачам приймати більш обґрунтовані рішення і підтримувати відповідальне споживання, і має поліпшити економічні знання і розуміння ринків Спільноти про ланцюг поставок [3, с. 224–248; 5, с. 20–26; 8, с. 90–92].

З метою забезпечення дотримання правил Спільна рибна політика має бути створена як ефективна система управління, інспектування і контролю за дотриманням, що включає в свою сферу компетенції боротьби з нерегулярним та непідзвітним рибальством. Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо діяльності Міністерства аграрної політики та продовольства України, Міністерства соціальної політики України, інших центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується та координується через відповідних міністрів» від 16.10.2012 р. № 5462-VI повноваження щодо встановлення лімітів вилову рибних ресурсів та щодо погодження квот вилову суб'єктам господарювання були передані від Міністерства екології та природних ресурсів до Державного агентства рибного господарства України. У контексті розгляду поставлених задач у сфері вирішення питання створення системи управління рибним господарством, охороною та відтворенням водних живих ресурсів необхідно звернути увагу на те, що не менш важливо – забезпечити належне збереження місць їх існування, тобто самих водних об'єктів. Дана пропозиція знайшла своє відображення в проекті закону України «Про введення заборони (мораторію) на промисловий вилов водних живих ресурсів на деяких водоймах України» від 27.07.2015 р. № 2454а. Закон вводить заборону (мораторій) на здійснення промислового рибальства на деяких рибогосподарських водних об'єктах України починаючи з 2016 р.

Дане відтермінування необхідне для визначення саме тих водойм, на яких має бути запроваджена заборона; для проведення аналізу чинників негативного впливу на екосистему, що дасть можливість визначити комплекс ефективних управлінських рішень; для проведення соціально-економічного аналізу стану рибальства, а також для здійснення низки організаційних заходів щодо введення заборони на здійснення промислового рибальства на водних об'єктах та розроблення Програми створення нових робочих місць для забезпечення зайнятості населення, яке вивільниться при набранні чинності цього закону.

Крім того, у проекті закону передбачено здійснення державного нагляду (контролю) за додержанням законодавства про охорону, використання та відтворення риби та інших водних живих ресурсів щодо промислового рибальства, вилову водних біоресурсів у науково-дослідних, науково-промислових, дослідно-конструкторських цілях з метою з'ясування їх санітарно-епідеміологічного стану (дослідний вилов), контрольного вилову для визначення їх стану та запасів, меліоративного вилову з метою формування їх оптимального видового та вікового складу на водоймах, здійснення промислового, любительського спортивного рибальства, а також додержання мораторію на здійснення промислового рибальства, проводить центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення і охорони природних ресурсів [8, с. 90; 11, с. 11]. Надання повноважень центральному органу виконавчої влади, що забезпечує форму-

вання державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища передбачено для:

а) визначення пріоритетних напрямків та узагальнення практики застосування законодавства з питань охорони та відтворення водних біоресурсів, розроблення пропозицій щодо його вдосконалення та внесення в установленому порядку проєктів законодавчих актів;

б) затвердження лімітів спеціального використання водних біоресурсів; погодження квот добування водних біоресурсів; погодження правил та режимів рибальства, добування (вилучення, вилову) та відтворення водних біоресурсів;

в) погодження порядку штучного розведення (відтворення), вирощування водних біоресурсів та їх використання, інструкції про порядок здійснення штучного розведення, вирощування водних біоресурсів та їх використання у спеціальних товарних рибних господарствах, передбачає передачу значної частини управлінських функцій з рибогосподарських питань Мінприроди України.

Тут варто відмітити, що вказані заходи уповільнять процеси європейської інтеграції, оскільки не відповідають загальному курсу реформ в Україні на дерегуляцію, дублюватимуть функції центрального органу виконавчої влади з питань рибного господарства (Держрибагентства) та створять нові проблеми з управління рибним господарством. Саме ст. 6 Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» чітко визначає місце в усіх центральних органах виконавчої влади України з питань управління національним рибним господарством. На наш погляд, передача функцій державного нагляду (контролю) у сфері рибного господарства та рибної промисловості, охорони, використання та відтворення водних живих ресурсів, регулювання рибальства, взаємодії органів контролю та нагляду у сфері рибного господарства України від Держрибагентства іншому відомству суттєво ускладнить, а в деяких випадках унеможливить реалізацію положень ст. ст. 6, 295, 407, 408, 409 Угоди про асоціацію між Європейським Союзом і Україною.

Аналіз висвітлив, що Україна підписала також низку міжнародних угод в галузі рибного господарства з Російською Федерацією, Грузією, Туреччиною, Марокко, відповідальним за виконання якої з українською сторони виступає Держрибагентство. Положеннями даних угод передбачено безпосереднє здійснення та виконання контрольних-наглядових функцій в галузі рибного господарства.

Важливою особливістю є те, що нині промислове рибальство здійснюється відповідно до встановлених наукових обґрунтувань на кожен вид ресурсу та на кожен водний об'єкт [11, с. 10]. Станом на початок 2015 р. кількість користувачів, які, відповідно до чинного законодавства України, отримали квоти та мають право здійснювати промислове рибальство, становить 559 суб'єктів, з них, зокрема, на: Київському водосховищі – 34, Канівському водосховищі – 31, Кременчуцькому водосховищі – 63, Дніпродзержинському водосховищі – 37, Запорізькому водосховищі – 18, Каховському водосховищі – 56, річці Південний Буг (в межах Вінницької області) – 2, річці Дніпро (в межах Чернігівської області) – 6, річці Десна (в межах Чернігівської області) – 4.

У 2014 р. вилучено водних біоресурсів у Азово-Чорноморському басейні та внутрішніх водоймах понад 35,7 тис. тонн. З них в Азовському морі – 20 тис. тонн, Чорному морі – 3,4 тис. тонн, водосховищах Дніпра – 9 тис. тонн. Переважають наступні об'єкти промислу: в Азово-Чорноморському

басейні – бички, тюлька, шпрот, хамса, калкан, ставрида; у внутрішніх водоймах – плітка, лящ, карась, тюлька, плоскирка, судак, рослинодні. Тому пропозиція щодо створення спеціальних промислових зон до 40% акваторії водного об'єкту, а вони мають бути розташовані не ближче 200 м від урізу води, не має під собою достатнього наукового обґрунтування, оскільки не висвітлено розрахункові механізми введення даної норми.

Висновки. Проведене наукове дослідження дало можливість на основі теоретико-методологічних та організаційно-господарських заходів, вивчення проекту закону щодо заборони промислового рибальства водних біоресурсів сформулювати такі висновки:

1. Заборона промислового вилучення водних біоресурсів у внутрішніх водоймах до затвердження промислових зон (до 40% акваторії) поставить під загрозу захист вітчизняного товаровиробника, забезпечення існуючих і новостворених потужностей рибопереробних та інших підприємств сировиною, задоволення потреб населення у високоякісній продукції рибної промисловості.

2. Може виникнути соціальна напруга серед рибалок, які задіяні у промисловому вилученні водних біоресурсів. Це тисячі робочих місць самих рибалок та робочі місця із суміжних галузей, що пов'язані з роботою рибалок.

3. Заборона промислового вилучення водних біоресурсів у внутрішніх водоймах призведе до зменшення надходжень до Державного бюджету України у вигляді сплати за використаний ресурс та податків від роботи підприємств.

4. У випадку заборони промислового вилучення водних біоресурсів у внутрішніх водоймах не виключено, що більшість рибалок, які були задіяні у промислі і для яких це є єдине джерело прибутку, будуть працювати у тіні та займатися браконьерством. Тому проконтролювати масову боротьбу з цим явищем в масштабах України буде досить важко та практично неможливо, що у повній мірі не співпадатиме з основоположними принципами Спільної рибної політики у контексті вирішення проблеми виснаження рибних ресурсів.

Література:

1. Спільна рибна політика ЄС. Регламент від 11.12.2013 р. № 1380/2013 / Офіційний вісник Європейського Співтовариства L354/22.
2. Конвенція Організації Об'єднаних Націй з морського права та Угоди про впровадження частини XI цієї Конвенції OJ L 179 від 23.6.1998 р. – С. 3.
3. Вдовенко Н.М. Державне регулювання розвитку аквакультури в Україні: [монографія] / Н.М. Вдовенко. – К.: Вітас ЛТД, 2013. – 464 с.
4. Вдовенко Н.М. Регуляторна політика держави і механізми її реалізації в перспективних галузях економіки, пов'язаних із рибним господарством / Н.М. Вдовенко // Економіка розвитку; Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця. – 2014. – № 3(71). – С. 9–14.
5. Вдовенко Н.М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н.М. Вдовенко // ScienceRise. – 2015. – № 2/3(7). – С. 20–26.
6. Вдовенко Н.М. Методологізація галузевого державного управління на шляху адаптації економіки до умов та вимог Європейського Союзу / Н.М. Вдовенко / ScienceRise. – 2015. – № 5/3(10). – С. 39–45.

7. Золотухін О. Рибництво: документальне оформлення. Облік вирощування товарної риби / О. Золотухін // Баланс-Агро. – 2011. – Ч. 3. – № 28(256). – С. 10–14.
8. Шаріло Ю.Є. Державне регулювання аквакультури у контексті світового досвіду / Ю.Є. Шаріло, К.О. Рыбальченко // *Materialy X mezinarodni vedecko-prakticka konference «Nauka i inovacija-2014» (Przemysl, 07–15 pazdziernika, 2014)*. – V. 3. – *Ekonomiczne nauki: Przemysl. Nauka i studia*, 2014. – С. 90–92.
9. Кваша С.М. Аквакультурне виробництво: від наукових експериментів до промислових масштабів / С.М. Кваша, Н.М. Вдовенко // *Інвестиції практика та досвід*. – 2011. – № 20. – С. 7–11.
10. Чуклін А.В. Регуляторна політика государства и механизмы ее реализации в аграрном секторе экономики / Н.М. Вдовенко, А.В. Чуклін / *Материалы Международной научной конференции «Украина – Болгария – Европейский Союз» (Варна – Херсон, 11–17 сентября 2014 г.) // Наука и экономика*, 2014. – Т. 1. – С. 79–84.
11. Шаріло Ю.Є. Сучасний досвід застосування методів прямого впливу на регулювання діяльності суб'єктів аграрного сектору в умовах глобалізації / Н.М. Вдовенко, Ю.Є. Шаріло // *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції: зб. наук. праць*. – Херсонський національний технічний університет, 2015. – № 16(5). – Т. 1. – С. 9–13.

Шепелев С.С. Рациональное использование водных биоресурсов в рамках общей рыбопромышленной политики ЕС

Аннотация. В статье доказано, что рациональное использование рыбных ресурсов является одним из актуальных вопросов в контексте решения проблемы истощения природных ресурсов. Обосновано, что Совместная рыбная политика является сферой совместной ответственности Европейского Союза и имеет определяющее влияние на конкурентоспособность рыбного хозяйства. Определены концептуальные подходы к введению запрета на промышленный вылов водных ресурсов на некоторых водоемах Украины в аспекте законодательного реформирования рыбного хозяйства и усилении конкурентоспособности как рыболовства, так и аквакультуры.

Ключевые слова: Совместная рыбная политика, конкурентоспособность, рыбное хозяйство, Европейский Союз, водные биоресурсы, рыболовство, аграрная политика, охрана рыбных запасов.

Shepelev S.S. Rational use of water biological resources under the common fishery policy of the EU

Summary. The article proved sustainable use of fisheries resources is one of the pressing issues in the context of solving the problem of depletion of natural resources. Proved that the joint fishing policy is an area of shared responsibility of the European Union and has a decisive impact on the competitiveness of fisheries. Conceptual approaches to the ban on industrial fishing water in some reservoirs in Ukraine aspect of legislative reform fisheries and enhancing the competitiveness of both fisheries and aquaculture.

Keywords: Common fishing policy, competitiveness, fisheries, European Union, aquatic biological resources, fisheries, agricultural policy, protection of fish stocks.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Ібрагімов Е.Е.,
д.е.н., професор кафедри управління
фінансово-економічною безпекою і проектами,
Запорізький національний університет*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИОКРЕМЛЕННЯ СКЛАДОВИХ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Аналізуючи різні роботи науковців, можна відстежити зміну підходів до виокремлення складових системи економічної безпеки підприємства. У статті досліджено зміст підсистем економічної безпеки підприємства. Досліджено теоретичні підходи до виокремлення складових системи економічної безпеки підприємства. Уточнені функціональні складові системи економічної безпеки підприємства з метою створення передумов до реалізації та забезпечення економічної безпеки в практиці роботи вітчизняних підприємств.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, теоретичні підходи, аналіз, система економічної безпеки підприємства, підсистеми економічної безпеки підприємства, ресурсно-функціональний підхід.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день більшість українських підприємств переживає глибокий спад виробництва і знаходиться в критичному стані або на межі банкрутства. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств у сучасних динамічних умовах необхідні відповідні підходи, що дозволять проводити моніторинг діяльності з точки зору забезпечення економічної безпеки підприємства. У зв'язку з цим виникає проблема узагальнення та систематизації існуючих теоретичних підходів до виокремлення функціональних складових системи економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування змісту підсистем економічної безпеки підприємства широко висвітлені у роботах А. Берлач [1], А.І. Васильчак та А.І. Веселовського [2], В.Є. Глушкова та Р.М. Редько [3], Н.Є. Гришко [4], Ю.Н. Гичевої [5], З.Б. Живко, М.І. Копитко, О.І. Рудої [6], М. Зацеркляного та О. Мельникова [7], С.М. Ілляшенко [8], Е.В. Камишнікової [9], І.Н. Карпунь [10], І.О. Клопова [11], Д. Ковальова та Т. Сухорукової [12], П.Я. Кравчук [13], Л.В. Куделі [14], В.М. Кузьомко [15], О.М. Ляшенко та В.Л. Безбожного [16], Л.Я. Малюти [17], І.Г. Манцурова, О.В. Нусінова [18], [19], В.Л. Ортинського, І.С. Керницького, З.Б. Живко [20], Л.О. Пашнюк [21], Й.М. Петрович, О.М. Кіт, О.М. Семенів [22], Д.П. Пілової [23], С.Ф. Покропивного [24], Н.В. Прус [25], Н.Й. Реверчук [26], П. Пригунова [27], Т.О. Тимофєєва [28], І.В. Троць [29], Л.Г. Шемаєвої [30], І.П. Шульга [31], О.Ф. Яременко [32] та ін.

Мета статті полягає в узагальненні та систематизації існуючих теоретичних підходів до виокремлення функціональних складових системи економічної безпеки підприємства для наступного вдосконалення засобів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система економічної безпеки підприємства, як і кожна система, складається з підсистем, або функціональних складових. Кожна з функціональних складових економічної безпеки підприємства має відображати специфіку реалізації заходів безпеки щодо окремих напрямів діяльності підприємства, його структур-

них підрозділів або ресурсів. Разом з тим у сукупності вони повинні гармонійно доповнювати одна одну, створюючи передумови для формування цілісної системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

На сьогодні існують наступні підходи до визначення підсистем або функціональних складових системи економічної безпеки підприємства.

Так, А. Берлач [1, с. 19] вважає, що система економічної безпеки підприємства складається з таких підсистем, як: інформаційна, кадрова, комерційна; науково-технічна; соціальна, фізична.

На думку А.І. Васильчак та А.І. Веселовського [2], система економічної безпеки підприємства є сукупністю таких функціональних складових: екологічна, інтелектуальна і кадрова, інформаційна, політико-правова, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова.

В.Є. Глушков та Р.М. Редько [3] виділяють наступні підсистеми економічної безпеки підприємства: екологічну, інформаційно-правову, кадрів і персоналу, матеріально-технічну, організаційно-управлінську, силову, техніко-технологічну, фінансову.

За Н.Є. Гришко [4], система економічної безпеки підприємства – це комплекс екологічної, економічної, енергетичної, інформаційної, кадрової, кредитно-грошової, правової, ринкової, силової, техніко-технологічної, фінансової функціональних складових.

Ю.Н. Гичева [5] розуміє систему економічної безпеки підприємства як комплекс екологічної, інноваційно-технологічної, інтелектуальної і кадрової, комерційної, ринкової, сировинної та енергетичної та соціальної підсистем.

З.Б. Живко, М.І. Копитко, О.І. Руда [6] вважають, що система економічної безпеки підприємства складається з таких функціональних складових, як: виробнича, екологічна, інноваційна, інтерфейсна, інформаційна, кадрова, правова, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова.

На думку М. Зацеркляного та О. Мельникова [7, с. 9], система економічної безпеки підприємства є сукупністю таких підсистем: екологічна, економічна, інформаційна, науково-технічна, пожежна, психологічна, техногенна, фізична.

С.М. Ілляшенко [8] вважає за доцільне відокремити наступні функціональні складові системи економічної безпеки підприємства: екологічну, інтелектуальну і кадрову, інтерфейсну, інформаційну, політико-правову, ринкову, силову, техніко-технологічну, фінансову.

За Е.В. Камишніковою [9], система економічної безпеки підприємства – це комплекс збутової, інвестиційно-технологічної, інтелектуальної і кадрової, фінансової підсистем.

І.Н. Карпунь [10] виділяє наступні функціональні складові економічної безпеки підприємства: екологічну, енергетичну, інтелектуальну і кадрову, інформаційну, політико-правову,

ресурсну, ринкову, силову, соціальну, техніко-технологічну, техногенну, фінансову.

І.О. Клопов [11] вважає, що система економічної безпеки підприємства складається з таких підсистем, як: інтелектуальна і кадрова, інформаційна, техніко-технологічна, техногенна, фінансова.

На думку Д. Ковальова та Т. Сухорукової [12], система економічної безпеки підприємства є сукупністю таких функціональних складових: сировинна та енергетична, соціальна, техніко-технологічна, техногенна, фінансова.

П.Я. Кравчук [13] виділяє наступні підсистеми економічної безпеки підприємства: інтелектуальну і кадрову, інформаційну, політико-правову, силову, техніко-технологічну, фінансову.

За Л.В. Куделя [14], система економічної безпеки підприємства – це комплекс інтелектуальної, інформаційної, політико-правової, соціальної, техніко-технологічної та фінансової функціональних складових.

В.М. Кузьомко [15] розуміє систему економічної безпеки підприємства як комплекс екологічної, зовнішньоекономічної, інтелектуальної і кадрової, інформаційної, політико-правової, ринкової, силової, техніко-технологічної, і фінансової підсистем.

О.М. Ляшенко та В.Л. Безбожний [16] вважають, що система економічної безпеки підприємства складається з таких функціональних складових, як: екологічна, інвестиційно-технологічна, інноваційно-технологічна, інтелектуальна і кадрова, інтерфейсна, інформаційна, політико-правова, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова.

Л.Я. Малюта [17] розуміє систему економічної безпеки підприємства як комплекс екологічної, інформаційної, кадрової, науково-технічної і силової підсистем.

І.Г. Манцуров та О.В. Нусінова [18] вважають за доцільне відокремити наступні функціональні складові системи економічної безпеки підприємства: екологічна, інтелектуальна і кадрова, інформаційна, політико-правова, репутаційна, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова.

Колектив авторів [19] вважає, що система економічної безпеки підприємства складається з таких підсистем, як: екологічна, інтелектуальна і кадрова, інформаційна, політико-правова, силова, техніко-технологічна, фінансова.

На думку В.Л. Ортинського, І.С. Керницького, З.Б. Живко [20], система економічної безпеки підприємства є сукупністю таких функціональних складових: екологічна, інтелектуальна і кадрова, інтерфейсна, політико-правова, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова.

Л.О. Пашнюк [21] виділяє наступні підсистеми економічної безпеки підприємства: екологічну, інтелектуальну і кадрову, інформаційну, політико-правову, силову, техніко-технологічну, фінансову.

За Й.М. Петрович, О.М. Кіт, О.М. Семенів [22] система економічної безпеки підприємства це комплекс екологічної, енергетичної, інтелектуальної і кадрової, інтерфейсної, інформаційної, політико-правової, ресурсної, ринкової, силової, соціальної, техніко-технологічної, техногенної та фінансової функціональних складових.

Д.П. Пілова [23] розуміє систему економічної безпеки підприємства як комплекс екологічної, інтелектуальної і кадрової, інформаційної, політико-правової, силової, техніко-технологічної та фінансової підсистем.

С.Ф. Покропивний [24] вважає, що система економічної безпеки підприємства складається з таких функціональних складових, як: екологічна, інтелектуальна і кадрова, інформаційна, політико-правова, силова, техніко-технологічна, фінансова.

За Н.В. Прус [25], система економічної безпеки підприємства є сукупністю таких підсистем: екологічної, інтелектуальної і кадрової, інформаційної, політико-правової, ринкової, силової, техніко-технологічної, фінансової.

Н.Й. Реверчук [26] вважає, що система економічної безпеки підприємства складається з таких функціональних складових, як: екологічна, інтелектуальна і кадрова, інформаційна, політико-правова, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова.

А. Соснін та П. Пригунов [27] виділяють наступні підсистеми економічної безпеки підприємства: економічну, інформаційну, правовий захист, технічну, фізичну охорону.

На думку Т.О. Тимофєєва [28], система економічної безпеки підприємства є сукупністю таких функціональних складових: екологічна, інтелектуальна і кадрова, інформаційна, силова, техніко-технологічна, фінансова.

За І.В. Троць [29], система економічної безпеки підприємства – це комплекс ресурсної, соціальної, технологічної, фінансової підсистем.

Л.Г. Шемаєва [30] вважає за доцільне відокремити наступні функціональні складові системи економічної безпеки підприємства: господарсько-договірну, екологічну, інтелектуальну і кадрову, інформаційну, політико-правову, ресурсну, силову, техніко-технологічну, фінансову.

І.П. Шульга [31] виділяє наступні підсистеми економічної безпеки підприємства: екологічну, інтелектуальну і кадрову, інформаційну, корпоративну, майнову, політико-правову, техніко-технологічну, фінансову.

На думку О.Ф. Яременко [32], система економічної безпеки підприємства є сукупністю таких функціональних складових: екологічної, інтелектуальної і кадрової, інтерфейсної, інформаційної, міжнародної, політико-правової, ресурсної, ринкової, техногенної, техніко-технологічної.

Висновки. Як бачимо з проведеного аналізу, на сьогодні, незважаючи на значну кількість робіт, питання формування функціональних складових системи економічної безпеки підприємства залишаються дискусійними. На теперішній час відсутній єдиний теоретичний підхід до виокремлення функціональних складових системи економічної безпеки підприємства. Найвні підходи до визначення підсистем економічної безпеки підприємства є різноманітними, але можна стверджувати, що більшість науковців при визначенні складових економічної безпеки підприємства поділяють підхід, запропонований фахівцями Російської економічної академії ім. Г.В. Плеханова, та виділяють такі складові системи економічної безпеки підприємства: інформаційно-аналітичну, фінансову, техніко-технологічну, інтелектуально-кадрову, політико-правову, екологічну, ринкову, силову. Проте питання формування змісту підсистем економічної безпеки підприємства залишаються відкритими, що є передмовою для подальшого пошуку шляхів вирішення цього питання.

Література:

1. Берлач А.І. Безпека бізнесу / А.І. Берлач. – К. : Університет України, 2007. – 280 с.
2. Васильчак С.В. Економічна безпека підприємства та її складова в сучасних умовах / С.В. Васильчак, А.І. Веселовський // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук. праць. – Львів : НЛТУ, 2010. – Вип. 20.15. – С. 98–105.
3. Глушков В.С. Економічна безпека підприємства як динамічна категорія / В.С. Глушков, Р.М. Редько // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія «Економічні науки». – Вінниця : ВНАУ, 2012. – Вип. 4(70) – Т. 2. – С. 47–52.

4. Гришко Н.С. Економічна безпека підприємства – сутність, функціональні складові / Н.С. Гришко // Вісник НТУ «ХПІ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : ХПІ, 2009. – № 36 – С. 161–168.
5. Гичева Н.Ю. Діагностика економічної безпеки підприємства / Н.Ю. Гичева // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Вип. 247. – Т. IV. – С. 634–636.
6. Живко З.Б. Структура системи економічної безпеки промислового підприємства / [З.Б. Живко, М.І. Копитко, О.І. Руда] // Економіка та Фінанси. – 2013. – № 11. – С. 8–12
7. Заєркланний М.М. Основи економічної безпеки / М.М. Заєркланний, О. Ф. Мельников. – К. : КНТ, 2009. – 337 с.
8. Ильяшенко С.И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.И. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 13–19.
9. Камышникова Э. В. Оценка уровня экономической безопасности машиностроительного предприятия / Э.В. Камышникова // Бизнес Информ. – 2009. – № 7. – С. 77–81.
10. Карпунь І.Н. Управління фінансовою санацією підприємства / І.Н. Карпунь. – Львів : Магнолія–2006, 2007. – 418 с.
11. Лысенко Ю.Г., Мищенко С.Г., Руденский Р.А., Спиридонов А.А. та др. Механизмы управления экономической безопасностью / [Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский, А.А. Спиридонов та др.]. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 178 с.
12. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
13. Кравчук П.Я. Формування системи корпоративної безпеки підприємства : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / П.Я. Кравчук. – Тернопіль, 2006. – 16 с.
14. Куделя Л.В. Формування концепції забезпечення економічної безпеки підприємств / Л.В. Куделя // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 5. – Ч. 2. – С. 125–128.
15. Кузьомко В.М. Концептуальні підходи до виокремлення функціональних складових економічної безпеки підприємства / В.М. Кузьомко // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 26. – С. 206–215
16. Ляшенко О.М. Забезпечення соціально-економічної безпеки підприємства як функція сучасного менеджменту / О.М. Ляшенко, В.Л. Безбожний // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економіка»: зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – Вип. 33-1. – С. 66–72.
17. Малюта Л.Я. Методологія формування комплексної системи економічної безпеки підприємства / Л.Я. Малюта // Економіка і бізнес. – 2014. – № 4. – С. 50–57
18. Манцуров І.Г. Методичні підходи до оцінки безпеки ринкового стану / І.Г. Манцуров, О.В. Нусінов // Бизнес Информ. – 2011. – № 9. – С. 7–10.
19. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред Е.А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа: Интел–Синтез», 1997. – 288 с.
20. Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б. та ін. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
21. Пашнюк Л.О. Составляющие экономической безопасности предприятия / Л.О. Пашнюк // Управление в социальных и экономических системах : материалы XXI Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 15 мая 2012 г.). – Минск : Изд-во МИУ, 2012. – С. 42–43.
22. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та ін. Економіка підприємства : [підруч.] / [Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, О.М. Семенів та ін.] ; за заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів : Новий Світ, 2004. – 680 с.
23. Пілова Д.П. Формування та оцінка економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Д.П. Пілова. – Кривий Ріг, 2007. – 20 с.
24. Економіка підприємства : [підруч.] / За заг. ред. С.Ф. Покропівного. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
25. Прус Н.В. Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства / Н.В. Прус // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 3. – Ч. 2. – С. 183–193.
26. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємства в Україні : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.02.03 «Організація, управління, планування і регулювання економікою» / Н.Й. Реверчук. – Львів, 2004. – 20 с.
27. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К. : Изд-во Европейского университета, 2004. – 357 с.
28. Тимофеева Т.О. Разработка механизма щодо забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Т.О. Тимофеева. – Харків, 2009. – 23 с.
29. Троц І.В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства / І.В. Троц // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. – № 1(59). – Ч. 2. – С. 223–227.
30. Шемаева Л.Г. Система экономической безопасности предприятия во взаимодействии с внешней средой / Л.Г. Шемаева // Бизнес Информ. – 2010. – № 12. – С. 72–75.
31. Шульга І.П. Формування системи економічної безпеки емісійної діяльності акціонерних товариств : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / І.П. Шульга. – К., 2011. – 42 с.
32. Яременко О.Ф. Класифікація чинників фінансової безпеки промислових підприємств / О.Ф. Яременко // Фінансова система України : зб. наук. праць. – Острого : Видавництво НУ «Острозька академія», 2011. – Вип. 16. – С. 242–247.

Ибрагимов Э.Э. Теоретические подходы к выделению составляющих системы экономической безопасности предприятия

Аннотация. Анализируя различные работы ученых, можно отследить изменение подходов к выделению составляющих системы экономической безопасности предприятия. В статье исследовано содержание подсистем экономической безопасности предприятия. Исследованы теоретические подходы к выделению составляющих системы экономической безопасности предприятия. Уточнены функциональные составляющие системы экономической безопасности предприятия с целью создания предпосылок к реализации и обеспечению экономической безопасности в практике работы отечественных предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, теоретические подходы, анализ, система экономической безопасности предприятия, подсистемы экономической безопасности предприятия, ресурсно-функциональный подход.

Ibragimov E.E. Theoretical approaches to the allocation of economic security of enterprise system components analysis

Summary. By analyzing various scientific works, it is possible to detect a shift in the approaches to defining the essence of the term «economic security of enterprise system». The article deals with studying the «economic security of enterprise system» concept. Theoretical approaches to the definition of economic security of enterprise system concept were studied and systematized. The essence of enterprise' economic security system is specified in order to create preconditions for the realization and implementation of economic safety in the practice of domestic enterprises.

Keywords: economic security of enterprise, theoretical approaches, analysis, economic security of enterprise system, economic security of enterprise subsystems, resource-functional approach.

*Редченко К.І.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія*

СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ СТВОРЕННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНИХ ГРУП В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проаналізовано специфіку діяльності закупівельних груп, розглянуто їх функцію як посередника у здійсненні закупівель між покупцями (учасниками групи) та постачальниками. Визначено типові стратегії участі фірм у діяльності закупівельних груп. Розроблено рекомендації щодо реалізації стратегічних намірів закупівельної групи.

Ключові слова: закупівельна група, учасники закупівельної групи, стратегія, стратегічний консультант, стейкхолдери, постачальники.

Постановка проблеми. З початку XIX ст. закупівельні групи поступово знаходять своє місце у різних сферах діяльності людини – у державному секторі, охороні здоров'я [1], промисловості, сфері освіти, роздрібній торгівлі [2] тощо. Багато фірм, що належать до малого та середнього бізнесу, а іноді й великі компанії, об'єднують зусилля для отримання суттєвих знижок від постачальників, уникнення дублювання зусиль при здійсненні закупівель та обміну корисною інформацією [3].

У науковій літературі для позначення закупівельних груп часто вживають такі терміни, як «закупівельні кооперативи», «закупівельні об'єднання», «закупівельні альянси», «організації групових закупівель» тощо. Далі ми будемо вживати термін «закупівельна група» (Group Purchasing Organization, GPO), який вважаємо найбільш відповідним серед інших.

Перші закупівельні групи з'явилися більше ста років тому. У 1910 р. при Шпитальному бюро Нью-Йорка було створено першу закупівельну групу, яка займалася закупівлею медичних препаратів. У 1962 р. у сфері охорони здоров'я таких груп вже нараховувалося 10. Сьогодні 97% всіх неприбуткових, недержавних лікарень США беруть участь у різних закупівельних групах [4].

На сайті американської асоціації бакалійників Independent Grocers Alliance (IGA) сказано, що дана організація була заснована в 1926 р. У момент свого утворення вона замислювалася як об'єднання незалежних бакалійних крамничок, яке повинно було допомогти вижити в умовах все дедалі більшої конкуренції дрібному сімейному бізнесу (невеликим продуктовим магазинчикам). На даний момент членами IGA є більше ніж 5 тис. супермаркетів у всьому світі (більше 30 країн) [5].

Пізніше виникла нідерландська мережа бакалійників – SPAR, що об'єднала незалежні оптові компанії рітейлерів у відповідь на появу великих торгових мереж у Європі. Назва мережі склалася з перших букв девізу: «Doog Eendrachtig Samenwerken Profiteren Allen Regelmatig» («Всі ми виграємо від співпраці»). За межі Голландії концепція SPAR вийшла наприкінці 1940-х років, а в 1953 р. був створений SPAR International, під вивіскою якого зараз об'єднано 15 тис. магазинів у більш ніж 30 країнах світу. Загальний товарообіг мережі перевищує 27 млрд. євро на рік.

Цікаво, що і в інших країнах «першопрохідцями» у справі організації закупівельних груп найчастіше ставали саме продавці продуктів харчування. Що правда, через деякий час принади спільних закупівель оцінили представники й інших галузей економіки. Так, EinrichtungsPartnering VME (Партнерство продавців меблів) – один з найстаріших торгово-закупівельних союзів Німеччини, був утворений в 1964 р. Його першими учасниками були лише 30 торговельних підприємств, а тепер VME об'єднує 200 компаній – від великих мереж до регіональних фірм, які володіють одним або двома магазинами. Зауважимо, що торговельні союзи Німеччини (а їх у країні 24) контролюють до 64% меблевого ринку країни і об'єднують третину національних роздрібних компаній [6].

У США закупівельні групи аптек почали з'являтися близько 30 років тому, а тепер переважна більшість закупівель проходить через ці альянси. Причому скористатися послугами закупівельної групи (кооперативу) може будь-яка лікарня, аптека або аптечна мережа. Для того щоб стати учасником групи і отримувати знижки, треба заплатити певну суму. Американський досвід цікавий тим, що закупівельні групи закуповують товар не тільки у виробників, а й користуються послугами оптовиків, які працюють на ринку. Проте за рахунок високого обсягу закупівель дистриб'ютори змушені давати аптечним закупівельним кооперативам хороші знижки – від 10 до 90% [6].

Зарубіжний досвід організації закупівельних груп є надзвичайно корисним для України, де ця ефективна форма кооперації дрібних та середніх фірм є практично невідома. На жаль, в українських компаніях сфера закупівлі ще не набула того стратегічного значення, яке їй надають закордонні компанії. Ефективні закупівлі є важливим елементом стратегії будь-якої фірми, оскільки дозволяють економити кошти як у момент придбання товару чи послуги, так і заощаджувати протягом усього циклу володіння чи користування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що у світі закупівельні групи стають все більш популярними як у приватному секторі, так і серед громадських (неприбуткових) організацій [7–9], у науковій літературі проблематика спільних закупівель та стратегії створення закупівельних об'єднань фактично не досліджувалася.

Серед зарубіжних вчених, які досліджували особливості створення та управління закупівельними групами, потрібно відзначити А. Кокса [10], Дж. Пфедфера [11], Х.П. Марвела [12], Дж. Дана [13], К.М. Снайдера [14]. Цими дослідниками було обґрунтовано економічну доцільність спільних закупівель з метою підвищення купівельної сили покупців та забезпечення їх конкурентоспроможності, розроблено низку організаційних моделей створення та функціонування закупівельних груп, визначено місце закупівельних груп у системі стратегічних відносин ринкових суб'єктів господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим у науковій літературі відсутні дослідження стратегій участі у закупівельних групах та основних чинників, які обумовлюють ефективну взаємодію зацікавлених сторін типової закупівельної групи.

Мета статті полягає у дослідженні характеру взаємодії між зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) закупівельних груп, виявленні передумов та типових стратегій участі фірм у закупівельних групах, а також розробці загальних рекомендацій щодо реалізації стратегічних намірів закупівельної групи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закупівельна група являє собою організацію (об'єднання юридичних чи фізичних осіб), метою якої є здійснення масштабних закупівель в інтересах учасників групи. Це дозволяє об'єднати закупівельну силу окремих учасників і отримати відчутні знижки на товари і послуги, що закупляються. Для малого бізнесу участь у закупівельних групах є привабливим способом конкурувати з великими фірмами, які користуються своєю перевагою у масштабах при проведенні переговорів із постачальниками.

Закупівельна група, переважно функціонує як посередник у здійсненні закупівель між покупцями (учасниками групи) та продавцями (рис. 1).

Після того як учасники групи визначаються з переліком товарів (послуг), які потрібно придбати, і погоджують між собою ключові вимоги, закупівельна група вибирає постачальників, які пропонують найбільші знижки і найкращу ціну. Тобто, головною метою діяльності групи є мінімізація сукупних закупівельних витрат та задоволення вимог учасників щодо закуплених товарів і послуг. Згідно з існуючою практикою, покриття витрат закупівельної групи здійснюється або за рахунок регулярних членських внесків її учасників, або шляхом покриття адміністративних видатків з боку постачальників.

Сама ж закупівельна група безпосередньо не здійснює операцій із закупівель (за деякими винятками). Найчастіше її завданням є представлення інтересів учасників для досягнення найкращих умов у переговорах з виробниками (постачальниками). Також закупівельні групи можуть надавати інформаційні послуги як покупцям, так і постачальникам, виступаючи у ролі стратегічного консультанта для забезпечення інтересів обох сторін (рис. 2).

У цьому випадку основним «продуктом» діяльності закупівельної групи є надання стратегічних інформаційних і технологічних послуг. Фахівці групи допомагають учасникам ухвалювати рішення про покупку товарів чи послуг, контролювати

рівень витрат на закупівлі, використовувати галузеві інформаційні додатки та сучасні технології. Вони також можуть консультувати продавців (постачальників) щодо цінової стратегії, підвищувати ефективність ланцюга постачання, впроваджувати стандарти якості у сфері закупівель.

Включення стратегічної інформації, технологій та консалтингових послуг у ціннісну пропозицію закупівельної групи дозволяє економити кошти не лише у межах окремих фірм, але й на рівні ланцюга створення вартості у цілому. При цьому економія коштів та зростання грошового потоку досягається не лише за рахунок отриманих знижок за обсяги закупівель, але й завдяки кращій організації процесів закупівель та виробництва. Оснащена сучасними технологіями та інформаційними системами закупівельна група – стратегічний консультант може пропонувати партнерам (покупцям і постачальникам) різноманітні інструменти бізнес-аналітики, оптимізації процесів та моніторингу. Алгоритми оптимізації включають виявлення ключових драйверів витрат і пов'язаних з ними функцій, що дозволяє керівництву фірм вживати коригуючі дії та систематично скорочувати витрати, пов'язані із закупівлею.

Статистичні інструменти допомагають прогнозувати очікуваний рівень цін та оцінювати ефективність процесу закупівель, а інструменти моніторингу – проводити регулярні аудити на предмет виконання умов контрактів чи дотримання визначених параметрів закупівельної політики.

У сукупності використання сучасних технологій та інформаційних систем допомагає закупівельній групі стати важливим провайдером галузевої стратегічної інформації та галузевих рішень як для покупців (учасників групи), так і для партнерів-постачальників.

Параметри та зміст стратегії розвитку закупівельної групи значною мірою визначаються позиціями її ключових стейкхолдерів (зацікавлених сторін). Діалог із стейкхолдерами є невід'ємною частиною стратегічного процесу, метою якого є вироблення і реалізації ділової стратегії закупівельної групи.

Запорукою реалізації стратегії закупівельної групи, серед іншого, є побудова та забезпечення взаємних зобов'язань або «контрактів» між нею та її стейкхолдерами. Ці «контракти» розглядаються як внески зацікавлених сторін взаємні вигід та стимулів, які забезпечує їм закупівельна група.

Вважається, що зацікавлені сторони залишаються такими лише доти, поки організація забезпечує для них такі стимули, цінність яких перевищує або як мінімум компенсує зроблені внески. У той же час внески і стимули у більшості випадків



Рис. 1. Закупівельна група у взаємовідносинах між покупцями та постачальниками



Рис. 2. Закупівельна група як стратегічний консультант

мають двосторонній характер. Наприклад, у випадку з фірмою – учасником закупівельної групи, який обмінює членські внески на можливість регулярно купляти товар зі значною знижкою (тобто робить свій внесок у діяльність організації і отримує від неї відповідні стимули), обмін має і зворотній характер – група також робить внесок у зростання конкурентоздатності своїх учасників, отримуючи від цього певні вигоди.

Для закупівельних груп основними зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) є покупці (учасники групи), постачальники (вендори, виробники) та держава, представлена відповідними регуляторами. Серед інших стейкхолдерів можна назвати місцеві громади, фінансові та страхові організації, менеджмент, працівників та волонтерів закупівельних груп тощо.

Нижче наведено цілі, внески і стимули стейкхолдерів закупівельної групи (табл. 1).

Завданням керівництва закупівельної групи (та елементом її стратегії) є допомога стейкхолдерам у досягненні поставлених цілей та підтримання балансу між внесками і стимулами для кожного з них. Пріоритети та інтереси стейкхолдерів можуть істотно відрізнятися, навіть у межах однієї групи, що потрібно завжди мати на увазі, формуючи стратегічний план закупівельної групи і плануючи її бізнес-модель.

Учасники закупівельної групи в управлінні закупівлями можуть дотримуватися різних підходів та стратегій. На практиці, залежно від типів постачальників, виділяють чотири основні стратегії закупівель:

- 1) стратегія роботи з глобальними постачальниками;
- 2) стратегія роботи з одиничними постачальниками;
- 3) стратегія модульних закупівель;
- 4) стратегія закупівель на основі комплексного функціонально-вартісного аналізу.

Стратегія роботи з глобальними постачальниками припускає організацію закупівель на міжнародних ринках. Асортиментні можливості закупівель при цьому, природно, значно розширюються, зростає конкуренція між постачальниками, а за нормальних умов імпорту розширюється й можливість для економії за рахунок цін.

Стратегія роботи з одиничними постачальниками означає свідому відмову від одночасного співробітництва з різними постачальниками: закупівлі певних товарів тривалий час здійснюються від одного (ексклюзивного) постачальника. Скорочення числа постачальників звичайно здійснюється з метою зниження витрат на закупівлю й логістику. При цьому зазвичай вибираються великі, найбільш конкурентоспроможні й спеціалізовані постачальники.

Стратегія модульних закупівель являє собою варіант, за якого відбувається скорочення числа постачальників та/або обмеження числа закупуваних товарів. Така стратегія стосу-

ється не окремих видів товарів, а цілих комплексів – так званих модулів поставок.

Стратегія закупівель на основі комплексного функціонально-вартісного аналізу реалізує відомий метод планомірного й систематичного дослідження функцій відповідного товару й визначення умов, що забезпечують роботу необхідних функцій при одночасній мінімізації витрат. При цьому виявляються ті товари та послуги, без яких фірма може обійтися, або обсяги закупівель яких можуть бути оптимізовані.

Залучення до закупівельної групи дозволяє фірмі вибирати одну з чотирьох стратегій участі, залежно від обсягу здійснених закупівель та рівня впливу на групову політику (рис. 3).



Рис. 3. Основні стратегії участі у закупівельних групах (GPOs)

По-перше, фірма може обрати стратегію домінування, коли вона приєднується до закупівельної групи, щоб здійснювати багато закупівель, а також суттєво впливати на саму групу. У цьому випадку фірма зацікавлена брати активну участь в керівних органах закупівельної групи, підтримувати її наявними ресурсами і власним авторитетом.

Другою стратегією є стратегія аутсорсингу, коли учасник здійснює великі обсяги закупівель, але не бажає займатись питаннями операційної діяльності закупівельної групи.

Третій варіант стосується фірм, які приєднуються до закупівельної групи, використовують стратегією маніпулювання, що передбачає високу внутрішню активність учасника при відносно малих обсягах замовлень. У цьому випадку очікування учасника щодо знижок та умов можуть бути неадекватними його внеску у групові закупівлі, а це є причиною потенційних внутрішніх конфліктів між учасниками.

І останній варіант – стратегія спостерігача, коли підприємство обмежено бере участь у діяльності закупівельної групи, займаючи вичікувальну позицію. Така стратегія є характерною

Таблиця 1

Цілі, внески та стимули стейкхолдерів закупівельної групи

Стейкхолдери	Цілі	Внески	Стимули
Учасники групи	Збільшення купівельної сили фірми, підвищення конкурентоздатності, зменшення витрат на закупівлі	Членські внески, плата за послуги, допомога в управлінні групою	Знижки, пільги, дисконти від постачальників, гарантія умов та якості
Постачальники	Збільшення продаж, прискорення оборотності обігових коштів, гарантування стабільного обсягу продаж	«Адміністративні» платежі	Доступ до бази клієнтів, гарантовані сталі обсяги закупівель
Держава (регулятор)	Підтримка та розвиток конкуренції, сприяння малому і середньому бізнесу	Правове та економічне регулювання	Зростання ділової активності, розвиток підприємництва, податкові надходження

для фірм-новачків, які не визначились до кінця зі своїми очікуваннями від участі у групі.

Висновки. За умови вибору учасниками закупівельної групи різних стратегій участі, керівництво групи повинне згладжувати можливі конфлікти. Проте у межах групи не потрібно допускати ситуацій, коли одні її члени діють всупереч інтересам інших. Тому можна рекомендувати застосовувати різні моделі закупівельних груп, наприклад, модель рівних учасників або ж модель диференціювання, коли виділяються засновники, які на відміну від рядових учасників керують закупівельною групою, визначають її політику і мають за це додаткові бонуси.

Закупівельні групи також можуть пропонувати учасникам різноманітні додаткові сервіси чи цінності. Серед них можна виділити: управління ризиками (зменшення ризиків для клієнтів, коли закупівельна група бере на себе певні ризики, пов'язані із стабільністю поставок, коливанням цін чи поставками із ризикованих країн і регіонів); «зелені» закупівлі (коли група гарантує, що поставки здійснюються від постачальників, які жорстко дотримуються стандартів якості і безпеки продукції, що може бути додатковим бонусом у боротьбі за кінцевого споживача); надання інших послуг (інформаційних, консалтингових, маркетингових, рекламних тощо).

У цілому реалізація стратегії розвитку закупівельної групи пов'язана з подоланням певних ризиків і бар'єрів. Слід пам'ятати, що закупівельна група (як посередник) є цікавою для постачальників тільки за визначених умов:

- фірма спеціалізується на виробництві товарів частого продажу;
- комунікації та зворотній зв'язок з клієнтами є критично важливими для бізнесу;
- на ринку є багато конкурентів, які пропонують аналогічний товар чи послугу;
- фірма може надавати значні знижки, не потрапляючи у зону збитків.

Тому у процесі створення закупівельної групи потрібно спиратися на відповідальних лідерів, регулярно проводити зустрічі учасників, активно працювати над створенням пулу надійних постачальників, дбати про залучення талановитих та досвідчених фахівців у сфері комерції, правильно вибудувати бізнес-процеси та підтримувати атмосферу довіри між учасниками, а також між групою та її зацікавленими сторонами. Дотримання вказаних рекомендацій дозволить забезпечити відкритий діалог між учасниками, незмінність правил і відсутність «подвійних стандартів» при прийнятті рішень, а також реалізацію власниками своїх цілей та стратегій участі у закупівельній групі.

Література:

1. Doucette W.R. Influences on member commitment to group purchasing organizations / W. R. Doucette // *Journal of Business Research*. – 1997. – Vol. 40. – P. 183–189.
2. Zentes J. Allied groups on the road to complex networks / J. Zentes, B. Swoboda // *Technology in Society*. – 2000. – Vol. 22. – P. 133–150.
3. Faes W. The pursuit of global purchasing synergy / W. Faes, P. Matthysens, K. Vandenbempt // *Industrial Marketing Management*. – 2000. – Vol. 29, № 6. – P. 539–553.

4. Nagarajan M. Stable Group Purchasing Organizations / M. Nagarajan, G. Sosicz, H. Zhang // Working Paper No. FBE 20-10. – Marshall School of Business, 2010. – 44 p.
5. About IGA / The Independent Grocers Alliance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iga.com/about.aspx>.
6. Белова С. Кто на нас с Мишей? / С. Белова // Каналы сбыта. – 2013. – Спецвыпуск № 1 (75) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.crn.ru/numbers/spec-numbers/detail.php?ID=76332>.
7. Essig M. Purchasing consortia as symbiotic relationships: developing the concept of «consortium sourcing» / M. Essig // *European Journal of Purchasing & Supply Management*. – 2000. – Vol. 6. – № 1. – P. 13–22.
8. Nollet J. Should an organization join a purchasing group? / J. Nollet, M. Beaulieu // *Supply Chain Management*. – 2005. – Vol. 10. – № 1. – P. 11–17.
9. Tella E. Motives behind purchasing consortia / E. Tella, V.M. Virolainen // *International Journal of Production Economics*. – 2005. – Vol. 93–94. – P. 161–168.
10. Cox A. Understanding buyer and supplier power: A framework for procurement and supply competence / A. Cox // *Journal of Supply Chain Management*. – 2001. – Vol. 37. – № 1. – P. 8–15.
11. Pfeffer J. The external control of organizations, A resource dependence perspective / J. Pfeffer, R. Salancik. – Stanford : Stanford University Press, 2003. – 336 p.
12. Marvel H.P. Group purchasing, nonlinear tariffs, and oligopoly / H.P. Marvel, H. Yang // *International Journal of International Organization*. – 2008. – Vol. 26. – P. 1090–1105.
13. Dana J. Buyer Groups as Strategic Commitments / J. Dana // Working Paper #0067. – The Center for the Study of Industrial Organization at Northwestern University, 2006. – 26 p.
14. Snyder C.M. Why Do Larger Buyers Pay Lower Prices? Intense Supplier Competition / C. M. Snyder // *Economics Letters*. – 1998. – Vol. 58. – P. 205–209.

Редченко К.И. Стратегический аспект создания закупочных групп в Украине

Аннотация. В статье проанализирована специфика деятельности закупочных групп, рассмотрены их функции как посредника в осуществлении закупок между покупателями (участниками группы) и поставщиками. Определены типичные стратегии участия фирм в деятельности закупочных групп. Разработаны рекомендации по реализации стратегических целей закупочной группы.

Ключевые слова: закупочная группа, участники закупочной группы, стратегия, стратегический консультант, стейкхолдеры, поставщики.

Redchenko K.I. Strategic aspects of creation of group purchasing organizations in Ukraine

Summary. In the article the specificity of Group Purchasing Organizations activity are analyzed, their function as a mediator in the procurement between buyers (members of group) and suppliers are considered. Typical strategies of firms' participation in the activities Group Purchasing Organizations are defined. The recommendations on the implementation of the strategic objectives of Group Purchasing Organizations are developed.

Keywords: Group Purchasing Organizations, members of purchasing group, strategy, strategic consultant, stakeholders, suppliers.

Заїка С.О.,
к.е.н., доцент кафедри організації виробництва
бізнесу та менеджменту,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті вивчено та узагальнено теоретичні основи управління інвестиційно-інноваційною діяльністю аграрних підприємств. Встановлено, що для аграрних підприємств найбільш важливими складовими інноваційно-інвестиційної діяльності є створення і впровадження нових видів техніки та технологій, які ґрунтуються на цільових інвестиціях у високотехнологічні інноваційні проекти та забезпечують мультиплікативний ефект від виробництва конкурентоспроможної продукції високої якості.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна активність, інвестиційна привабливість, інвестиційно-інноваційна діяльність, державне регулювання інвестиційних процесів.

Постановка проблеми. Вивчення та узагальнення вітчизняної та зарубіжної наукової літератури з питань інвестиційної діяльності показало, що категорію «інвестиції» зазвичай розглядають у двох аспектах. В широкому сенсі під інвестиціями розуміються будь-які вкладення фінансового, виробничого або інтелектуального капіталу з метою отримання прибутку або соціального ефекту. У більш вузькому значенні зміст інвестицій має певні рамки: до них прийнято відносити вкладення капіталу тільки в реальний сектор економіки з метою отримання прибутку (соціального ефекту) і реального продукту у формі капітальних благ і послуг.

На нашу думку, найбільш повно відображає сутність інвестицій наступне визначення: інвестиції – це грошові кошти, цільові банківські вклади, акції та інші цінні папери, технології, машини, устаткування, ліцензії, кредити, будь-яке інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку (доходу) і досягнення позитивного соціального ефекту. Цей підхід охоплює всі аспекти категорії «інвестиції», відображає її економічний зміст і дозволяє застосувати його на будь-якому рівні розгляду.

Стосовно інвестиційної проблематики інвестиційний процес необхідно розглядати як процес залучення інвестора до об'єкта інвестицій з метою досягнення ефективного розвитку соціально-економічної системи. Інвестиційна діяльність, в нашому розумінні, – це сукупність певних дій, спрямованих на збільшення власного добробуту за допомогою інвестування.

Цей підхід до визначення інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності дозволяє виділити суттєві відмінності цих категорій. Розглядаючи категорії «інвестиційний процес» і «інвестиційна діяльність», слід враховувати, що вони знаходяться в тісному взаємозв'язку, реалізація якого забезпечує розвиток соціально-економічної системи. Враховуючи це, необхідно розглядати категорії інвестиційної проблематики з позицій системного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У ряді публікацій інвестиційна активність розглядається як результат взаємодії інвестиційного попиту та пропозиції. У цьому випадку рівень інвестиційної активності і можливості його підвищення визначаються кон'юнктурою ринку інвестиційних ресурсів, а їх реалізація здійснюється за рахунок механізмів ринкового і адміністративного регулювання. Вказаний підхід орієнтований на досягнення відповідності між елементами інвестиційного ринку, а не на розкриття сутності інвестиційної активності.

Ще один підхід – дослідження інвестиційної активності з позицій структурного аналізу. При цьому розглянута категорія виступає інтегральним показником, об'єднуючим норму накопичення, індекс оновлення, індекс поповнення, знос основних фондів. Кількісна ідентифікація інвестиційної активності обмежується процесом відтворення основних фондів і не враховує інших проявів інвестиційного процесу. Враховуючи вищевикладене, на наш погляд, інвестиційна активність та інтенсивність інвестицій є тотожними поняттями, які характеризують обсяги розміщення інвестиційних ресурсів протягом визначеного періоду часу. В свою чергу, інтенсивність інвестицій може описуватися цілою низкою відносних показників, найбільш інформативним серед яких є відношення поточного обсягу інвестицій до попереднього обсягу.

Нерозривно з категорією «інвестиційна активність» пов'язана категорія «інвестиційна привабливість». В економічних публікаціях термін «привабливість» також з'явився недавно і використовується переважно в таких поєднаннях:

- «ділова привабливість» – при аналізі, оцінці і виборі партнерських зв'язків і відношенні між агентами, яка характеризується якістю укладених угод, дотриманням норм і зобов'язань, підтримкою певного іміджу;

- «інфраструктурна привабливість» – при аналізі, оцінці та виборі місця чи сфери розміщення бізнесу;

- «інвестиційна привабливість» – при характеристиці та оцінці об'єктів інвестування, здійсненні рейтингових зіставлень, порівняльному аналізі інвестиційних процесів стосовно різних рівнів господарської ієрархії і етапів економічного розвитку.

Враховуючи вищезазначене, слід відмітити, що управління інвестиційним процесом стане ефективним, якщо буде забезпечувати максимальну відповідність припливу капіталу в соціально-економічну систему її потребам у інвестиційних ресурсах. При цьому всі етапи управління – аналіз, планування, організація, мотивація і контроль – повинні бути побудовані на єдиних принципах. Це дозволить забезпечити прийнятність реалізації управлінських рішень, їх адекватність і доцільність.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інвестиційна діяльність суб'єктів інвестиційних взаємовідносин здійснюється в рамках сформованої в даній галузі

інвестиційної сфери. Інтенсивність інвестиційної діяльності характеризує рівень інвестиційної активності в соціально-економічній системі. При цьому під інвестиційною активністю ми розуміємо діяльність суб'єкта економічних відносин, спрямованих на пошук, залучення та використання інвестиційних ресурсів з метою забезпечення зростання свого економічного потенціалу та підвищення ефективності основної діяльності, а під інтенсивністю інвестиційної діяльності – скорочення тривалості інвестиційного циклу на фоні зростання обсягів залучення інвестиційних ресурсів та збільшення кількості циклів протягом певного періоду діяльності суб'єкта.

Існуюча на сьогоднішній день недосконалість існуючих механізмів інвестування в аграрному виробництві та їх не адаптованість до реалізації інновацій потребує додаткового теоретично опрацювання.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних аспектів управління процесом реалізації інвестиційно-інноваційної

діяльності аграрних підприємств в умовах перманентного кризового стану національної економіки.

Вклад основного матеріалу дослідження. Управління відіграє основну роль у розвитку інвестиційного процесу та розвитку соціально-економічних систем в цілому.

Інвестиційний процес має всі ознаки системи: у ньому завжди присутній суб'єкт управління, суб'єкт інвестицій (інвестор), об'єкт (об'єкт інвестування), зв'язок між ними (інвестування з метою отримання інвестиційного доходу) і середовище, в якому вони існують (інвестиційне середовище). Цей процес характеризується певною структурою і дозволяє точно його ідентифікувати серед інших економічних процесів, проявляє свою властивість в результаті взаємодії з іншими системами, має певну концепцію і відображає погляди, цілі й цінності суб'єктів інвестиційного процесу.

Виявлення взаємозв'язку між основними категоріями інвестиційного процесу дозволяє встановити залежність

Таблиця 1

Динаміка інвестицій в основний капітал в Україні в 2010–2014 рр.

Вид економічної діяльності	Освоєно (використано) інвестицій в основний капітал			У тому числі за рахунок коштів державного бюджету	
	тис. грн.	у % до попереднього року	у % до обсягу інвестицій в основний капітал	тис. грн.	у % до обсягу інвестицій в основний капітал за видом економічної діяльності
2010 рік					
Всього	171091866	99,4	100,0	10806800	6,3
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	12105852	116,4	7,1	274421	2,3
2011 рік					
Всього	238174582	122,4	100,0	17482679	7,3
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	17980912	132,0	7,6	286271	1,6
2012 рік					
Всього	293691942	123,3	100,0	17141215	5,8
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	19089695	106,2	6,5	72638	0,4
2013 рік					
Всього	267728022	91,16	100,0	6497846	2,4
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	18639671	97,6	7,0	28319	0,2
2014 рік					
Всього	219419930	81,96	100,0	2738652	1,2
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	18795620	100,84	8,6	18281	0,1

Розраховано за даними [1]

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності в 2010–2014 рр.

Вид діяльності	Обсяги прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США				
	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Всього	39175,7	43836,8	48991,4	53679,3	57056,4
Сільське, лісове та рибне господарство	669,2	719,5	725,3	717,8	776,9
в % до загального обсягу інвестицій	1,71	1,64	1,48	1,34	1,36
Фінансова та страхова діяльність	12428,8	14953,8	16329,2	16424,8	15048,9
в % до загального обсягу інвестицій	31,73	34,11	33,33	30,59	26,38

Розраховано за даними [2]

обсягу вкладень від факторів і умов інвестиційної сфери, тобто від інвестиційного клімату. Такий підхід відображає найбільш суттєві сторони інвестиційного процесу, але не дозволяє врахувати вплив процесів, які відбуваються, на інвестиційний клімат, і, навпаки, інвестиційного клімату на процес інвестування.

Інвестиційно-інноваційна діяльність аграрних підприємств залежить від загальної стратегії їх розвитку, яка, в свою чергу, пов'язана з загальною ситуацією в країні.

Аналіз факторів, які найбільше впливають на інвестування, свідчить, що нині, в умовах економічної кризи, практично неможливим є фінансування інновацій за рахунок амортизації, яка через нестачу коштів використовується переважно на фінансування оборотних матеріальних ресурсів та на інші потреби підприємств. Також на сьогодні для інвесторів, особливо іноземних, більш привабливими є фінансові інвестиції, так як вкладання коштів в цінні папери менш ризиковане порівняно з реальним інвестуванням та характеризується вищою дохідністю (табл. 1, 2).

Інвестиції відіграють визначальну роль у функціонуванні економіки. Зміни у кількісних співвідношеннях інвестицій впливають на обсяг суспільного виробництва і зайнятості, структурні зрушення в економіці, розвиток галузей і сфер господарства. При цьому інвестування повинно здійснюватися в ефективних формах, оскільки вкладення коштів у морально-застарілі засоби виробництва, технології не буде мати позитивного економічного ефекту. Нераціональне використання інвестицій тягне за собою заморожування ресурсів і внаслідок цього – скорочення обсягів виробленої продукції.

Активізація інвестиційної діяльності в умовах, що склалися, неможлива без обґрунтування пріоритетів розвитку сільськогосподарських підприємств та без впровадження інноваційно-інвестиційних проектів. При розробці інноваційних проектів для аграрних підприємств потрібно обов'язково враховувати особливості виробництва, які пов'язані з рядом факторів, серед яких вплив природних чинників на процеси відтворення, сезонність виробництва тощо.

На сьогодні зростання інвестицій в аграрний бізнес є одним із основних факторів, який сприятиме збільшенню обсягів виробництва продукції, оновленню технічної і технологічної баз, забезпеченню стійкого розвитку підприємств, хоча стан економіки країни в нинішній час характеризується рядом негативних факторів, які стримують вкладання коштів в інноваційні проекти, серед них: нестабільність економічної політики та, як наслідок, можливість посилення податкового пресу і диспаритету цін; непередбачуваність цін та, як наслідок, зміна платоспроможності різних соціальних верств населення; нестача оборотних коштів та, як наслідок, підвищення собівартості та зниження конкурентоспроможності виробленої продукції; використання застарілої техніки та технологій тощо.

Отже, враховуючи ситуацію, що склалася, при визначенні інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку аграрних підприємств на найближчу перспективу необхідно орієнтуватися на збереження і підтримку існуючого виробничого потенціалу, створення інноваційно-інвестиційних проектів, які швидко відшкодовують вкладені кошти, закупівлю сучасної техніки для впровадження нових технологій виробництва та ін. [3].

У світовій практиці обсяг інвестицій, незалежно від їх виду або форми, розглядається як один з найважливіших індикаторів процвітання національної економіки, а перепади інвестиційних вкладень – як показник змін сукупного попиту, обсягів виробництва та рівня зайнятості населення. Інвестування коштів в

інноваційний сектор виробництва дозволяє підвищити рівень суспільного виробництва, поліпшити якість продукції, сприяє створенню соціально-привабливих робочих місць з високим рівнем оплати. Нові технології забезпечують підвищення доходів підприємства. Зростання податкових надходжень до державної казни дозволяє збільшити частку інвестованих коштів, спрямованих на соціальну сферу. Активізація діяльності соціально-орієнтованої політики держави сприяє вирішенню багатьох соціальних проблем і встановленню більш гармонійного розвитку суспільства.

Державне управління інвестиційною сферою повинно передбачати поєднання інтересів суспільства, тобто забезпечення його благополуччя, з інтересами підприємницької діяльності, у тому числі шляхом регулювання інвестиційних потоків. У ситуації кризи, яка дестабілізує економіку, вплив держави на інвестиційний процес набуває особливого значення, тому що активізація інвестиційної діяльності – одна з умов виходу з економічної кризи та створення передумов для сталого розвитку. Державна інвестиційна політика має бути націлена на створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, на стимулювання залучення приватного капіталу, як національного, так й іноземного, та на пошук нових форм спільного (приватного та державного) інвестування в перспективні проекти.

Формування механізму реалізації інвестиційної політики пов'язано з використанням усього арсеналу заходів – власне ринкових заходів і заходів щодо цілеспрямованого державного регулювання інвестиційної діяльності. Ринкові заходи і способи реанімації інвестиційних процесів включають:

- активізацію ринкових перетворень і формування конкурентоспроможного приватного сектора економіки;
- забезпечення можливості прибуткового вкладення приватного капіталу у виробництво і його вільного переливу між галузями економіки;
- розвиток фондового ринку та портфельного інвестування;
- формування повноцінних інвестиційних інститутів, здатних не тільки акумулювати вільні фінансові ресурси, а й ефективно управляти ними, організовувати ефективний інвестиційний процес на конкретній території.

Однак в умовах нестабільної економіки, для якої характерні не тільки ринкові перетворення, але й кризові явища, ринкові методи не можуть забезпечити саме активізацію інвестиційних процесів. Неможливо їх оживити без участі держави. Функції, важелі і відповідальність держави в інвестиційній сфері не тільки не повинні згортатися, але, навпаки, посилюватися, розширюватися і диференціюватися залежно від галузевих особливостей.

При побудові механізму державного регулювання інвестиційних процесів необхідно виділити три головних аспекти:

- безпосередній вплив (податкове, бюджетне, фінансово-кредитне, адміністративне регулювання);
- гарантії з інвестицій;
- інформаційне забезпечення, консалтингова, маркетингова та інша державна підтримка.

Всі аспекти державного регулювання інвестиційних процесів припускають вплив не тільки на державний сектор, а й створення сприятливих умов для довготривалого вкладення та ефективного використання приватного капіталу. Механізм безпосереднього впливу держави повинен погоджувати інтереси різних ієрархічних рівнів і господарюючих суб'єктів різних форм власності і повинен включати наступні блоки:

- економічні важелі та організаційно-правові заходи, що сприяють раціональному розподілу та ефективному використанню централізованих капітальних вкладень (з державного та місцевих бюджетів);

- економічний механізм закріплення фінансової бази інвестиційної діяльності на регіональному рівні;

- економічний механізм створення і ефективного функціонування ринку інвестицій, що включає власні кошти підприємств та організацій усіх форм власності, вільні грошові кошти територій та накопичення населення, іноземний капітал, повернення національного капіталу з-за кордону.

Актуальним напрямом реалізації інвестиційної політики є зміна системи прямого регулювання досягнення капіталу. Надання інвестиційних капітальних вкладень (з державного та місцевих бюджетів) має стати скоріше винятком, ніж правилом. Основний критерій виділення централізованих капітальних вкладень повинен бути у вигляді єдності обліку ефективності інвестиційних проектів з пріоритетною структурною політикою. Для цього держава повинна мати чітку визначену систему пріоритетів. Виділення централізованих інвестицій без урахування цього критерію, на основі суб'єктивного рішення органів влади може призвести до неефективного розпорощення і без того мізерних державних коштів і, як наслідок, до зростання незавершеного виробництва.

Найважливішим економічним важелем, що впливає на рух капіталу, і особливо його централізованих джерел, в умовах ринкових відносин є кредитна система. Способом врахування інтересів галузей економіки при здійсненні державного регулювання інвестиційної активності є:

- субсидування позичкового відсотка за кредитами, наданими для фінансування інвестицій, які відповідають пріоритетам інвестиційної політики;

- спільне пайове фінансування інвестицій з державного бюджету, місцевого бюджету та інших місцевих джерел;

- надання пільгових централізованих інвестиційних кредитів під гарантії адміністрації і банків другого рівня.

Досягнення фінансової стабільності є фундаментальною умовою відродження інвестиційної активності. Як показує світовий досвід, при зменшенні інфляції до рівня менше 20% на рік акцент у державній політиці може бути зміщений з боротьби проти інфляції на стимулювання інвестицій [4].

На першому етапі інвестиційна стратегія може спиратися на іноземний позичковий капітал і прямі іноземні інвестиції. Однак ці інвестиції мають стати імпульсом внутрішнього нагромадження як бази економічного зростання. Іноземний капітал є компліментарним фактором, а можливості економічного зростання країни визначаються насамперед її конкурентними перевагами. Інвестиційна стратегія уряду передбачає вирішення наступних завдань: створення сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних і зарубіжних інвесторів; стимулювання внутрішнього накопичення (включаючи заощадження населення); формування фінансової інфраструктури, орієнтованої на інвестування; створення ефективної системи мобілізації та розподілу державних інвестиційних ресурсів; активне залучення іноземного позичкового капіталу; стимулювання прямих іноземних інвестицій.

Вирішення вищезазначених завдань не повинно суперечити меті підтримання макроекономічної та фінансової стабільності. Цільові показники в бюджетно-податковій та грошово-кредитній політиці повинні встановлюватися з урахуванням зниження акценту в бік інвестиційної стратегії. Без цього неможливо

дати поштовх відродженню та розвитку виробництва, а, отже, і формуванню національного капіталу.

Економічна політика повинна передбачати створення здорової фінансової системи, необхідної законодавчої бази та сприятливого макроекономічного середовища для інвестицій, а також забезпечення віри вітчизняних та іноземних інвесторів в політичну і економічну стабільність України.

Важливою частиною всього механізму реалізації інноваційно-інвестиційної політики є система заходів державного регулювання та економічного стимулювання приватнопідприємницького капіталу, як національного, так і іноземного. Приватний капітал більш чуйно реагує на потреби економіки і можливість мати вигоду, тому він точніше виявляє пріоритети інвестування, ніж державні інвестиції. Інтерес приватного капіталу до певних виробництв прямо вказує, де найближчим часом почнеться пожвавлення. Виходячи зі сказаного, напрями інвестування приватного капіталу можна використовувати в якості орієнтира визначення пріоритетів. У цьому зв'язку необхідний глибокий механізм, що забезпечує вільний перелив капіталу. Головною складовою цього механізму є податкове стимулювання, як було зазначено вище, яке може включати різні форми фіскальних послаблень, покликаних сприяти вкладенню капіталу в сфері виробництва першорядної важливості для розвитку економіки. Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності дуже складний і різноманітний, але він необхідний для активізації інвестиційних процесів, особливо при становленні ринкової економіки.

Інтеграція інноваційної та інвестиційної діяльності буде успішною при використанні можливості страхових і лізингових компаній, інвестиційних і пенсійних фондів, інструменту ринку цінних паперів, грошових вкладів населення і коштів підприємства. Для підвищення ефективності інноваційної діяльності необхідно здійснювати стратегічне управління нею на всіх рівнях управління економікою [5].

Висновки. Характеристика напрямів інноваційної діяльності аграрних підприємств дозволяє зробити висновок про те, що здійснення інновацій нерозривно пов'язане з технологічними циклами виробничого процесу, тобто з вкладенням капіталу у виробничі нововведення. Здійснення інноваційної діяльності підприємницькими структурами супроводжується низкою проблем, одна з яких – низька сприйнятливість до інновацій, причини якої наступні:

- низький технічний рівень виробничих фондів;

- недостатня кількість інженерно-технічних та робітничих кадрів високої кваліфікації, здатних сприймати і впроваджувати нововведення;

- нерозвиненість інформаційної та науково-технічної інфраструктур;

- відсутність на підприємствах необхідної для інноваційної діяльності матеріально-технічної бази та соціально-економічних умов;

- брак інвестицій.

На підвищення ефективності аграрного виробництва повинні впливати організаційно-економічні фактори науково-технічного прогресу, інноваційна і технологічна складові яких наступні: створення і впровадження нових зразків техніки, технологій, видів продукції; реструктуризація та диверсифікація виробництва; підвищення якості продукції, що випускається; залучення вторинних матеріальних ресурсів у господарський оборот.

Економічна складова цих факторів включає: зниження собівартості продукції; освоєння нових ринків збуту продукції; збільшення обсягу та розширення асортименту продукції.

Для аграрних підприємств, на нашу думку, найбільш важливими складовими інноваційно-інвестиційної діяльності є створення і впровадження нових типів техніки, технологій та видів продукції, які повинні ґрунтуватися на цільових інвестиціях у високотехнологічні інноваційні проекти, що здатні забезпечити мультиплікативний ефект виробництва конкурентоспроможної продукції. При цьому держава повинна стимулювати впровадження досягнень науково-технічного прогресу на всіх стадіях реалізації інвестиційно-інноваційних проектів.

Література:

1. Статистичні бюлетені «Капітальні інвестиції в Україні за 2010–2014 роки». – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 43 с.
2. Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України» / За ред. Л.М. Овденко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 44 с.
3. Чиненов М.В. и др. Инвестиции : [учеб. пособ.] / М.В. Чиненов и [др.] ; под ред. М.В. Чиненова ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 248 с.
4. Янченко З.Б. Особливості розробки регіональних інноваційних програм аграрної сфери / З.Б. Янченко // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 63–68.
5. Косов Н. С. Повышение действенности государственного регулирования инвестиционной сферы : [монография] / Н.С. Косов, С.А. Лютиков. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 124 с.

Заика С.А. Теоретические аспекты управления инвестиционно-инновационной деятельностью аграрных предприятий

Аннотация. В статье изучены и обобщены теоретические основы управления инвестиционно-инновационной деятельностью аграрных предприятий. Установлено, что для аграрных предприятий наиболее важными составляющими инновационно-инвестиционной деятельности являются создание и внедрение новых видов техники и технологий, которые основываются на целевых инвестициях в высокотехнологичные инновационные проекты и обеспечивают мультипликативный эффект от производства конкурентоспособной продукции высокого качества.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная активность, инвестиционная привлекательность, инвестиционно-инновационная деятельность, государственное регулирование инвестиционных процессов.

Zaika S.O. Theoretical aspects of investment and innovation activity agricultural enterprises

Summary. The theoretical basis of management of investment and innovation activity agricultural enterprises were studied and summarized in this article. It was found that the most important part of the innovation and investment activities in the agricultural enterprises are the creation and introduction of new techniques and technologies, which are based on targeted investments in high-tech innovative projects and provide a multiplier effect on the production of competitive products of high quality.

Keywords: investments, investment process, investment activity, investment attractiveness, investment and innovative activity, state regulation of investment.

*Бучинська Т.В.,**викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ КВАЛІФІКАЦІЙНОГО, ПРОФЕСІЙНОГО ТА КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ

Анотація. У статті проаналізовано поняття кваліфікації, професіоналізму та компетентності персоналу для оцінки трудової діяльності. Визначено особливості вимог до персоналу в кваліфікаційному, професійному та в компетентнісному підході. Обґрунтовано переваги та недоліки вищезазначених підходів для оцінки ефективності трудової діяльності персоналу. У ході порівняння зазначено, що вимоги, які включені у модель професійної компетентності, більш деталізовані та структуровані і краще використовуються в прикладних цілях. Компетентнісний підхід, порівняно з іншими підходами, дозволяє визначити необхідний перелік знань, умінь, навичок та поведінкових компетенцій, а також зафіксувати необхідний рівень розвитку кожного елемента компетентності.

Ключові слова: кваліфікація, професіоналізм, компетентність, професійна компетентність, трудова діяльність, оцінка персоналу.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення значна увага приділяється професійній компетентності, яка вважається запорукою успіху та конкурентоспроможності персоналу.

Аналізуючи професійну компетентність, можна виділити такі поняття, як «кваліфікація», «професіоналізм», які дають оцінку ефективності трудової діяльності персоналу. Однак кожна зазначена вище категорія для оцінки трудової діяльності персоналу відрізняється одна від одної, так як по-різному трактує суб'єкт праці, виділяючи різні його характеристики.

Мега статті – проаналізувати поняття кваліфікації, професіоналізму та компетентності для оцінки трудової діяльності персоналу, визначити особливості вимог до персоналу в умовах конкурентності у кваліфікаційному, професійному та в компетентнісному підході.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато провідних вчених займалися дослідженням проблеми оцінки персоналу, базуючись на кваліфікаційному, професійному та компетентнісному підході. Серед них – спеціалісти у сфері управління персоналом Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, Л. Лісогор, Г.В. Осовська, О.В. Крушельницька, Л. Сушенцева, Н.В. Кузьміна. Усі вони по-різному трактують поняття «кваліфікації», «професіоналізму» та «професійної компетентності». Деякі навіть вважають їх синонімічними. Однак невирішеним залишається питання подолання суперечностей між діючими у даний час підходами у сфері оцінки ефективності трудової діяльності персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведемо більш детальний аналіз понять «кваліфікація», «професіоналізм» та «професійна компетентність». Термін «кваліфікація» визначають як ступінь і вид професійної компетентності підготовки індивіда, наявність у нього знань, вмінь і навичок, необхідних для виконання певної роботи [2].

Кваліфікація працівника – це рівень професійної придатності, що забезпечується наявністю у працівників загальноосвітніх і спеціальних знань, умінь, здібностей, досвіду і трудових навичок, необхідних для виконання робіт певної складності за відповідною професією [9].

Кваліфікація характеризує рівень загальноприйнятої майстерності у тих категоріях та рангах, які прийнятні у конкретному суспільстві та в конкретній сфері трудової діяльності. Наприклад, для працівників фізичної праці кваліфікація визначається розрядом та класом, а для працівників керівних посад – званням та розрядом [5].

Узагальнюючи думки різних вчених, можна прийти до висновку, що кваліфікація – це сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають рівень підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності. Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на тій чи іншій посаді.

Переваги кваліфікаційного підходу з точки зору оцінки розвитку персоналу в сучасних конкурентних умовах заключається в тому, що вимоги до знань, освіти та стажу уже розроблені для більшості посад. Це повинно однозначно використовуватися при розробці стандартних вимог до професійної компетентності працівників, для написання посадових інструкцій, а також для оцінки персоналу та подальшого його розвитку [8].

Однак у сучасних ринкових умовах, з високим рівнем конкуренції, прослідковується низка недоліків у суто кваліфікаційному підході щодо розвитку персоналу. Це стосується передусім того, що кваліфікаційні характеристики не враховують особливості конкретного організаційного середовища та конкретного робочого місця; не містять вимог до поведінкової компетентності працівника. На нашу думку, ці недоліки можуть бути компенсовані за допомогою методу аналізу професійної компетентності персоналу, що надасть можливість конкретизувати та адаптуватися до конкретного середовища та вимог до професійної компетентності.

Таким чином, порівнюючи з кваліфікаційною характеристикою, вимоги які включені в профіль професійної компетентності, більш деталізовані та структуровані і краще використовувати їх у прикладних цілях.

З точки зору управління персоналу варто зазначити, що існує принципова відмінність у можливостях використання знань, вмінь та навичок персоналу, які дають компетентнісний та кваліфікаційний підходи.

Варто також зазначити, що в сучасних умовах розділяють поняття «формальна кваліфікація», яка підтверджується дипломами, та «реальна кваліфікація», яка реалізується конкретно у праці.

Акцент на оцінці лише формальної кваліфікації сприяє розвитку у працівників так званої дипломної залежності. Засто-

сування компетентнісного підходу при оцінці персоналу може попередити негативні тенденції.

Найбільш близьким по змісту до поняття «професійна компетентність» є категорія «професіоналізм». У зв'язку з тим, що «професіоналізм» і «професійну компетентність» можна визначити як здатність людини систематично, надійно та ефективно виконувати складну професійну діяльність. Ці терміни часто вважають синонімічними, однак, на наш погляд, між ними існує відмінність.

Деякі дослідники вважають, що «професіоналізм» є складовою компетентності, тобто «компетентність» – це ширше ніж поняття «професіоналізм». Людина може бути професіоналом у своїй сфері, але не бути компетентним у вирішенні конкретних завдань. Інші спеціалісти вважають, що професійна компетентність є частиною професіоналізму [1; 11].

Терміном «професіоналізм» у сучасній літературі визначають сукупність елементів, які відображають високу продуктивність професійної діяльності, володіння спеціалістом системою спеціальних знань, умінь і навичок [7].

У рамках акмеологічного спрямування ідея професіоналізму, як якості особистості спеціаліста, інтенсивно вивчається психологами. На думку Г.І. Хозяїнова, психологоакмеологічний підхід передбачає розгляд особистості і діяльності спеціаліста перш за все як активного суб'єкта діяльності, який шукає і створює умови успішної самореалізації, виконання поставлених завдань [10].

Є.І. Огарьов під професіоналізмом розуміє компетентність спеціаліста в конкретній сфері. На думку автора, поняття «професіоналізм» використовують у кількох тлумаченнях: як «нормативний» (сукупність особистісних характеристик людини, необхідних для успішного виконання роботи), як «реальний» (оволодіння людиною низкою необхідних якостей) [6].

Визначаючи професіоналізм як якісну характеристику суб'єкта діяльності, Н.В. Кузьміна виділяє три загальні ознаки професіоналізму: оволодіння спеціальними знаннями про цілі, зміст, об'єкт і засоби діяльності; оволодіння спеціальними вміннями на підготовчому, виконавчому і заключному етапах діяльності; оволодіння спеціальними якостями. Загальну компетентність можна розуміти як особистісну якість, яка дозволяє людині самореалізуватися в діяльності і спілкуванні. Загальні компетенції формуються з дитинства, закріплюються під час шкільного навчання і продовжують розвиватися у вузі. Власне професійні компетенції починають формуватися тільки в період вузівського навчання. Кожна конкретна професія, спеціальність передбачає свій набір компетенцій, без яких неможливі адаптація й успішне виконання професійної діяльності. Такі компетенції називають професійно значущими компетенціями [4].

Беручи до уваги перераховані характеристики професіоналізму, можна зробити висновок про обмеженість професійного підходу тому, що при оцінці професіоналізму навички і вміння працівника, які не належать до його професії, не повинні оцінюватися і це обмежує компетентнісну оцінку професійного потенціалу персоналу.

Професіоналізм як здатність суб'єкта до виконання певної діяльності не можна розуміти вузько. Потрібний ширший підхід, який включав би особистісні, моральні характеристики людини, без яких неможливе ефективне виконання професійної діяльності.

Нині в науковій літературі часто зустрічаємо таке поняття, як «транспрофесіонал». Такий працівник повинен бути гото-

вим до роботи у різних професійних середовищах та вміти приймати різноманітні рішення не лише вузько у сфері своєї діяльності [3].

На наш погляд, власне поняття «транспрофесіонал» найбільш наближує нас до компетентнісного підходу. Компетентнісний підхід, порівняно із професійним підходом, дозволяє визначити необхідний перелік знань, умінь та навичок та поведінкових компетенцій, а також зафіксувати необхідний рівень розвитку кожного елемента компетентності.

Якщо порівняти показники, що дають можливість оцінити рівень професіоналізму та компетентності, то загальним показником для них буде критерій професійної продуктивності, що характеризує такі об'єктивні показники результативності, як кількість і якість виробленої продукції, виробництво, надійність професійної діяльності.

Іншими показниками професійності є критерій професійної ідентичності – значимість професії для людини як засобу задоволення особистих потреб та розвитку свого індивідуального ресурсу, та критерій професійної зрілості – це вміння людини співвідносити свої професійні можливості та потреби з професійними потребами, які вимагаються від неї. Дані критерії характеризують професіоналізм з точки зору конкретної організації психіки, мислення та свідомості людини і вимагає складних методик його оцінки. Компетентнісному підходу не притаманно акцентувати увагу на суто психологічних аспектах відповідності людини до посади.

У процесі оцінки професійної компетентності оцінюються поведінка працівника та рівень його професійних знань та вмінь.

Формування та розвиток компетентності спеціаліста як процес можна розглядати з точки зору послідовності набуття і розвитку навичок та вмінь. І, керуючись таким підходом, компетентним у будь-якому питанні можна стати швидше, ніж професіоналом у будь-якій сфері.

Висновки. Узагальнення наукових досліджень, пов'язаних з проблематикою професійної компетентності, дали можливість виявити подібність та розбіжність між суміжними поняттями кваліфікації, професіоналізму та компетентності.

У результаті порівняльного аналізу підходів, базовими поняттями яких є «професійна компетентність», «кваліфікація», «професіоналізм», можна зробити висновок, що кожна із названих категорій по-різному характеризує суб'єкт праці, виділяючи у ньому різноманітні характеристики.

Загальним для них є акцент на залежності в ефективності праці персоналу та його якісних характеристик.

Однак професійна компетентність, порівняно з іншими категоріями, є більш доцільною у сучасній теорії управління. Саме це поняття всебічно характеризує результативність праці персоналу та ефективність його трудової діяльності.

Модель, яка розроблена на основі визначення вимог до професійної компетентності, характеризує рівень розвитку знань, вмінь та поведінкових навичок працівників і тісно пов'язана з цілями, стратегією та організаційною культурою конкретної організації, забезпечуючи її конкурентноспроможність.

Література:

1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці. – К. : Знання-Прес, 2000. – С. 12.
2. Економічна енциклопедія. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – С. 748.
3. Журавлев П.В., Карташов С.А., Маусов Н.К., Одегов Ю.Т. Персонал. Словарь понятий и определений. – М. : «Экзамен», 1999. – С. 125-126.

4. Кузьмина Н.В. Профессионализм личности преподавателя и мастера производственного обучения / Н.В. Кузьмина. – М. : Высшая школа, 1990. – 119 с.
5. Лісогор Л. Оптимізація професійно-кваліфікаційних параметрів як умова підвищення конкурентоспроможності робочої сили в Україні // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 13.
6. Огарев Е.И. Компетентность образования: социальный аспект / Е.И. Огарев. – СПб. : Изд. РАО ИОВ, 1996. – 170 с.
7. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами. – Житомир, 2000. – С. 92.
8. Смаль С., Евдокимов А. Карты козования в системе профобучения // Менеджер по персоналу. – 2007. – № 11. – С. 24-30.
9. Сушенцева Л. Моделювання процесу формування професійної мобільності майбутнього кваліфікованого робітника / Л. Сушенцева // Професійна освіта. – 2012. – № 8. – С. 25-27.
10. Хозяинов Г.И. Акмеология физической культуры и спорта / Г.И. Хозяинов, Н.В. Кузьмина, Л.Е. Варфоломеева. – М. : Академия, 2007. – 208 с.
11. Шепель В.М. Человеческая компетентность менеджера Управленческая антропология. – М. : Народное образование, 1999. – С. 29.

Бучинская Т.В. Оценка эффективности трудовой деятельности персонала на основе квалификационного, профессионального и компетентностного подхода

Аннотация. В статье проанализированы понятия квалификации, профессионализма и компетентности персонала для оценки трудовой деятельности. Определены особенности требований к персоналу в условиях конкурентности в квалификационном, профессиональном и в компетентностном подходе. Обоснованы преимущества и недостатки вышеупомянутых подходов для оценки эффективности трудовой деятельности персонала. В ходе сравнения указано, что требования, которые включены в профиль профессиональной компетенции, более детализированы и структурированы, а также лучше используются в прикладных целях.

Ключевые слова: квалификация, профессионализм, компетентность, профессиональная компетентность, трудовая деятельность, оценка персонала.

Buchynska T.V. Evaluation of effectiveness of staff work on the basis of qualification, professional and competent approach

Summary. This article analyzes the concept of qualification, professionalism and competence for evaluation of effectiveness of staff work. The requirements for personnel have been featured that are based on qualification, professional and competent approach. The advantages and disadvantages of the above approaches have been grounded in order to evaluate the effectiveness of staff work. During the comparison it has been also indicated that the requirements which are included in the profile of professional competence are more detailed and better structured and can be used in applied purposes. Competence approach in comparison with other approaches helps to determine the list of necessary knowledge and skills and behavioral competencies, and secure the required level of competence of each element.

Keywords: qualification, professionalism, competence, professional competence, employment, evaluation of staff.

Іванків О.Я.,

к.е.н, старший викладач кафедри економіки
та безпеки підприємства,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

СУТНІСТЬ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. У статті досліджено поняття системи економічної безпеки підприємства, проаналізовано основні її складові. Запропоновано шляхи зменшення загроз системі економічної безпеки підприємств України в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: безпека, економічна безпека підприємства, ризики, загрози, євроінтеграція.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання особливо гостро стоїть питання обґрунтування захисту економічних інтересів українських підприємств, а також прийнятих рішень, які пов'язані із їх фінансово-господарською діяльністю. Підприємства України змушені адаптуватися до умов нестабільності, зростання рівня конкуренції та шукати адекватні рішення найскладніших проблем і шляхів зниження загроз своїй діяльності. Катастрофічне старіння матеріально-технічної бази і технологій виробництва, розрив господарських зв'язків із деякими країнами поставили завдання виживання перед переважною більшістю українських підприємств. На жаль, сучасні наукові економічні дослідження не дають цілісного уявлення про безпечний розвиток бізнесу. Зокрема, практично відсутнє уявлення про характер функціонування системи забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах євроінтеграції та глобалізації бізнесу в цілому, тому систематизація знань в цьому напрямку дозволить визначити комплексні економічні протиріччя процесу забезпечення економічної безпеки підприємства та шляхи їх вирішення, а отримані результати використовувати в теорії та практиці діяльності щодо нівелювання зовнішніх та внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства. В даний час проблема забезпечення економічної безпеки підприємства виходить на передній план, оскільки від її вирішення залежить економічне зростання підприємства. Тому нормальне функціонування підприємств в сучасних умовах господарювання вимагає все кращого підходу в управлінні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомою теоретико-методологічною базою дослідження системи економічної безпеки держави є праці таких вчених, як П. Друкер, К. Макконнелл, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер та ін. Система економічної безпеки досліджується у працях таких вітчизняних науковців, як В. Андрійчук, О. Барановський, А. Гальчинський, Т. Клебанова, О. Малиновська, А. Мокій, В. Мунтян, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Шлемко тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, попри вагомий доробок названих вчених, існує об'єктивна необхідність глибшого дослідження сутності системи економічної безпеки підприємств України, а також дослідження умов зменшення загроз діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів.

Мета статті полягає у дослідженні системи економічної безпеки підприємств України та пошуку шляхів зниження загроз їх діяльності в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. При дослідженні поняття «економічна безпека» на сьогоднішній день базовою є категорія «національна безпека» (введення цього терміну в нормативний обіг датується 1934 р. і пов'язане із прийняттям у США закону «Про національну безпеку»), а більш глибоко – безпека в цілому. Дані поняття мають конкретно-історичний зміст і тісно взаємопов'язані із усіма елементами системи взаємодії «особистість – суспільство – держава».

На основі сучасної концепції безпеки в науковій літературі пропонується наступне визначення: «Безпека – це відсутність загрози, збереженість, надійність, тобто відсутність будь-яких загроз особі, суспільству, державі» [1, с. 8]. Безпека – це стан відсутності небезпеки – одна з найважливіших потреб суб'єктів [2]. Ця, не тільки загальнонаукова, але й цілком конкретна, ясна та чітка філософська категорія, не є чимось предметним, матеріальним, проте служить абстрактною формою вираження життєздатності та життєстійкості конкретних суб'єктів (об'єктів), їх відношення до внутрішнього та зовнішнього середовища.

Категорія економічної безпеки розглядається із різних позицій. Філософи, правознавці, економісти, політики і вчені – представники конкретної галузі знань – по-різному трактують багатогранне поняття «безпеки», намагаючись пристосувати його до своєї сфери діяльності. У психологічному плані – це відчуття, сприйняття і переживання потреби в захисті життєвих інтересів суб'єкта; в юридичному – система встановлених законом правових гарантій захищеності, забезпечення нормальної життєдіяльності, прав і свобод особистості або суспільства; у філософсько-соціологічному – стан розвитку й умови життєдіяльності суб'єкта (об'єкта), його структур, коли забезпечується збереження їх якісної визначеності, оптимальне співвідношення свободи і необхідності.

Підходи до визначення поняття безпеки ґрунтуються на трактуванні безпеки як здатності протистояти деструктивному впливу або як відсутність загроз цінностям та інтересам, які підлягають захисту.

Згідно із Законом України «Про основи національної безпеки», основними об'єктами забезпечення безпеки є: людина і громадянин – їхні конституційні права і свободи; суспільство – його духовні, морально-етичні, культурні, історичні, інтелектуальні та матеріальні цінності, інформаційне і навколишнє природне середовище і природні ресурси; держава – її конституційний лад, суверенітет, територіальна цілісність і недоторканність [3]. Для держави головне – захист інтересів окремих осіб, громадських та національних інтересів. Проте, зрозуміло, це є далеко не повний перелік об'єктів забезпечення безпеки. До таких також можемо віднести підприємства, галузі, тери-

торії (регіони), що виступають як відносно самостійні одиниці господарської діяльності [4].

Найважливіші напрямки державної політики України з питань забезпечення безпеки сформульовані в Законі України «Про основи національної безпеки» [3]. Економічна безпека є складовою частиною національної безпеки, її фундаментом та матеріальною основою. Вона органічно вписується в систему національної безпеки разом із такими її складовими, як забезпечення надійної обороноздатності країни, підтримка соціального миру в суспільстві, захист від екологічних лих тощо. Не може бути воєнної безпеки при слабкій економіці, а ефективна економіка неможлива в умовах соціальних конфліктів. В економічній літературі існує декілька підходів до поняття економічної безпеки.

Економічна безпека підприємства розглядається в науковій літературі як якісна характеристика економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності конкретного підприємства, галузі, населення, стійке забезпечення ресурсами розвитку народного господарства, а також послідовну реалізацію регіональних і державних інтересів. У країнах Західної Європи термін «економічна безпека» з'явився у 70-х роках і спрощено трактувався «як економічний метод забезпечення національної безпеки». Сьогодні поняття економічної безпеки держави визначають як загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку та удосконалення структури економіки, створення механізму протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам. Відповідно, пріоритетами в зміцненні безпеки країн Західної Європи виступають благополуччя, захищеність громадянина і т. ін. [5, с. 12].

Е.А. Олейников розуміє економічну безпеку як «такий стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально спрямований розвиток країни в цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть при найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів» [6].

В.К. Сенчагов трактує поняття економічної безпеки не лише як захищеність національних інтересів, а й як «готовність та здатність інститутів влади створювати механізми реалізації та захисту національних інтересів розвитку вітчизняної економіки, підтримки соціально-політичної стабільності суспільства» [7].

Л.П. Гончаренко вважає економічну безпеку підприємства станом, при якому забезпечується збереження та ефективне використання наявного капіталу, стабільне зростання, високий рівень якості управління, безперервне оновлення технологій та інформаційної бази [8].

Є.Н. Барікаєв розмежовує поняття «економічна безпека підприємства» та «безпека функціонування підприємства». У першому випадку предметом дослідження є зовнішні та внутрішні економічні загрози конкретному господарюючому суб'єкту, способи та механізми їх запобігання. У другому випадку предметом дослідження стають об'єкти загроз на підприємстві: персонал, матеріальні цінності, інформаційні ресурси та сама діяльність підприємства в цілому. Таким чином, економічна безпека є складовою безпеки функціонування підприємства.

Більшість авторів економічну безпеку підприємства трактують як сукупність зовнішніх та внутрішніх умов, при яких забезпечується надійний захист його економічних інтересів від усіх можливих видів загроз, стабільність функціонування та сталий розвиток. В розумінні сутності економічної безпеки

підприємства ми погодимося із Б.В. Губіним та його співавторами, які вважають, що «економічна безпека підприємства – це забезпечення найбільш ефективного використання ресурсів підприємства з метою запобігання загроз та створення умов для стабільного функціонування підприємства» [5].

У цілому можна виділити два підходи авторів до визначення безпеки. Перший підхід базується на використанні поняття загрози. Другий підхід, уникаючи вживання поняття загрози у визначенні безпеки, базується на економічних поняттях досягнення мети, функціонування підприємства. Існують такі визначення, що об'єднують або змішують обидва підходи. Таким чином, заданий критерій успішного забезпечення безпеки об'єкта – це досягнення об'єктом мети. Обраний він не випадково, адже будь-яке підприємство створюється для досягнення певних цілей. Які будуть у нього організаційна структура, штатний розпис, чисельність персоналу, організація бізнес-процесів – є не настільки важливим. Головним є досягнення поставленої мети. Отримання прибутку, випуск певного обсягу продукції, обслуговування іншого підприємства, займання перспективної ніші на ринку, нехай навіть при роботі в збиток, – це досить різні цілі.

Також фактично визначений і шлях, спосіб досягнення стану економічної безпеки підприємства – це забезпечення нормального функціонування підприємства при можливо змінних зовнішніх умовах. Необхідно також підкреслити, що перший підхід розглядає економічну безпеку швидше як необхідну умову досягнення підприємством своєї мети, а другий – швидше як достатню умову.

Під нормальним ми розуміємо таке функціонування підприємства, яке в існуючих зовнішніх умовах забезпечує досягнення ним поставлених цілей оптимальним чином або достатньо близьким до нього. На нашу думку, дане визначення має ряд переваг, а саме:

- поняття загрози існує в той момент розвитку подій, поки загроза є загрозою, а не стала вже фактом збитку;

- є можливість кількісно визначити загрозу (із визначення, наприклад, як зміниться очікуваний розмір збитку, що певним чином говорить про близькість поняття загрози до іншого поняття – ризику [9]).

У результаті перед більшістю українських підприємств, особливо в сучасних важких умовах господарювання та в умовах євроінтеграції, стоїть проблема створення ефективної системи забезпечення економічної безпеки, яка здатна забезпечити зниження рівня загроз діяльності підприємств від впливу внутрішніх та зовнішніх факторів [10]. Поняття «забезпечення економічної безпеки» є більш конкретним, проте зміст залишається тим же. На нашу думку, це – комплекс заходів та способів підтримки господарюючого суб'єкта в такому стані, в якому він здатний стійко функціонувати, розвиваючись у розширеному масштабі, задовольняти реальні економічні потреби на рівні не нижче критичного рівня, забезпечувати економічну незалежність, протистояти існуючим та раптово виникаючим небезпекам та загрозам.

Важлива особливість заходів і засобів щодо забезпечення економічної безпеки полягає в тому, що в сукупності вони повинні створювати єдину цілеспрямовану систему. Системний підхід до її формування передбачає врахування всіх реальних умов, в яких знаходиться господарюючий суб'єкт як об'єкт економічної безпеки [7]. Щоб володіти необхідною цілеспрямованістю, система забезпечення економічної безпеки повинна мати чітко окреслені елементи, механізм їх роботи та схему

взаємодії. При її розробці слід спиратися на найважливіші теоретичні положення загальної теорії систем. Будь-яка система як відмежована безліч взаємопов'язаних елементів має свої якісні характеристики:

- множинність елементів;
- тісний діалектичний зв'язок елементів;
- сумісність елементів;
- присутність в системі саме таких елементів, які в сукупності дозволяють отримати нову системну якість, або, як прийнято називати в загальній теорії систем, емерджентні властивості, які не притаманні її елементам окремо, а виникають завдяки їх об'єднанню;
- внутрішню цілісність системи;
- відносну обмеженість сукупності елементів від інших систем.

Системний підхід до забезпечення економічної безпеки може служити теоретико-методологічною основою аналізу систем забезпечення економічної безпеки на різних рівнях господарювання [5].

Суть економічної безпеки з точки зору системного підходу полягає в тому, що кожен з її елементів існує і розвивається не ізольовано, а разом з іншими, і тому кожен елемент є вагомим при отриманні кінцевого результату.

Система економічної безпеки підприємства може бути представлена у вигляді щита, що захищає багаторівневу піраміду об'єктів економічної безпеки, фундаментом якої є матеріально-технічна база, персонал підприємства та його ресурсне забезпечення. Структурний склад капіталу підприємства формує його фінансовий стан, який характеризується певним рівнем ліквідності та фінансової стійкості, що, в свою чергу, визначається залежністю «обсяг виготовленої продукції – витрати – прибуток». Таким чином, піраміда являє собою певну архітектуру підприємства, всередині якої відбувається рух матеріальних та фінансових ресурсів, що, в свою чергу, може спричинити певні внутрішні загрози та пов'язані із ними ризики здійснення підприємницької діяльності.

На нашу думку, в умовах євроінтеграції система економічної безпеки підприємства повинна забезпечити захист від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів та сприяти реалізації інтересів власників, працівників, партнерів підприємства та інших зацікавлених сторін.

Метою забезпечення економічної безпеки підприємства є мінімізація загроз розвитку бізнесу та забезпечення збереження майна підприємства.

Відповідно, в сучасних умовах господарювання та в умовах євроінтеграції система забезпечення економічної безпеки підприємства повинна вирішувати такі завдання:

- прогнозування та організація діяльності із попередження можливих загроз економічній безпеці підприємства, в тому числі і загроз, які виникають в умовах розширення ринків діяльності;
- виявлення, аналіз і оцінка наявних реальних загроз економічній безпеці підприємства, а також прийняття управлінських рішень щодо їх нівелювання;
- забезпечення фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства в будь-який момент часу;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення конкурентоспроможності продукції;
- підбір достатнього рівня кваліфікації персоналу та оцінка ефективності його функціонування;

- захист інформаційного середовища, комерційної таємниці та досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи;

- забезпечення безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів;
- недопущення проникнення на підприємство структур економічної розвідки конкурентів, організованої злочинності та окремих осіб із протиправними намірами;
- вироблення найбільш оптимальних управлінських рішень щодо стратегії і тактики економічної діяльності підприємства;
- організація системи контролю за ефективністю функціонування системи безпеки, вдосконалення її елементів.

Побудова системи економічної безпеки підприємства в умовах глобалізації ринку має здійснюватися на основі дотримання наступних принципів [6]: законності (вся діяльність підприємства повинна здійснюватися на законних підставах); прав та свобод особи (система повинна забезпечувати економічну та правову безпеку кожного працівника й власника підприємства); системності та комплексності (кожен елемент системи може бути розглянутий як джерело та загроза економічній безпеці); раціональності та економічної ефективності (витрати на організацію та функціонування системи безпеки не повинні перевищувати доходи бізнесу); ієрархічного підпорядкування (у економічній системі повинна бути вибудована чітка система повноважень і обов'язків кожного працівника, визначена ієрархічна система підпорядкування); безпосередності та безперервності (передбачає забезпечення постійної працездатності системи і поєднання превентивних та репресивних заходів забезпечення економічної безпеки).

В сучасних умовах господарювання здійснення практичних дій щодо забезпечення економічної безпеки підприємства повинно починатися із діагностики фактичного стану економічної безпеки підприємства. Діагностика – це сукупність досліджень для виявлення слабкої ланки в системі забезпечення економічної безпеки об'єкта, визначення проблем та пошук варіантів їх вирішення. Результатом діагностики повинен стати перелік пропонованих заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки в умовах постійного зростання ризиків діяльності підприємства та план дій із здійснення постійного моніторингу стану об'єкту. Далі необхідно буде оцінити ефективність запропонованих заходів та здійснити реалізацію найбільш оптимальних рішень із урахуванням їх швидкодії.

У зв'язку із тим, що на економічну безпеку підприємства впливає величезна кількість як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, на підприємстві повинен бути побудований механізм постійного контролю та відстеження за зміною цих факторів. Для ефективного управління економічною безпекою підприємства, крім безлічі факторів, необхідно враховувати і сучасні умови господарювання, зокрема:

- критичне зниження рентабельності та доходів підприємств, що сповільнює переорієнтацію та стабілізацію виробництва без підтримки зовнішніх інвестиційних джерел;
- появу нових конкурентів на ринку, що зумовлено розширенням ринків в умовах євроінтеграції;
- постійне зростання витрат виробництва, що зумовлено, головним чином, монополієм ціноутворенням в системі господарських зв'язків підприємств, забезпечення його матеріальними, енергетичними, комунікаційними та іншими ресурсами [5].

На нашу думку, в умовах євроінтеграції України з метою зменшення загроз діяльності вітчизняних підприємств, а також для ефективного управління економічною безпекою підприєм-

ства необхідно створити наступні підсистеми економічної безпеки підприємства:

- підсистему планування та прогнозування, яка дозволяє визначати цілі управління;

- інформаційну підсистему (фінансовий і управлінський облік), яка в будь-який момент забезпечує управління актуальною, повною і точною інформацією про стан керованого об'єкта і зовнішнього середовища, а також про тенденції їх зміни в майбутньому;

- аналітичну підсистему, тобто мати у своєму розпорядженні спеціалістів, інструментарій та методи діагностики;

- ефективну виконавчу підсистему (контроль), що дозволяє швидко і точно реалізувати керуючий вплив;

- підсистему зворотного зв'язку (прийняття управлінських рішень) для оцінки результату керуючого впливу на стан об'єкта управління та внесення коректив у разі виходу відхилення досягнутого стану системи від її бажаного стану за межі заданого інтервалу – інтервалу допустимих відхилень.

Висновки. Отже, в результаті досліджень ми дійшли висновку, що система забезпечення економічної безпеки, що подає своєчасні сигнали про можливі загрози, повинна бути не реактивною, а превентивною дією, що максимально запобігатиме можливій невизначеності та ризикам діяльності, а також забезпечуватиме стратегічний розвиток бізнесу, в тому числі в умовах євроінтеграційних процесів та розширення ринків збуту в цілому.

Література:

1. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / [Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко]. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
2. Ващекин Н.П. Безопасность предпринимательской деятельности / Н.П. Ващекин. – М. : Экономика, 2002. – 334 с.
3. Закон України «Про основи національної безпеки України». – Відомості Верховної Ради України. – 2003 – № 39. – Ст. 351.

4. Козлова А. Экономическая безопасность как явление и понятие / А. Козлова // Власть. – 2009. – № 1. – С. 14–17.
5. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія]. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
6. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность / Е.А. Олейников. – М., 2005.
7. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность / В. Сенчагов. – М., 2010.
8. Гончаренко Л.П. Экономическая и национальная безопасность / Л.П. Гончаренко. – М. : Экономика, 2007. – 543 с.
9. Лавренчук Е.Н. Риск-менеджмент и экономическая безопасность предприятия / Е.Н. Лавренчук // Российское предпринимательство. – 2010. – № 4. – С. 45–48.
10. Паламарчук О.І. Класифікація загроз економічної безпеки підприємств / О.І. Паламарчук // Зб. наук. праць Одеського держ. екон. ун-ту. – Одеса : ОДЕУ, 1999. – Вип. 3. – С. 63–68.

Иванкив О.Я. Сущность системы экономической безопасности предприятия в условиях евроинтеграции

Аннотация. В статье исследовано понятие системы экономической безопасности предприятия, проанализированы основные ее составляющие. Предложены пути уменьшения угроз экономической безопасности предприятий Украины в условиях евроинтеграции.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность предприятия, риски, угрозы, евроинтеграция.

Ivankiv O.Y. The essence of the company economic security in terms of European integration

Summary. In the article the concept of an company economic security system was conducted, it was analyzed its main components. Ways of reducing the threat of company economic security of Ukraine in terms of European integration were offered.

Keywords: security, economic security, risks, threats, European integration.

Кінева Т.С.,

к.е.н., доцент

кафедри статистики та економічного аналізу,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ГЕНЕЗА ПІЗНАННЯ СУТНОСТІ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. У статті досліджено становлення контролінгу як економічної категорії крізь історичну призму. Визначено основні еволюційні етапи пізнання сутності контролінгу та сформовано його дефініційні концепції. Виділено спільні та відмінні риси контролінгу з одновимірними співставними категоріями – контролем і управлінським обліком. Обґрунтовано місце і значення контролінгу в системі управління підприємством.

Ключові слова: контролінг, управління, управлінський облік.

Постановка проблеми. Сучасна зміна умов господарювання в умовах ринкової економіки та екоінтелектуальна переорієнтація світосприйняття вимагають генезисного перегляду парадигми управління підприємствами. На сьогодні першочерговими цілями діяльності є не лише максимізація прибутку, а й досягнення соціально-екологічного ефекту, що, в свою чергу, вимагає якісних технологічних, кадрових та управлінських змін. За таких умов ключове місце в системі управління діяльністю підприємства займає системна інтелектуальна обробка даних щодо цілей, задач і результатів господарювання з обов'язковим врахуванням потреб зовнішнього та внутрішнього середовищ. Нагальною є необхідність розробки дієвої сервісної підсистеми управління, яка забезпечить максимально ефективну реалізацію внутрішньогосподарських можливостей підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Побудова дієвої системи управління господарюючим суб'єктом є актуальною проблемою всіх етапів розвитку економічної думки та існування людства. Основотворчі положення щодо розкриття сутності та визначення значення контролінгу для досягнення пріоритетних цілей діяльності підприємств закладено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: П. Брамземанна, Дж. Вербера, С. Майєра, Р. Манна, М.С. Пушкар, Л.А. Сухаревої, С.Г. Фалько, Х-Дж. Фольмута, Д. Хана, П. Хорваат та інших дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відмічаючи вагомий внесок зазначених вчених, варто відзначити сучасну неоднозначність тлумачення сутності поняття «контролінг», що зумовлено насамперед однобічністю вітчизняних змістових підходів в межах окремих тем дослідження.

Мета статті полягає у вивченні генези пізнання сутності контролінгу та визначенні його значення для ефективного управління діяльністю суб'єктами господарювання України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ретроспективний аналіз концепцій управління діяльністю підприємства дозволяє виділити контролінг як ефективний внутрішній саморегулюючий механізм. Саме поняття «контролінг» бере свій початок з XV ст., коли при дворі англійського короля служили «контролери» (countrollour), які документували і контролювали

товарні та грошові потоки [10]. Сучасне ж розуміння контролінгу та його використання для цілей ефективного управління суб'єктами господарювання з'явилося у 20-х роках XX ст. Саме часи великої економічної депресії та промислового росту початку XX ст. показали недосконалість системи управління, зумовленої як примітивними функціями організації та обліку, так і недооцінкою значення внутрішньогосподарського планування діяльності.

Все це дало поштовх не лише для визнання необхідності створення на підприємствах дієвої системи контролінгу, а й для її сутнісної еволюції. На сьогодні прийнято виділяти три етапи становлення контролінгу в економічній системі (рис. 1).

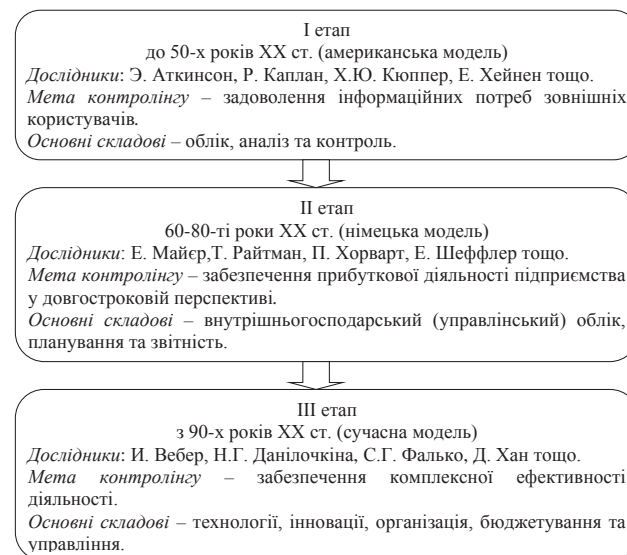


Рис. 1. Еволюційне пізнання сутності контролінгу

Джерело: побудовано автором на основі [1–16]

Враховуючи, що дана категорія є відносно новою у системі економічних досліджень, варто виділити неоднозначність сучасних тлумачень її сутності та значення. Так, наприклад, один із засновників учень про контролінг Д. Хан вважає, що під даним поняттям варто розуміти інформаційне забезпечення системи управління підприємством, основними спектрами якого є результат діяльності, планування, регулювання та контроль [14]. Продовжувач даного вчення німецький дослідник П. Хорварт зауважує, що дана система інформаційного забезпечення (контролінг) в першу чергу має бути спрямована на координацію керівництва до мінливих внутрішніх та зовнішніх умов господарювання [15].

Продовжуючи вчення про системний характер контролінгу та його результативне спрямування, Т. Райхман виділяє важливість етапів збору та обробки інформації для цілей управління при одночасному забезпеченні ліквідності діяльності

фірми [13]. Не менш важливим є виділений Е. Майером аспект контролінгу, що передбачає організацію такої ефективної системи управління, яка б забезпечувала довгострокову діяльність підприємства [8].

Заслугує на увагу твердження Н. Данілочкіної, яка вважає, що контролінг є специфічним механізмом самооцінки діяльності підприємства як постійний взаємокорегуючий зв'язок між його складовими [4]. Не менш цікавою є думка В.Б. Івашкевича, який розглядає контролінг як систему управління результатів діяльності фірми та процесів їх досягнення, тобто основний акцент – це управління прибутковістю підприємства [9, с. 6].

Отже, сучасна економічна наука різнобічно розглядає сутність і значення контролінгу, виокремлюючи окремі сутнісні характеристики, що дає підстави стверджувати про багатогранність та дискусійність даної категорії.

Спираючись на численні ґрунтовні зарубіжні та вітчизняні дослідження семантики та генези пізнання контролінгу, можемо визначити основні дефініційні концепції (рис. 2).



Рис. 2. Основні концепції пізнання сутності поняття «контролінг»

Джерело: побудовано автором на основі [1–16]

Перехід нашої країни на ринкові принципи господарювання суттєво вплинув і на підходи до управління діяльністю суб'єктами господарювання. Це спричинило і зростання науково-практичного інтересу до системи контролінгу, яка є досить дієвою у зарубіжному економічному просторі господарювання. Однак, враховуючи вітчизняну малодослідженість даної категорії та, відповідно, наявність кардинально різних поглядів на значення системи контролінгу, на сьогодні можемо констатувати її практичну стриманість.

Неоднозначність тлумачення сутності та аргументації значення контролінгу у сучасній системі управління діяльністю суб'єктами господарювання в першу чергу спричинена складністю перекладу самого терміну. Спираючись на це, деякі дослідники за основу беруть «контроль», що, на нашу думку, є досить вузько. На користь цього варто зазначити сучасне орфографічне та фонетичне розмежування у німецькій мові слів die Kontrolle і das Controlling.

Так, суперечливою є позиція О.В. Балахонової, В.Ф. Максимової та Є.О. Паламарчук, які розглядають контролінг як елемент синтезу знань про витрати і вбачають необхідним покладання його функцій на систему контролю [1]. Сприйняття контролінгу виключно крізь призму контролю є досить вузьким і однобічним, що унеможливує ефективне управління діяльністю підприємства. Крім того, розширення функцій обліковців, менеджерів та контролерів не лише призводить до обтя-

жування їх роботи, нівелювання окремими інформаційними потоками, а й, як наслідок, до нерационального використання ресурсів підприємства, несвоєчасного прийняття управлінських рішень та неефективності системи управління в цілому.

За своєю семантикою контроль орієнтований на минулі події та факти, а контролінг має попереджувальний характер значення. При цьому контроль є однією з складових системи контролінгу, на яку покладено завдання гарантування досягнення намчених цілей.

Не менш дискусійним є твердження щодо отождолення контролінгу з управлінським (внутрішньогосподарським) обліком. Так, С.А. Ніколаєва, розглядаючи принципи формування та калькулювання собівартості, зауважує, що з практичної точки зору ці дві системи виконують ідентичні функції. Автор розглядає управлінський облік як систему обліку, планування, контролю та аналізу даних щодо затрат і результатів діяльності підприємства, яка спрямована на прийняття управлінських рішень [11, с. 120]. Тобто вчений співставляє управлінський облік та контролінг з системою управління, визначаючи їх комплексність та функціональну орієнтованість.

Сутнісно-аналогічну позицію має С.Ф. Голов, визначаючи управлінський облік як систему, що забезпечує інформаційні потреби управління. Це, зазначає автор, є процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації і передавання інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки й контролю всередині організації і забезпечення відповідного використання ресурсів [2, с. 82–87]. Дослідник за основу своїх наукових тверджень бере позицію К. Друрі, який підкреслює, що управлінський облік призначений для забезпечення управлінців необхідною для планування, аналізу, контролю та прийняття рішень, оперативною і достовірною інформацією [5, с. 30].

На нашу думку, така позиція звужує управлінські можливості та, як наслідок, призводить до прийняття неефективних управлінських рішень. Зауважує на недоцільності асоціювання даних понять і Н.Г. Данілочкіна, розглядаючи однозначне призначення управлінського обліку для задоволення інформаційних потреб менеджерів підприємства та багатоаспектність функцій контролінгу (облік, планування, контроль тощо), які у своїй сукупності спрямовані на координацію управлінських рішень [7, с. 44].

Підтримує дану позицію також І.Є. Давидович, який визначає управлінський облік як вихідний елемент системи контролінгу, оскільки на нього покладено завдання забезпечення вичерпною, достовірною та необхідною інформацією щодо витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції за циклами відтворення, що дозволяє здійснювати підготовку виважених управлінських рішень [3].

Недоцільність отождолення контролінгу з управлінським обліком підтримують також А. Дайле, А.М. Ткаченко, С.Г. Фалько, М.Г. Чумаченко та інші вчені-економічні, аргументуючи це суттєвим нівелюванням значенням та обмеженням функцій першого. М.Г. Чумаченко зазначає, що у США та Німеччині, чий моделі є основоположними у системі пізнання сутності контролінгу, служби управлінського обліку, планування та контролю існують автономно від відділу контролінгу [16, с. 46].

Сучасна різновекторність розуміння сутності та значення контролінгу, а також його отождолення з контролем або управлінським обліком безпосередньо зумовлене відсутністю нормативно-законодавчого визнання та визначення даної дефіні-

ції. На жаль, сучасне державне регулювання у сфері обліку та управління сфокусоване суто на виконанні контрольно-фіскальних функцій. Законодавчо не цікавими є питання оптимізації управлінських завдань на рівні суб'єктів господарювання. Саме тому маємо на сьогодні вузьке розуміння значення системи управління у розрізі виконуваних функцій. В нашій країні для цілей імітаційної оптимізації прийнято паперово наділяти обліковців та контролерів додатковими обов'язками з примарним очікуванням підвищення раціональності використання господарських ресурсів та ефективності діяльності підприємств в цілому.

Суб'єктивною є думка щодо рівнозначності контролінгу та системи управління, що визначається відмінністю як їхніх задач, так і напрямів впливу. Зокрема, підтримуючи наукову позицію Н. Данилочкиної вважаємо, що контролінг у системному виконанні своїх функцій забезпечує результативність діяльності (або операцій) суб'єкта господарювання, а система управління орієнтована на координацію та оптимізацію результатів (досягнення фінансової стабільності, підвищення ділової активності, забезпечення високої рентабельності тощо) [4].

Отже, на сьогодні маємо тридальну співставність контролінгових дефініцій (рис. 3). Звичайно, спираючись на вищезазначені аргументи, таке співставлення не є випадковим, але задля забезпечення раціонального використання ресурсів, ефективної діяльності господарюючих суб'єктів та економіки країни в цілому необхідне чітке розмежування та визначення єдиної семантичної сутності даних категорій.

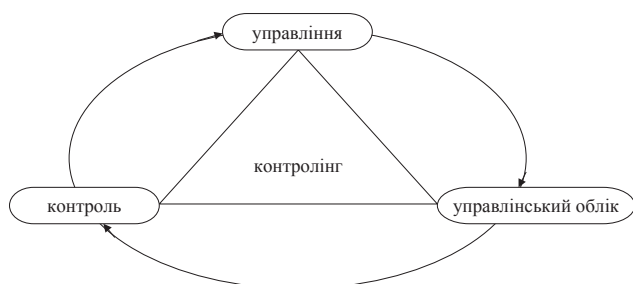


Рис. 3. Співставність основних розумінь контролінгу в сучасній економічній науці

Джерело: побудовано автором

Враховуючи близькість виконуваних функції досліджуваними категоріями, з метою усунення невиправданих отождоженень та забезпечення максимальної практичної реалізації завдань систем контролю, управлінського обліку, управління і контролінгу виділимо основні відмінні характеристики останнього. Так, на відміну від управлінського обліку, який спрямований на збір та обробку первинної інформації за сферами управління (планування, контроль, організація тощо), контролінг передбачає системне формування інформаційної бази для координації задач менеджменту та прийняття ефективних управлінських рішень. Контролінг має перспективний характер, а тому використання аналітичної функції передбачає оцінку ступеня досягнення намічених результатів. Не менш важливою характеристикою є довгостроковість задач контролінгу, що обґрунтовує його системний характер.

Важливою характеристикою контролінгу є диференціація його задач за часовими рівнями управління, що забезпечує врахування циклічних внутрішньогосподарських особливостей діяльності та адекватну координацію управлінських рішень.

На підставі цього у системі контролінгу забезпечується методико-практична співставність цілей та результатів за рівнями управління. Враховуючи стратегічну орієнтованість задач контролінгу, варто відмітити постійний моніторинг та практичну інтерпретацію умов господарювання (політичних, загальнодержавних, економічних, ринкових, соціальних, екологічних тощо).

Отже, спираючись на розглянуті характеристики реалізовуваних задач контролінгу, маємо підстави стверджувати про його комплексність та практичну значущість у сучасній системі економічних відносин. Враховуючи новизну даного напрямку дослідження, справедливим є зауваження Н.Н. Колосовського, який відмічає, що у кожній науці найскладнішим є визначення його початкових сутнісних теоретичних положень, адже найпростіші, на перший погляд, питання, у кінцевому підсумку стають найскладнішими і потребують постійного наукового пізнання [6, с. 4].

Цілком зрозуміло, що мінливі умови господарювання, спричинені вимогами ринкової економіки, вимагають гнучкої й оперативної зміни в роботі вітчизняних підприємств задля забезпечення ефективності та конкурентоздатності їх діяльності. Вирішення зазначених питань в першу чергу залежать від дієвості системи управління, ефективність реалізації функцій якої залежить від рівня інформаційного забезпечення та використання здатності саморегулювання, що, в свою чергу, можливе за умов практичного впровадження контролінгового механізму.

Висновки. Підводячи підсумок щодо генезисного пізнання сутності контролінгу у системі прийняття управлінських рішень, варто виділити його багатоаспектність та функціональну відокремленість. Враховуючи розглянуті переваги та міжнародний досвід господарювання, доцільним є вітчизняне практичне впровадження контролінгу у діяльність підприємств. Для визначення змістового навантаження, складу та напрямів практичної реалізації контролінгу у нашій країні обов'язковим є дослідження його функцій та задач, що визначає напрями наступних досліджень.

Література:

1. Балахонова О.В., Паламарчук Є.О. Контролінг, як інструмент управління підприємством / О.В. Балахонова, Є.О. Паламарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/balahonova-ov-palamarchuk-eo-kontroling-yak-instrument-upravlinnya-pidpriemstvom/>.
2. Голов С. Управлінський облік і контролінг: концепції та застосування / С. Голов // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 5. – С. 82–87.
3. Давидович І.Є. Контролінг / І.Є. Давидович – К. : ЦУЛ, 2008. – 552 с.
4. Данилочкина Н. Роль и задачи контроллинга в системе управления / Н. Данилочкина // Электронный журнал. Управляем предприятием. – 2012. – № 6 (17).
5. Друри К. Управлінський облік для бізнес-рішень : [підручник] / К. Друрі ; пер. з англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 655 с.
6. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования / Н.Н. Колосовский. – М. : Мысль, 1969.
7. Контроллинг как инструмент управления предприятием / [Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.] ; под ред. Н.Г. Данилочкиной – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 279 с.
8. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
9. Манн Р. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер ; под ред. В.Б. Ивашкевича ; пер. с нем. Ю.Г. Жукова ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
10. Набок Р. Американська і німецька моделі контролінгу / Р. Набок, А. Набок // Финансовый директор. – 2007. – № 12 [Електрон-

- ний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/finance/fin142.html>.
11. Николаева С.А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости / С.А. Николаева. – М. : Аналитика-Пресс, 1997. – 236 с.
 12. Попова Л.В. Контроллинг / [Л.В. Попова, Р.Е. Испакова, Т.А. Головина]. – М. : Дело и сервис, 2003. – 192 с.
 13. Райхман Т. Менеджмент и контроллинг. Одни цели – разные пути и инструменты / Т. Райхман // Международный бухгалтерский учет. – 1999. – № 5. – С. 26–36.
 14. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан ; пер. с нем. ; под ред. [А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича]. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
 15. Хорват П. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / П. Хорват – М. : Альпина-бизнес Букс, 2008. – 269 с.
 16. Чумаченко Н.Г. Управленческий учет в Украине / Н.Г. Чумаченко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2001. – № 6. – С. 43–47.

Кинева Т.С. Гезис познання сутності контролінга в системі управління підприємством

Анотація. В статті досліджено становлення контролінга як економічної категорії сквозь історическу призму. Определены основные эволюционные этапы познання сутності контролінга и сформированы его дефиниционные концепции. Выделены общие и отличительные черты контроллинга с основными сопоставимыми категориями – контролем и управленческим учетом. Обосновано место и значение контроллинга в системе управления предприятием.

Ключевые слова: контроллинг, управление, управленческий учет.

Kineva T.S. Genesis knowledge of the essence of controlling in the enterprise management system

Summary. This article provides a retrospective analysis of business management concepts. Based on the analysis identified key meaning of «controlling». The main stages of controlling the economic system. Shows the scientific views of scientists exploring the importance of controlling in the management of enterprises. On this basis, determined that modern economic science comprehensively examines the nature and significance of controlling, isolating some of its essential characteristics. This gives grounds to assert that diversity and discussion this category. Based on numerous foreign and domestic research semantics and knowledge of the genesis controlling definitional the basic concepts its essence. In particular, highlighted functional, coordinating, economic and intuitive concepts of knowledge controlling. Ukraine's transition to market economy leads to increase scientific and practical interest in the management system. Practical used of the controlling in our country is the complicated by the ambiguity of translation, causing different interpretations. For example, some scientists identified controlling the control, the other – from the administrative account. This is directly due to the lack of regulatory legal recognition and definition of the term. Today, state regulation of accounting is to perform control and fiscal functions. Optimization of farm management tasks are problem companies. All this leads to irrational use potential of enterprises and the country as a whole (resource and labor). The above justifies the need for introduction of controlling both the enterprise level and at the level of the country. Controlling system involves the formation of an information base for the coordination and management tasks taking effective management decisions.

Keywords: controlling, management, management accounting.

Короткий Ю.В.,
аспірант кафедри фінансів та кредиту,
Запорізький національний університет

МАШИНОБУДІВНА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ: ЗДОБУТКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Аноація. У статті проведено аналіз сучасного стану і тенденції розвитку підприємств машинобудування як України, так і Запорізької області. Обґрунтовано необхідність проведення моніторингу результатів діяльності машинобудівних підприємств та визначення перешкод у їх розвитку. За результатами проведеного дослідження було встановлено ряд основних проблем в діяльності підприємств машинобудівної галузі. Для вирішення виявлених проблем автором запропоновано ряд заходів.

Ключові слова: машинобудування, індекс обсягів виробництва результативність діяльності підприємств, ринок, галузь, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Структура економіки України склалася таким чином, що машинобудівний комплекс є основою розвитку промисловості та обумовлює рівень забезпеченості національної безпеки.

Машинобудування є системноутворюючою галуззю вітчизняної економіки, оскільки визначає рівень виробничого потенціалу країни, обороноздатність держави, а також стійкість функціонування всіх галузей промисловості і є фундаментом для зростання економіки України. Для подальшого інтенсивного розвитку всієї вітчизняної промисловості необхідно забезпечити стабільний розвиток машинобудівного комплексу України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, що вивчали проблеми вітчизняного машинобудівного комплексу, слід відмітити: Афанасєва Б., Великого Ю., Волобоєва В., Іванишина В., Карачину Н., Костюка Д., Ситай В., Юдіна М., Яковенка В.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо системно проаналізованим є стан машинобудування за сучасних умов господарювання та невизначеним залишається коло основних проблем галузі та перспективи її подальшого розвитку. Та деякі питання, пов'язані з діяльністю машинобудівних підприємств, залишаються недостатньо розкритими.

Мета статті полягає у виявленні тенденцій та перспектив розвитку підприємств машинобудівного комплексу України за результатами проведеного аналізу діяльності машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для виявлення тенденцій розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств проведемо оцінку їх діяльності.

В Україні є всі передумови для розвитку вітчизняного машинобудування. Це і сировинна база, і трудові резерви та вдале географічне розташування. Але не дивлячись на це, обсяги виробництва машинобудування у 2014 р. знизилися в порівнянні з 2004 р. майже в три рази, вітчизняна продукція, за винятком окремих її видів, є не конкурентоспроможною як на світовому, так і на внутрішньому ринках.

Вітчизняне машинобудування сьогодні переживає не найкращі часи. За 2013–2014 рр. виробництво машинобудівної галузі скоротилося на 17% і 24% відповідно. Найбільший спад зафіксовано у виробництві транспортного машинобудування. Обсяг виробництва локомотивів у 2014 р. скоротився на 62% порівняно з 2013 р. Виробництво автомобілів у 2014 р. порівняно з 2013 р. знизилося на 35% [1].

З метою визначення тенденцій розвитку машинобудівельного комплексу проаналізуємо результати діяльності промислових та машинобудівних підприємств України. На основі статистичних даних Держкомстату України на рис. 1 наведено динаміку індексів обсягів виробництва промисловості та машинобудування України у відсотках до попереднього року за останні 10 років.

З наведених на рис. 1 даних видно, що починаючи з 2010 року в Україні простежується тенденція до щорічного зниження обсягів виробництва як промисловості, так і машинобудування.

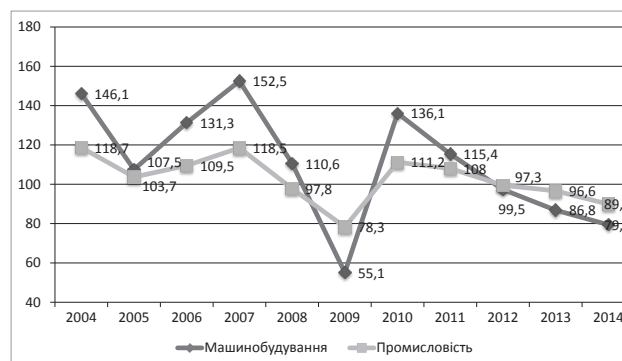


Рис. 1. Індекси обсягів виробництва промисловості та машинобудування України, % до попереднього року [2]

Результати проведеного аналізу діяльності машинобудівної промисловості України дозволяють зробити висновок про те, що останнім часом комплекс проблем у галузі невирішений. З боку держави відсутня грамотна профінансована стратегія розвитку, тому переважна більшість машинобудівних підприємств змушена існувати в режимі виживання. Результатом цього стала втрата наявних ринкових позицій, банкрутство багатьох підприємств, критичне моральне і фізичне старіння технологій та устаткування.

Більшість вітчизняних машинобудівних підприємств мають застарілі структуру виробництва і технології. У зв'язку зі значною технологічною відсталістю продукція машинобудування, за винятком окремих її видів, має зовсім низьку конкурентоспроможність як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках [3, с. 66].

Вітчизняний внутрішній ринок має досить обмежені можливості, у вітчизняних машинобудівних підприємств спостеріга-

ється нестача нових технологій та фінансових ресурсів. Розширювати вищезначені можливості слід за рахунок оптимального використання наявних конкурентних переваг та комплексного вирішення системних проблем машинобудівної галузі, а також розвитку співробітництва з європейськими компаніями.

Розвиток машинобудівної промисловості потребує ряду конкретних заходів з боку держави, а не лише написання нічим фінансово не підкріплених довгострокових державних програм підтримки розвитку цієї галузі.

За більше ніж 20 років в Україні було розроблено дев'ять державних програм розвитку вітчизняної машинобудівної промисловості, але жодна з вищезначених програм реально не змогла допомогти вітчизняному машинобудівному комплексу, оскільки не передбачала чітко означених джерел фінансування [4, с. 114].

Під впливом негативних тенденцій у політично-економічних відносинах з Росією у машинобудівній галузі виникла непростя ситуація. Її функціонування зорієнтоване на платоспроможний попит, але попит попереднього замовника усе більше зменшується, а вітчизняні підприємства не компенсують вказаного скорочення, оскільки надають перевагу більш дешевому закордонному обладнанню або ж більш простій продукції [5].

Машинобудівна галузь у Запорізькій області представлена більше ніж ста підприємствами, оскільки вона є системоутворюючою для економіки регіону. Серед лідерів машинобудівної промисловості варто зазначити ПАТ «Мотор Січ» (авіаційні двигуни, устаткування наземного застосування), ПАТ «Запоріжтрансформатор» (силові, спеціальні трансформатори), ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» (легкові автомобілі), ПАТ «Запорізький завод високовольтної апаратури» (електричні кабелі).

Серед провідних галузей Запорізького регіону слід зазначити виробництво легкових автомобілів. До кінця 2013 р. Запорізький автомобілебудівний завод забезпечував виробництво близько 15% вітчизняного автомобілебудування. Вантажні автомобілі виробляються у малій кількості, усі «вантажівки» – це продукт співпраці спільного підприємства, що створене французькою корпорацією Iveco та ПАТ «Мотор Січ».

Запорізька область також посідає провідне місце в Україні з виробництва електричної апаратури. У 2014 р. запорізькими підприємствами було вироблено майже 30% усіх електричних високовольтних кабелів [6].

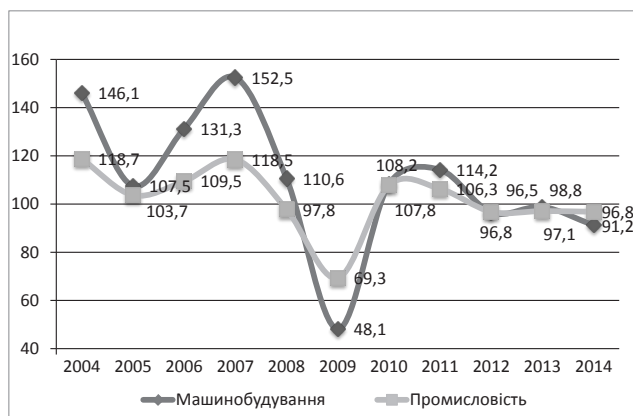


Рис. 2. Індекси обсягів виробництва промисловості та машинобудування Запорізької області, % до попереднього року [7]

Збільшення індексу обсягів виробництва промисловості та машинобудування в 2010–2011 рр. Запорізького регіону можна назвати періодом незначного зростання, адже у той час обсяги виробленої продукції підвищувалися з середнім темпом 110% на рік. В означений період регіональні показники випереджали відповідні національні темпи (рис. 2).

Як галузеву відмінність варто відзначити те, що у 2010–2014 рр. машинобудівний комплекс нарощував обсяги свого виробництва більшими темпами, ніж промисловість загалом, як по Україні, так і по Запорізькому регіону. Як найбільш вагомі причини варто зазначити сприятливу кон'юнктуру на зовнішніх ринках для ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «ЗТР», ПАТ «ЗЗВА», що була обумовлена загальним зростанням світової економіки, а також у збільшенні потреб у продукції машинобудування серед внутрішніх споживачів для ПАТ «ЗЗВА», ПАТ «Перетворювач», ПАТ «ЗЕРЗ» [8, с. 22].

Зниження результатів діяльності запорізького машинобудування у 2009 р. було найбільшим, відповідний індекс обсягів виробництва: машинобудування України – 55,1%; промисловість України – 78,3%; промисловість Запорізької області – 69,3%.

Розпочате у 2010 р. відновлення економіки тривало недовго, вже з 2011 р. почалося поступове зниження обсягів виробництва як промисловості, так і машинобудування в Україні загалом і в Запорізькій області зокрема.

Фахівці пов'язують поточну кризу машинобудівної промисловості з втратою виробничих потужностей на сході країни через проведення АТО, а також зменшення виробництва їх підприємств-партнерів в інших областях країни. До ефекту АТО додалися й інші фактори, такі як проблеми зі збутом продукції на російський ринок і, звичайно, девальвація гривні. Незважаючи на вкрай непрості умови, промисловість Запорізької області вистояла, більшість ключових підприємств зуміли зберегти колективи, основну завантаженість виробництва [9, с. 73].

У 2014 р. Запорізька область зберегла за собою третє місце серед регіонів України за обсягами реалізованої промислової продукції (7,9% від загального обсягу реалізації по Україні).

За даними облдержадміністрації, підприємствами Запорізької області в 2014 р. вироблено 26,7% всієї виробленої в Україні електроенергії, 25,8% вантажних автомобілів, 65,2% електричної апаратури.

На разі ситуація залишається ще дуже складною. Обсяги виробництва промисловості по Запорізькій області за 2014 р. склали 96,3% 2013 р. (по Україні – 89,3%). Скорочення обсягів виробництва в 2014 р. у металургії склало 2,1%, машинобудуванні – 9%, легкій промисловості – 31,8%.

Через брак попиту на виготовлювану продукцію та відсутність державної підтримки вітчизняного виробництва ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» був завантажений лише частково. У 2014 р. виготовлено лише 51,6% легкових автомобілів від 2013 р. і 46,3% – вантажних.

Через відсутність обігових коштів та значної втрати ринків збуту обсяги виробництва ПАТ «Запоріжтрансформатор» в 2014 р. склали 50% від обсягів виробництва 2013 р.

ПАТ «Мотор Січ» змогло збільшити обсяги виробництва за рахунок впровадження програми вертольотобудування і освоєння нових ринків, але через військові дії на сході країни завод втратив значні виробничі потужності.

За шість місяців 2015 р. на стан справ у промислових галузях України негативно вплинула ситуація на сході та загальні

національні тенденції – відсутність стабільності національної валюти та низькі споживчі настрої.

З метою систематизації основних проблем машинобудівної галузі Троць І.В. пропонує згрупувати їх в три групи: галузеві – це найбільш характерні для зазначеної галузі; технологічні, що проявляються в технології виробництва; фінансово-економічні та інноваційні.

Серед галузевих відзначені:

- відсутність державної підтримки галузі;
- наявність диспропорцій у розвитку галузевої структури, її невідповідність пріоритетам розвитку національної економіки;
- недостатнє використання ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств через нераціональну структуру;
- слабкі позиції на ринку більшості машинобудівних підприємств;
- відсутність налагоджених внутрішніх ринків збуту (нерозвиненість інфраструктури);
- повільний розвиток підгалузей машинобудування;
- відсутність систематичного аналізу потреб і вимог основних ринків збуту;
- значний обсяг виробництва в тіньовому сектор.

Серед технологічних виділено:

- застарілі технології виробництва та технічного складу;
- нераціональне використання наявних виробничих потужностей;
- висока зношеність основних фондів, відстала технічна основа;
- висока ресурс-, енерго- та матеріаломісткість продукції машинобудування.

Як фінансово-економічні визначено:

- низький рівень рентабельності та погіршення матеріально-технічної забезпеченості;
- відсутність джерел фінансування, фінансових механізмів та інструментів;
- недостатність обігових коштів, недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування;
- нестійкий фінансовий стан (значна частка збиткових підприємств).

До інноваційних віднесено:

- відсутність масштабних інвестиційних проектів, низькі темпи розробки, освоєння і випуску нової продукції. оновлення виробництва [10, с. 527].

Серед найбільш впливових факторів, які стримують розвиток вітчизняних машинобудівних підприємств, варто зазначити:

- високі моральний та фізичний рівні зносу основних фондів в більшості галузей промисловості, значне відставання стану основних фондів від технологічного рівня розвинених країн;
- зростання збитковості підприємств;
- нестача власних фінансових коштів для розвитку виробництва;
- низький рівень впровадження інноваційних розробок та нововведень в галузі;
- зменшення обсягів інвестицій у галузь машинобудування з боку вітчизняних та іноземних інвесторів.

Для вирішення вищезначених проблем доцільно провести ряд заходів, що дозволять підвищити ефективність діяльності машинобудівної галузі, а саме:

- прискорити інноваційний розвиток за рахунок переоснащення галузі, застосування новітніх технологій та обладнання для проектування нової техніки;

- шляхом диверсифікації виробництва покращити галузеву структуру машинобудівного комплексу, визначивши його як пріоритетну галузь;

- створити спільні підприємства, що будуть виготовляти високоефективну техніку із використанням найкращих іноземних аналогів на основі сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій;

- розвивати експортний потенціал галузі шляхом активізації зовнішньої економічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств та налагодження партнерських зв'язків з закордонними;

- покращити матеріально-технічне та інформаційне забезпечення;

- інтенсифікувати оновлення продукції та технічного переоснащення машинобудівної галузі;

- покращити умови праці та сформувати соціальну інфраструктуру;

- покращити показники ефективності;

- провести реконструкцію більшості машинобудівних підприємств та закриття тих, що є нерентабельними та збитковими;

- сформувати ефективний механізм контролю.

В умовах мінливого зовнішнього середовища найбільш значимими завданнями для керівництва вітчизняних машинобудівних підприємств є зміна існуючої стратегії розвитку, впровадження сучасних методів управління, реалізація політики диверсифікації сфер діяльності, розширення асортименту й номенклатури продукції. Машинобудівний комплекс має розвиватись за рахунок участі у проектах, які спрямовані на виробництво складних комплектуючих для вітчизняного та іноземного обладнання та розвитку окремих виробництв для випуску сучасного обладнання.

Реалізація перерахованих заходів є важливою передумовою не тільки розвитку, але й виживання вітчизняного машинобудівного комплексу в довгостроковій перспективі. На жаль, в 2015 р. зупинити зниження обсягів виробництва в галузі, найімовірніше, не вдасться.

Висновки. Вирішення першочергових завдань машинобудівним підприємствам дозволить підвищити не тільки результативність діяльності галузі загалом, але й підвищити рівень національної економіки.

Переважаюча більшість вітчизняних машинобудівних підприємств використовують частину своїх потужностей для виробництва споживчих товарів, які користуються підвищеним попитом на внутрішньому ринку, але це не дає їм можливості виходу з кризи. Для цього керівництву доцільно розробляти економічної політики тільки з урахуванням запитів та вимог споживачів щодо якості, техніко-економічних параметрів, новизни, дизайну продукції.

Для зростання обсягів машинобудівної промисловості України необхідно використовувати грамотний стратегічний маркетинг для прогнозування майбутніх параметрів функціонування і розвитку складної економічної системи: організації виробництва і збуту продукції.

Ефективне функціонування машинобудівних підприємств в нинішніх умовах господарювання можливе за умови спроможності підприємства своєчасно відреагувати на руйнівні зміни, переналагодити свій внутрішній економічний механізм відповідно до мінливих умов господарювання, оскільки саме від внутрішньої діяльності залежать результативні показники роботи підприємства. Без організаційної та фінансової рес-

структуризації, продуманої стратегії розвитку і професійного управління стабілізація та зростання обсягів випуску продукції машинобудівної галузі неможливі.

Література:

1. Костюк Д. Итоги года для украинского машиностроения / Д. Костюк [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://minprom.ua/digest/173393.html>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. Карачина Н.П. Машинобудування України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку за умов економічної кризи / Н.П. Карачина // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 64–70.
4. Юдін М.А. Українське машинобудування: основні тенденції та пріоритетні напрями розвитку / М.А. Юдін // БізнесІнформ. – 2012. – № 2. – С. 111–115 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://business-inform.net/pdf/2012/2_0/111_115.pdf.
5. Ситуація в промисловості погіршується [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3468492-korrespondent-sytuatsiia-v-promyslovosti-pohirshuietsia>.
6. Запорізька область – третя в Україні за обсягами реалізації промислової продукції України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zoda.gov.ua/news/26202/zaporizka-oblast--tretya-v-ukrajini-za-obsyagami-realizatsiji-promislovoji-produktsiji.html>.
7. Головне управління статистик у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zp.ukrstat.gov.ua/>.
8. Волобоев В.Д. Тенденції та шляхи активізації розвитку машинобудування Запорізької області / В.Д. Волобоев // Вісник НГУ. – 2011. – № 2. – С. 18–24.
9. Афанасьев Б.В. Экономика підприємств машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку / Б.В. Афанасьев // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – Ч. 7. – С. 71–74.
10. Троц І.В. Сучасний стан діяльності та перспективи розвитку під-

приємств машинобудування України / І.В. Троц // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : зб. наук. праць. – Луцьк : ЛНТУ, 2012. – Вип. 9(34). – Ч. 2. – С. 523–529.

Короткий Ю.В. Машиностроение Украины: достижения и перспективы

Аннотация. Проведен анализ современного состояния и тенденции развития предприятий машиностроения как Украины, так и Запорожской области. Обоснована необходимость проведения мониторинга результатов деятельности машиностроительных предприятий и определение препятствий в их развития. По результатам проведенного исследования был установлен ряд основных проблем в деятельности предприятий машиностроительной отрасли. Для решения выявленных проблем автором предложен ряд мероприятий.

Ключевые слова: машиностроение, индекс объемов производства, результативность деятельности предприятий, рынок, отрасль, конкурентоспособность.

Korotkyi Y.V. Engineering industry of Ukraine: achievements and prospects

Summary. This article deals with the analyses of the current state and tendencies of development of engineering enterprises of both Ukraine and Zaporozhye region. The necessity of monitoring the performance of the machine-building enterprises and identification of obstacles in their development were also made. According to the results of the study we found a number of fundamental problems in the activity of the enterprises of machine-building industry. In order to solve the problems the author proposed a number of measures.

Keywords: engineering, efficiency of enterprises, market, industry, competitiveness, production volume index.

Лужецький А.І.,

аспірант кафедри післядипломної економічної освіти,
Хмельницький національний університет

ДІАГНОСТИКА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено фактори зовнішнього середовища, що впливають на машинобудування України в контексті останніх подій. Проаналізовано зв'язок машинобудівної галузі із ринком Росії та країн колишнього СРСР, а також перспективи розвитку машинобудівної галузі у зв'язку із підписанням Асоціації із ЄС та переорієнтацію на ринки ЄС.

Ключові слова: машинобудування, зовнішнє середовище, ринки ЄС, євроінтеграція.

Постановка проблеми. Сектор машинобудування є основним компонентом більшої за розміром переробної промисловості, внесок якого до валової доданої вартості у переробній промисловості становить 25% і, в свою чергу, біля 3,5% до валового внутрішнього продукту України. Він складається з шести підгалузей. 51% продукції виробляється трьома підгалузями, пов'язаними з сектором транспорту, а саме залізничним, авіаційним/суднобудівним та автотранспортним машинобудуванням. Виробництво машин та устаткування загального призначення, а також виробництво електричного устаткування також є відносно великими підгалузями машинобудування, внесок яких до загального випуску сектору машинобудування становить 27% та 16% відповідно.

На сьогоднішній день сектор машинобудування стикнувся із рядом проблем, перш за все через геополітичні зміни в зовнішньому середовищі. Також існує ще безліч зовнішніх факторів, які мають негативний вплив на машинобудування та потребують дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки сучасного стану, особливостей функціонування та перспектив розвитку машинобудівної галузі приділено значну увагу у працях М.В. Алікаєвої, Ю.М. Барташевської, М.В. Микитюка, Н. Сіправської та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на вагомість наукових досліджень, більш детальний аналіз потребує проблема визначення загроз та факторів розвитку машинобудівної галузі України.

Мета статті полягає в розгляді факторів впливу зовнішнього середовища на сектор машинобудування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сектор машинобудування в Україні стикається нині з важкою ситуацією, оскільки є найбільш залежним від російського ринку з точки зору відсотка випущеної продукції, що експортується до Росії. Крім того факту, що значна частина виробничих потужностей машинобудування знаходиться у східних областях України, які в даний час переживають політичні та воєнні потрясіння, також існує чітко виражений ризик, що доступ до російського експортного ринку буде втрачено у майбутньому через військовий конфлікт із Росією та глибокою кризою російської економіки.

Через те, що російський ринок є важливим для сектору машинобудування України, можлива втрата доступу до нього,

скоріше за все, буде мати серйозні наслідки для цього сектору, на який безпосередньо припало 3,5% від ВВП та 5,5% від загального рівня зайнятості в Україні у 2012 р. За відсутності деякого державного втручання, раптова втрата доступу на ринки, швидше за все, призведе до надмірного розтягнення в часі адаптації потенціалу фірм і створить загрозу для майбутнього розвитку великої частини компаній, робочих місць та економічного потенціалу сектору [1].

За підсумками 2014 р. індекс виробництва продукції машинобудування впав на 21,3% у порівнянні із 2013 р. [2].

Машинобудування є однією з лідируючих галузей України, чия економіка експортноорієнтована. Воно займає до 17–20% у структурі експорту.

Аналізуючи статистичні дані, можна зробити висновки, що машинобудівна галузь України є експортноорієнтованою і близько 12–13 копійок з кожної гривні, одержаної в Україні, можливо було б отримувати завдяки експорту машинобудівної продукції до Російської Федерації. І даний механізм цілком реальний, якби Росія була просто ринком для українських товарів з низьким рівнем доданої вартості. У реальності це не так. Протягом 23 років між Україною та Росією було укладено безліч торговельних угод та угод про співробітництво, але, не дивлячись на договори, Росія періодично вводить заборони на ввіз української продукції, порушуючи дані угоди [3].

Враховуючи останні події на сході України та макроекономічні показники Росії, українським підприємствам не слід розраховувати на російський ринок.

Провідні галузі України – машинобудування та гірничо-металургійний комплекс – досі в кризі. Хоча і залишаються бюджетоутворюючими. 16 вересня 2014 р. Європейський парламент ратифікував Угоду про асоціацію між Україною і Європейським Союзом синхронно з Верховною Радою України. Станом на 11 серпня 2015 р. 23 сторони повідомили Раду ЄС про ратифікацію. З 1 листопада 2014 р. вступило в силу тимчасове застосування Угоди про асоціацію. Це розділи договору про безпеку, юстицію, боротьбу проти шахрайства, гармонізацію стандартів, ряд протоколів та ін. Тобто всі розділи крім IV, який стосується Зони вільної торгівлі, яка була відкладена до 1 січня 2016 р. Однією з особливостей є те, що ЄС продовжив режим автономних преференцій України до 31 грудня 2015 р. Такі преференції дозволяють відмінити мита на українські товари в країнах ЄС, натомість для Євросоюзу зберігаються старі митні правила. Однак досвід країн, які нещодавно вступили в об'єднаний Європу, показує, що саме галузі важкої промисловості виявилися найбільш уразливими в нових європейських умовах.

Якщо перейти до ВВП, то вся переробна промисловість України займає десь до 15%, з них близько 5% займає машинобудування. Цифри коливаються залежно від доданої вартості. В країнах колишнього СРСР машинобудування менш розвинене. У ЄС на машинобудування припадає близько 36% експорту, якщо брати середній показник по країнах Євросоюзу.

Якщо брати приклади тих країн, які асоціювалися з ЄС, після вступу в них частка машинобудування починала зростати, як, наприклад, у Словаччині, де після підписання договору про асоціацію почали будуватись заводи провідних автомобільних корпорацій і автомобілебудування стало провідною галуззю машинобудування [2].

Урізноманітнення товарної структури експорту, підписання Угоди про асоціацію та ЗВТ із ЄС, але ще більше втрата частини експортних потужностей на Донбасі й посилення торговельних обмежень Росії на українські товари створили всі умови для порівняно безболісного відходу України з пострадянського ринку збуту.

В Україні високотехнологічні галузі нерозвинені, тому домінує тип промисловості з меншою доданою вартістю, зокрема, металургія. У той же час є достатньо підгалузей машинобудування, які займають передові позиції у світі: космічне машинобудування (ДП «Південмаш»), енергетичне машинобудування (ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Квазар»), авіабудування (ДП «Антонов», ПАТ «Мотор Січ»).

У цьому напрямку існує можливість розвитку українського машинобудування при умові отримання додаткових інвестицій з ЄС. А зараз продукція вітчизняного машинобудування в основному експортується в країни СНД. В основному це вагони, вантажні вагони, автомобілі, в якійсь мірі суднобудування й авіабудування (у невеликих обсягах). Близько 69% продукції йде в країни колишнього СРСР. У країни ЄС експортується 20% нашої машинобудівної продукції. І в нашому ек-

порті – з усього спектру продукції машинобудування – домінує продукція, в якій доданої вартості відносно менше.

До країн Європи Україна експортує комплектуючі для автомобілів. Для європейських брендів уже йдуть поставки в Угорщину, Польщу і Німеччину. Той же Volkswagen завозить електричне обладнання – оснащення для автомобілів, свічки, дрти на суму близько 700 мільйонів доларів на рік. До Європи також поставляються судна. Але зазвичай українським підприємствам дістається робота менш «технічно підкована», з меншою доданою вартістю. Тобто можуть поставлятися корпуси, внутрішня мінімальна обробка, а начинку вже додають у Європі. А якщо говорити про те, чого б вітчизняне машинобудування могло виробляти більше для ЄС, то це продукція машинобудування з більш низькою доданою вартістю – на першому етапі, принаймні [1].

Виходу вітчизняної продукції на ринки ЄС на даному етапі заважає різниця в стандартах – як за якістю, так і за технічними характеристиками, але Асоціація з ЄС передбачала період захисту для українського виробництва. Наприклад, у галузі автопрому передбачається період у десять років, протягом яких поступово знімаються мита і, відповідно, всі обмеження і захист. Україна отримала період, щоб мати можливість захистити свій сектор автомобілебудування, щоб він став конкурентоспроможним на той момент, коли всі перепони будуть зняті.

Складність сучасних технологій потребує концентрації фінансового й інтелектуального капіталу, тому розробка та виробництво сучасного наукомісткого продукту перейшли

Таблиця 1

PEST-аналіз машинобудівних підприємств України на 2015 р.

Економічні фактори	Соціальні фактори
<ol style="list-style-type: none"> 1. Загрозливо висока інфляція 2. Низький платоспроможний попит внутрішнього ринку 3. Нестача обігових коштів у підприємств 4. Висока облікова ставка НБУ, високі ставки кредитування комерційних банків 5. Високий рівень матеріало- і енергоємності продукції, що випускається 6. Неконтрольоване зростання цін на товари та послуги природних монополій (сировина, енергоресурси) 7. Недостатній обсяг інвестицій у машинобудування 8. Мала питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції галузі 9. Несприятливе бізнес-середовище 10. Ускладнений режим сплати податків 11. Низька можлива собівартість продукції через дешеву робочу силу 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зменшення чисельності фахівців і робітників у найбільших промислових регіонах 2. Недооцінювання ролі машинобудування як основи економічної та соціальної захищеності значної частини населення 3. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника 4. Скорочення працездатного населення 5. Нестача кадрів інженерних спеціальностей як наслідок їх низької престижності 6. Відтік кваліфікованих інженерних кадрів 7. Велика кількість незайнятого працездатного населення 8. Теоретична база для підготовки та перекваліфікації кадрів 9. Наявність висококваліфікованих ІТ-спеціалістів
Політичні фактори	Технологічні фактори
<ol style="list-style-type: none"> 1. Військові дії на сході України в регіонах, де найбільш зосереджені машинобудівні підприємства 2. Відкладення підписання економічної частини Договору про асоціацію з ЄС 3. Позачергові вибори з відповідним відволіканням центрів впливу та бюджетних коштів 4. Погіршення торговельних стосунків із Росією 5. Недовіра суспільства до влади та її органів 6. У зв'язку зі вступом до СОТ можливості державного регулювання в питаннях стосовно конкуренції значно обмежені 7. Понад 90% підприємств машинобудування є приватизованими, що практично виключає державне втручання 8. Відміна ввізного мита та інших обмежень в країни ЄС 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Продукція, що випускається, у більшості є морально застарілою, з низьким рівнем автоматизації та інтелекту технології виробництва 2. Значне зношування активної частини основних фондів 3. Більшість обсягів виробництва продукції припадає на III і IV технологічні уклади 4. Незначна частка машинобудівних підприємств, які створюють і використовують передові технології 5. Значний термін упровадження нових технологій 6. Залежність від постачань вузлів, деталей та комплектуючих з інших країн. 7. Наявність високотехнологічного обладнання в деяких галузях

національні кордони та привели до створення транснаціональних корпорацій. На цьому етапі для України важливо створити такі виробничі науково-технічні структури, які були б здатні увійти до конфігурації міжнародних виробничих зв'язків. Для цього необхідно виділяти кошти на наукові дослідження на рівні 2–3% ВВП, як це роблять економічно розвинені країни [4].

Для того щоб узагальнити фактори зовнішнього середовища, що впливають на галузь машинобудування, скористаємося PEST-аналізом.

PEST-аналіз (іноді позначають як STEP) – це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social) і технологічних (T – technological) факторів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємства.

Це простий і зручний метод для аналізу макросередовища (зовнішнього середовища) підприємства. Методика PEST-аналізу часто використовується для оцінки ключових ринкових тенденцій галузі, а результати PEST-аналізу можна використовувати для визначення списку загроз і можливостей при складанні SWOT-аналізу компанії. PEST-аналіз є інструментом довгострокового стратегічного планування і складається на три-п'ять років вперед [5].

Проведемо даний аналіз для підприємств машинобудування в Україні на даний період. Для аналізу були сформовані складові за окремими групами факторів, що, на думку автора та експертів у галузі машинобудування, є найбільш значущими (табл. 1).

PEST-аналіз передбачає визначення вагомості окремих складових. За результатами соціологічних досліджень в країнах з розвинутою ринковою економікою вплив окремих факторів оцінюють:

- економічні +35%;
- політичні -15%;
- соціокультурні -20%;
- технологічні +30%.

Знаки «+» і «-» означають відповідно позитивний або негативний вплив. На базі отриманих даних можна виводити загальну оцінку [6].

Проте на сьогоднішній день, в період бурхливих технологічних, геополітичних змін, проведені нами соціологічні дослідження серед працівників машинобудівної галузі Хмельницького регіону дали наступні результати:

- економічні -20%;
- політичні -55%;
- соціокультурні +15%;
- технологічні -10%.

Висновки. Виходячи із отриманих результатів, можна чітко визначити, що на даному етапі найбільший вплив на машинобудування мають політичні фактори, перш за все військові дії на сході України, що спричинили значне зниження обсягів виробництва за винятком оборонного комплексу, де значно зросла кількість та обсяги державних замовлень. Для зміни даної ситуації необхідно пришвидшити процеси євроінтегра-

ції та переорієнтації підприємств на виробництво високотехнологічної продукції для потреб європейських ринків. Також слід звернути увагу на інші фактори зовнішнього середовища і провести зміни в податковій політиці, державному управлінні, а також прискорити процеси модернізації основних фондів та стимулювати інноваційну діяльність і сприяти виробництву високотехнологічної продукції, що зміцнить конкурентоспроможний потенціал машинобудівних підприємств і дасть можливість бути конкурентоспроможним не лише на пострадянському просторі, а й на глобальних ринках.

Література:

1. Саха Д. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією / [Д. Саха, Р. Джуччі, Д. Науменко, А. Ковальчук] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://beratergruppe-ukraine.de/?content=publikationen/beraterpapiere>.
2. Індеси промислової продукції за видами діяльності за 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Майже все машинобудування в країні не має альтернативних ринків збуту крім російського – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2014_04_04/Majzhe-vse-mashinobuduvannja-v-kra-n-ne-ma-alternativnih-rink-v-zbutu-kr-mros-jskogo-ekspert-6094/.
4. Машиностроение Украины: текущие тенденции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minprom.ua/news>.
5. Рибінцев В.О. Особливості стратегічного аналізу зовнішнього середовища машинобудівних підприємств України в ринкових умовах / В.О. Рибінцев // Проблеми системного підходу в економіці. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
6. Немцов В.Д., Довгань Л.С. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / В.Д. Немцов, Л.С. Довгань. – К. : Експрес-Поліграф, 2002. – 560 с.

Лужецкий А.И. Диагностика внешней среды машиностроительных предприятий Украины

Аннотация. В статье исследованы факторы внешней среды, влияющие на машиностроение Украины в контексте последних событий. Проанализирована связь машиностроительной отрасли с рынком России и стран бывшего СССР, а также перспективы развития машиностроительной отрасли в связи с подписанием Ассоциации с ЕС и переориентацию на рынки ЕС.

Ключевые слова: машиностроение, внешняя среда, рынки ЕС, евроинтеграция.

Luzhetskyi A.I. Diagnostic of the environmental of engineering enterprises of Ukraine

Summary. In this work the environmental factors affecting the engineering of Ukraine in the context of last events. The analysis of connectivity engineering industry in Russia and the former Soviet Union and the prospects of building industry in connection with signature Association with the EU and the reorientation of the EU markets.

Keywords: engineering, environment, EU market, EU integration.

Мороз П.А.,

к.е.н.,

помічник-консультант народного депутата України

Романюк В.М.,

аспірант кафедри економіки підприємства,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ КОРПОРАТИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ АВІАБУДУВАННЯ

Анотація. У статті проаналізовано ефективність корпоративного управління підприємствами авіабудівної галузі України. Запропоновано трансформацію наявної форми консолідації капіталу ДП «Антонов» у державно-приватну корпорацію.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, ефективність корпоративного управління, державне підприємство, фінансова стійкість, корпоративні права держави.

Постановка проблеми. У періоди несприятливої кон'юнктури світового ринку авіабудування потребують подальшого розвитку питання вдосконалення державно-приватного партнерства за рахунок корпоратизації державних підприємств авіабудування та трансформації наявної форми капіталу і формування публічних акціонерних компаній з урахуванням забезпечення конкурентних переваг на основі прямого субсидювання та держзамовлень, використовуючи фінансові механізми й моделі провідних авіабудівних компаній світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у дослідження теоретичних питань ефективного функціонування системи та механізмів державно-приватного партнерства, визначення сучасних практичних форм партнерства держави і приватних компаній, ефективності управління підприємствами, у т. ч. державними, внесли такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Е. Альтман, О. Астаф'єва, В. Афанасьєв, Д. Баюра, І. Бланк, С. Брю, К. Макконелл, В. Ковальов тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багато дискусій ведеться про вищу ефективність управління корпоратизованими структурами, аніж управління державними підприємствами. Тема державно-приватного партнерства протягом останніх років активно обговорюється серед науковців, політиків, підприємців, експертів, входить у тексти офіційних державних програм економічного розвитку і нормативно-правових актів.

Мета статті полягає у вивченні доцільності державно-приватного партнерства за рахунок корпоратизації державних підприємств авіабудування на основі аналізу ефективності корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пропонуємо конкретний погляд на проблему оцінювання ефективності корпоративного управління, що ґрунтується на ефективності ведення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Даний підхід реалізується в наступних основних методах. Перший – це оцінка ринкової вартості корпорації, другий – оцінка фінансового стану корпорації, ключовим моментом якої є розрахунок імовірності банкрутства. Останні методи в сучас-

них умовах нашої країни є особливо актуальними, оскільки багато підприємств перебувають в кризовому стані.

Найбільш відомою моделлю оцінки фінансового стану з акцентом на банкрутство підприємства є двофакторна модель діагностики фінансового стану підприємства Е. Альтмана, яка розроблена за допомогою апарату множинного дискримінантного аналізу. У моделі враховуються тільки два індикаторних показники: коефіцієнт покриття й коефіцієнт фінансової залежності [2; 7]. Для США дана модель виглядає в такий спосіб:

$$КПБ = -0,3877 - 1,0736 КПЛ - 0,0579 КФЗ, \quad (1)$$

де $КПБ$ – комплексний показник банкрутства;

$КПЛ$ – коефіцієнт поточної ліквідності;

$КФЗ$ – коефіцієнт фінансової залежності (позикові кошти/загальна величина пасивів).

Класифікація підприємства, відповідно до значення $КПБ$, має такий вигляд:

- якщо $КПБ > 0$, то ймовірність банкрутства більше 0,5;
- якщо $КПБ = 0$, то ймовірність банкрутства дорівнює 0,5;
- якщо $КПБ < 0$, то підприємство вважається фінансово стійким, ймовірність банкрутства менше 0,5.

Чим більше $КПБ$, тим вище ймовірність банкрутства. Необхідно, відзначити, що подібні оцінки фінансового стану справедливо критикуються в науковій літературі за свою невизначеність. У даній моделі критеріальний рівень $КПБ = 0$ відповідає 50% ймовірності банкрутства, що дає мало інформації про поточний фінансовий стан підприємства. Крім того, використані в даному методі вагові коефіцієнти отримані в результаті статистичного аналізу за великою групою подібних підприємств США. Зрозуміло, що ці коефіцієнти можуть бути іншими для економіки України. Перевагою двофакторної моделі Е. Альтмана є її простота й можливість застосування в умовах обмеженого обсягу інформації. Проте вона вважається недостатньо точною, тому що не враховує впливи інших важливих показників, таких як рентабельність, забезпеченість власними коштами, показників ділової активності. Згідно зі структурою моделі, вона може бути адекватною, коли всі останні фінансові показники є суттєво меншими нормативних значень, що означає практичне припинення функціонування підприємства.

У 1983 р. Е. Альтман запропонував п'ятифакторну модель прогнозування банкрутства для підприємств, яка не котирує свої акції на біржі й яка може бути використана в Україні. «Z-рахунок» Альтмана в цій моделі розраховується в такий спосіб:

$$Z = 0,717 K1 + 0,847 K2 + 3,107 K3 + 0,42 K4 + 0,995 K5, \quad (2)$$

де $K1$ – оборотний капітал/сума активів;

$K2$ – нерозподілений прибуток/сума активів;

$K3$ – прибуток до сплати відсотків/сума активів;
 $K4$ – балансова вартість власного капіталу/позиковий капітал;
 $K5$ – виторг від продажів/сума активів.

Якщо $Z < 1,23$, то це означає високу ймовірність банкрутства, тоді як значення $Z > 1,23$ свідчить про малу його ймовірність.

Переваги цієї моделі – більша адекватність, що підтверджує порівняльний аналіз моделей для конкретних підприємств. Інколи двофакторна модель дає більш достовірну оцінку. Слід зауважити, що обидві моделі використовують повністю різні економічні показники, тобто висвітлюють різні сторони фінансової діяльності. Якщо обидві моделі дають узгоджені результати в певній економічній ситуації, то вони можуть складати синтетичну модель, яка оцінює економічну ситуацію більш адекватно. Крім того, спільна множина показників, які найбільш впливають на ситуацію, розширюється.

Багатофакторні моделі Е. Альтмана стали основою для наступних досліджень прогнозування банкрутства й оцінки рівня фінансового стану. У 1972 р. британський економіст В. Ліс розробив чотирифакторну модель оцінки фінансового стану:

$$ZL = 0,063 K1 + 0,692 K2 + 0,057 K3 + 0,601 K4, \quad (3)$$

де $K1$ – оборотний капітал/сума активів;
 $K2$ – прибуток від реалізації/сума активів;
 $K3$ – нерозподілений прибуток/сума активів;
 $K4$ – власний капітал/позиковий капітал.

При $ZL > 0,037$, рівень фінансового стану вважається високим, а ймовірність банкрутства невеликою.

Слід наголосити на розробці британських економістів – моделі Тафлера і Тішоу [3; 4], які в 1977 р. апробували підхід Альтмана на британських підприємствах і побудували чотирифакторну прогнозну модель оцінки платоспроможності:

$$ZT = 0,53 K1 + 0,13 K2 + 0,18 K3 + 0,16 K4, \quad (4)$$

де $K1$ – прибуток від реалізації/короткострокові зобов'язання;

$K2$ – оборотні активи/сума зобов'язань;
 $K3$ – короткострокові зобов'язання/сума активів;
 $K4$ – виторг від продажів/сума активів.

При $ZT > 0,3$, рівень фінансового стану вважається високим, а ймовірність банкрутства невелика. При $ZT < 0,3$ рівень фінансового стану вважається низьким, а ймовірність банкрутства – високою.

Аналіз цих моделей показує, що для підприємств різних галузей вони можуть давати як узгоджені з моделями Альтмана результати, так і суперечливі. При цьому вони обидві використовують повністю різні економічні показники, які, до речі, не співпадають ані з показниками двофакторної моделі Альтмана, ані з показниками п'ятифакторної моделі.

У випадку узгодженості результатів між цими моделями множина економічних показників, які суттєво впливають на фінансовий стан підприємства, стає суттєво більшою, ніж та, яка використовується в кожній окремої моделі. Крім того, така система показників залежить від того, які саме моделі узгоджуються в досліджуваній економічній ситуації.

Дослідимо ефективність корпоративного управління (управління державним підприємством, якщо говорити в контексті ДП «Антонов»). Використаємо деякі моделі оцінки фінансового стану, зокрема, ймовірності банкрутства ДП «Антонов» та ПАТ «Мотор Січ» (табл. 1).

Отже, проаналізувавши фінансову стійкість ДП «Антонов» та ПАТ «Мотор Січ», можна констатувати кращу динаміку останнього, за рахунок більш ефективного управління залученим капіталом, а також якісніших показників структури заборгованості. Виходячи з цього, результати корпоративного управління ПАТ «Мотор Січ» є менш ризиковими й з точки зору ймовірного стану банкрутства.

У контексті дослідження ефективності управління ДП «Антонов» було виявлено дещо нижчу її ефективність порівняно з корпорацією ПАТ «Мотор Січ». Тому постає

Таблиця 1

Оцінка ефективності управління ДП «Антонов» та ПАТ «Мотор Січ»
 (згідно з методикою деяких моделей оцінки фінансового стану)

Використані моделі оцінки фінансового стану	Підприємство	Результат оцінки	Ймовірність банкрутства
Двофакторна модель діагностики фінансового стану підприємства Е. Альтмана	ДП «Антонов»	$KPB = -2,77$	Фінансово стійке (ймовірність банкрутства $< 0,5$)
	ПАТ «Мотор Січ»	$KPB = -3,47$	Фінансово стійке (ймовірність банкрутства $< 0,5$)
П'ятифакторна модель прогнозування банкрутства для підприємств, яка не котирує свої акції на біржі	ДП «Антонов»	$Z = 1,76$	Низька ймовірність банкрутства (якщо $Z > 1,23$)
Чотирифакторна модель оцінки фінансового стану В. Ліса	ДП «Антонов»	$ZL = 1,09$	Рівень фінансового стану високий, а ймовірність банкрутства невисока (якщо $ZL > 0,037$)
	ПАТ «Мотор Січ»	$ZL = 1,34$	Рівень фінансового стану високий, а ймовірність банкрутства невисока (якщо $ZL > 0,037$)
Чотирифакторна прогнозна модель оцінки платоспроможності Тафлера і Тішоу	ДП «Антонов»	$ZT = 0,38$	Рівень фінансового стану високий, а ймовірність банкрутства невисока (якщо $ZT > 0,3$)
	ПАТ «Мотор Січ»	$ZT = 0,88$	Рівень фінансового стану високий, а ймовірність банкрутства невисока (якщо $ZT > 0,3$)

Джерело: розраховано автором за даними [6]

питання визначення доцільності поступової корпоратизації ДП «Антонов» й з точки зору проблематики формування систем корпоративного управління підприємств авіабудівної галузі, на нашу думку, варто також акцентувати на особливостях управління державними корпоративними правами в окремі періоди розвитку акціонерних відносин та системи корпоративного управління (табл. 2).

Корпоративне управління авіабудівними підприємствами за участі держави може мати свої особливості.

Зазначені підприємства мають стратегічне значення для розвитку економіки України, тому потребують особливої уваги з точки зору підвищення ефективності управління.

Жодна господарська чи підприємницька структура, до якої застосовується поняття «державне управління корпоративними правами», не може обійтися без державного дозволу на її створення та контролю (регулювання) за здійсненням корпоративних прав. Саме тому державне управління передбачає здійснення певних функцій та повноважень у сфері корпоративних інтересів, які стосуються нематеріальних об'єктів власності, а корпоративних прав в умовах функціонування існуючого органу управління (правління, ради директорів, директора корпоративної структури).

Найбільш важливою у сфері виробництва та підприємництва є проведення менеджменту щодо забезпечення доходів суб'єктів корпоративного управління, вдосконалення правового статусу суб'єктів, наділених певною компетенцією у здійсненні корпоративних прав, регулюючого впливу уповноважених державою органів та посадових осіб на упорядкування фінансових

потоків, гарантування платоспроможності між організаціями, підтримання належного рівня ліквідності [5].

Корпоративні права держави – це право держави, частка якої визначається у статутному фонді господарського товариства, що включає право на управління цим товариством, отримання певної частки його прибутку (дивідендів), активів у разі ліквідації, а також інші права.

Ефективне управління корпоративними правами держави дає змогу поліпшити фінансові результати господарювання суб'єктів, а також збільшити надходження суми податків і зборів до бюджетів, платежів до державних цільових фондів, а також сум дивідендів, нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, що перебувають у державній власності.

Суб'єкти управління у межах наданих повноважень повинні забезпечувати оптимальний розподіл прибутку товариств, виплату дивідендів власникам корпоративних прав, вплив розподілу прибутку на подальший розвиток товариств та виконання завдань державного бюджету з нарахування дивідендів. Дивіденди, нараховані на корпоративні права держави, згідно з певним порядком, можуть спрямовуватися на фінансування витрат, пов'язаних з викупом акцій вторинної емісії акціонерних товариств або її часток у статутних фондах господарських товариств, а також на заходи, пов'язані з управлінням корпоративними правами держави. Тобто необхідно запровадити механізм, у тому числі правовий, збереження державної частки у статутному фонді товариства у разі здійснення додаткових емісій акцій (реінвестування прибутку, резервування державних фондів для фінансування відповідних заходів тощо). Додаткові

Таблиця 2

Еволюція управління корпоративними правами держави в Україні

Період	Регулювання
1991–1993 рр.	Міністерства та інші органи центральної влади перестали брати безпосередню участь в управлінні державними підприємствами. Активно відбувався процес передачі в оренду майна державних підприємств з наступним викупом трудовими колективами. Корпоративні права держави були зосереджені у вигляді паїв та акцій безпосередньо в новостворених товариствах. Держава практично відмовилася від функцій управління корпоративними правами.
1994–1997 рр.	Фонд державного майна України управляв корпоративними правами держави шляхом передачі державних пакетів акцій в управління уповноваженим особам або в статутні фонди національних акціонерних компаній та державних холдингів. Уряд приймав рішення щодо управління стратегічними об'єктами з урахуванням пропозицій міністерств та відомств. Як правило, профільні міністерства виступали головними суб'єктами з управління пакетами акцій, які належали державі.
1998–1999 рр.	Указом Президента України створено Національне агентство управління державними корпоративними правами. Фонд державного майна України практично повністю передав свої повноваження з управління державними пакетами акцій даній структурі.
2000–2006 рр.	У кінці 1999 р. Національне агентство з управління державними корпоративними правами було ліквідовано у зв'язку з неефективністю управління державними корпоративними правами. Функції з управління було знову покладено на Фонд державного майна. Фонд також виступив правонаступником державної акціонерної компанії «Держінвест», статутний фонд якої був сформований за рахунок державних пакетів акцій найбільш ефективних акціонерних товариств, створених у процесі корпоратизації та приватизації. У структурі Фонду було створено окремий підрозділ – Головне управління з питань державної корпоративної власності.
2006 р. – теп. час	Формування сучасного корпоративного законодавства. Поглиблення та розширення економічних, соціальних та правових аспектів корпоративних відносин. Цей історичний етап характеризується прийняттям законів України «Про інститути спільного інвестування» (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), «Про акціонерні товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок» та ін. Особливістю даного етапу є становлення корпоративних відносин, остаточне закріплення прав власності за обраним колом осіб, формування обліку прав власності на корпоративні права, пік інвестиційної активності на фондовому ринку.***Одночасно проходить формування антирейдерського законодавства, посилення фінансово-виробничих груп в розподілі активів підприємств, формування спеціальної корпоративної культури. Такий етап розвитку корпоративних відносин, який почався з кінця 2000-х років і охоплює наші часи, є, в свою чергу, основою для подальших перспектив корпоративного управління в Україні.

Джерело: адаптовано автором на основі [1, с. 160–161]

фінансові ресурси можуть залучатися також шляхом випуску облігацій підприємств та інших фінансових інструментів.

Держава також повинна запобігати банкрутству господарських товариств, у статутних фондах яких є державна частка. Для цього необхідно створити сучасну єдину базу даних про підприємства з державною часткою, стосовно яких порушено провадження справ про банкрутство або розпочато процедуру досудової санації, отримано звернення кредиторів до господарських судів із заявами щодо порушення справ про банкрутство або накладено арешт на майно. Необхідно також запобігати фіктивному банкрутству господарських товариств та зниженню їх капіталізації шляхом забезпечення постійного моніторингу їх фінансово-господарської діяльності посадовими особами.

Ще одним шляхом є запровадження антикризового менеджменту на підприємствах, які перебувають у стані неплатоспроможності. З метою підвищення ефективності управління дрібними пакетами акцій пропонується також законодавчо закріпити захист інтересів міноритарних акціонерів шляхом визначення підстав та порядку викупу акцій у цих акціонерів на їх вимогу за ринковою вартістю, а також механізм кумулятивного голосування у процесі виборів членів спостережних рад.

Отже, виникнення великої кількості власників, як юридичних, фізичних осіб, так і держави, зумовило необхідну мотивацію та заінтересованість в ефективному функціонуванні корпоративного сектора, і в першу чергу – акціонерних товариств. Але відсутність досвіду і практики корпоративного управління в країні призвело до чисельних порушень прав акціонерів, особливо міноритарних, вилучення активів акціонерних товариств, перерозподілу грошових потоків на користь окремих груп акціонерів або посадових осіб акціонерних товариств.

Більшість сучасних корпоративних конфліктів пов'язана з відсутністю якісного корпоративного управління та певного рівня корпоративної культури як у самих товариствах, так і в суспільстві в цілому. Найбільшого успіху в адаптації акціонерних товариств до умов ринкової економіки досягають ті підприємства, які орієнтуються у своїй діяльності на корпоративну стратегію розвитку.

Варто зауважити, що ефективність корпоративного управління авіапідприємств є складним, багатоаспектним поняттям, що охоплює не тільки фінансову сферу діяльності авіапідприємства, а й сферу забезпечення авіапідприємства кваліфікованими кадрами, матеріальними ресурсами, тощо та залежить від сукупності факторів, які справляють постійний вплив, визначаючи його рівень і потенційні можливості розвитку. Джерелами забезпечення фінансового потенціалу є власні кошти, які утворюються за рахунок коштів, одержаних від діяльності (перевезення пасажирів, перевезення вантажу, тощо) бізнес-структури, прибуток, амортизаційні відрахування, грошові кошти, отримані від продажу майна, стійкі пасиви та статутний капітал. Окрім власних коштів, авіапідприємства використовують залучені кошти, тобто кошти, які не пов'язані з діяльністю авіапідприємства, а мобілізуються на фінансовому ринку, і ті, які авіапідприємство одержує за перерозподілом.

Висновки. Відмічаємо вищу ефективність системи корпоративного управління на прикладі аналізу ПАТ «Мотор Січ», тоді як ефективність управління ДП «Антонов» часто залежить від політико-економічних аспектів розвитку держави як єдиного власника, відсутності можливості диференціації рин-

ків збуту, залучення додаткових фінансових ресурсів тощо. Можна припустити, що централізована структура управління зі значним контролем центральних органів управління держави значно звужує можливості розвитку підприємства в сучасних умовах.

Враховуючи виявлені в даному дослідженні проблеми в управлінні ДП «Антонов», варто зробити висновок, що теперішня організаційна форма державного підприємства є низькоєфективною. Доцільною видається трансформація наявної форми консолідації капіталу ДП «Антонов» у публічне акціонерне товариство «Антонов». Для цього потрібно перетворити державне, централізовано кероване підприємство в державно-приватну корпорацію з істотною часткою держави в управлінні капіталом.

Література:

1. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку : [монографія] / Д.О. Баюра ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2009. – 288 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 1999. – Т. 1. – 592 с.
3. Ковалев В.В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства / В.В. Ковалев. – СПб. : Аудит-Ажур, 1994. – 162 с.
4. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.П. Любушин ; 2-е изд. перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с.
5. Порошенко П.О. Державне управління корпоративними правами в Україні. Теорія формування правовідносин : [монографія] / П.О. Порошенко. – К. : Інститут держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2000. – С. 4–5.
6. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>.
7. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – P. 589–709.

Мороз П.А., Романюк В.Н. Государственно-частное партнёрство и целесообразность корпоратизации государственных предприятий авиастроения

Аннотация. В статье проанализирована эффективность корпоративного управления предприятиями авиастроительной отрасли Украины. Предложена трансформация существующей формы консолидации капитала ГП «Антонов» в государственно-частную корпорацию.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, эффективность корпоративного управления, государственно-частное предприятие, финансовая устойчивость, корпоративные права государства.

Moroz P.A., Romaniuk V.M. Public-private partnership and corporatization the state enterprises of aircraft industry

Summary. The article analyzes the effectiveness the corporate governance enterprises of aircraft industry in Ukraine. A transformation of existing forms of capital consolidation State Enterprise «Antonov» in public-private corporation.

Keywords: public-private partnership, effectiveness of corporate governance, public company, financial stability, corporate rights of the state.

*Неізнестна В.С.,
аспірант,
Європейський університет*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ В АСПЕКТІ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Аногація. Стаття присвячена визначенню критеріїв та показників методичного підходу стійкості функціонування підприємств рекреаційного комплексу, оцінюванню ефективності використання фінансових ресурсів, їх взаємозв'язку та взаємообумовленості в стійкості фінансових процесів та загальній стійкості рекреаційних підприємств. Запропонований методичний підхід, побудований на базі розрахунку системи показників стійкості, що характеризують внутрішні та зовнішні ресурси підприємства, поєднання коефіцієнтного методу та методу експертних оцінок, забезпечить адекватність даних при формуванні уніфікованої матричної моделі визначення цілісного характеру стійкого функціонування підприємства.

Ключові слова: методичний підхід, стійкість функціонування підприємств, фінансові ресурси, стійкість фінансових процесів.

Постановка проблеми. Сучасний ринок рекреаційних послуг змінюється. В цих умовах рекреаційні підприємства, які прагнуть змінити свої позиції, повинні орієнтуватися на нові підходи, принципи, методи організації внутрішніх та зовнішніх механізмів управління, особливо актуальним є дослідження методичних підходів, що визначають стійкість функціонування рекреаційних підприємств. На жаль, розроблені раніше стратегії та підходи вичерпали свої можливості впливу, тому питання розробки комплексного методичного підходу стійкості функціонування рекреаційних підприємств постає як одне з найактуальніших на сьогоднішній день. На нашу думку, найбільш об'єктивним та придатним до застосування методичним підходом до оцінки стійкості функціонування рекреаційних підприємств є комплексний методичний підхід, побудований на базі розрахунку системи показників стійкості, що характеризують внутрішні та зовнішні ресурси підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стійкість функціонування будь-якої системи різними авторами може оцінюватися за допомогою одного узагальнюючого чи інтегрального показника або сукупності показників, які характеризують її з усіх боків. Проблема оцінки стійкості функціонування підприємств присвячені наукові праці таких вчених як: М.С. Берлін, І.І. Бєлий, О.Г. Бодров, Н.М. Валєєва, В.І. Довгий, Л.М. Докієнко, А.В. Золотов, В.М. Ковалєвич, В.К. Кондрашова, В.М. Кочетков, Р.В. Михайлюк, Н.А. Савінська, Є.А. Слабінський, С.А. Тхор, Л.Н. Храмова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак комплексний підхід до оцінки потребує подальшої уніфікації важливих соціально-економічних показників, а практично всі розглянуті дослідження комплексного оцінювання стійкості функціонування рекреаційних підприємств

базуються на розрахунку показників, що характеризують в результаті фінансову сторону функціонування підприємства без урахувань зовнішнього та внутрішнього середовищ. Тому необхідне вивчення їх особливостей з метою розробки загальних та специфічних методів, інструментів, важелів, які сприяли б загальному стійкому функціонуванню підприємств.

Мета статті полягає у визначенні критеріїв та показників методичного підходу стійкості функціонування підприємств рекреаційного комплексу, оцінюванні ефективності використання фінансових ресурсів, їх взаємозв'язку та взаємообумовленості в стійкості фінансових процесів та загальній стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рекреаційні підприємства відіграють особливу роль у життєдіяльності сучасного суспільства. Вони виступають основним структуроутворюючим елементом економіки, який поєднує для виробництва послуг трудові, матеріальні й фінансові ресурси та є джерелом задоволення потреби суспільства в рекреаційних послугах. При цьому у якості механізму, що управляє підприємством та визначає його діяльність, виступає складна взаємодія внутрішніх та зовнішніх ресурсів, суть яких полягає в забезпеченні стабільності функціонування. Під стійкістю функціонування підприємства нами пропонується розуміти таку організацію виробничо-господарської діяльності, що дозволить забезпечити стабільні економічні показники підприємства з позитивною динамікою й ефективно адаптуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Таким чином, це потребує від рекреаційних підприємств ефективно використовувати наявні внутрішні ресурси (виробничі, маркетингові, фінансові), що дозволить підприємству адаптуватися до змін внутрішнього та зовнішнього середовища з найбільшими можливостями стабільного функціонування та розвитку.

Як уже зазначалося, не існує єдиних підходів і методів визначення стійкого функціонування. Саме тому, на наш погляд, особливої актуальності набуває необхідність розробки такого методичного підходу до визначення стійкого статусу підприємств галузі, який враховував би, з одного боку, внутрішні переваги функціонування підприємств галузі, а з іншого – можливі комбінації критеріїв привабливості сегмента господарювання, тобто зовнішні переваги. Проблема співвимірності та зіставності зовнішніх і внутрішніх ресурсів рекреаційних підприємств зумовлює необхідність формування методичного підходу, за якого можна було б уніфікувати показники складових визначених переваг та підвищити якість їхньої інтерпретації. Тому доцільним може бути поєднання коефіцієнтного методу та методу експертних оцінок для забезпечення адекватності даних при формуванні уніфікованої матричної моделі визначення цілісного характеру стійкого функціонування підприємства (рис. 1).

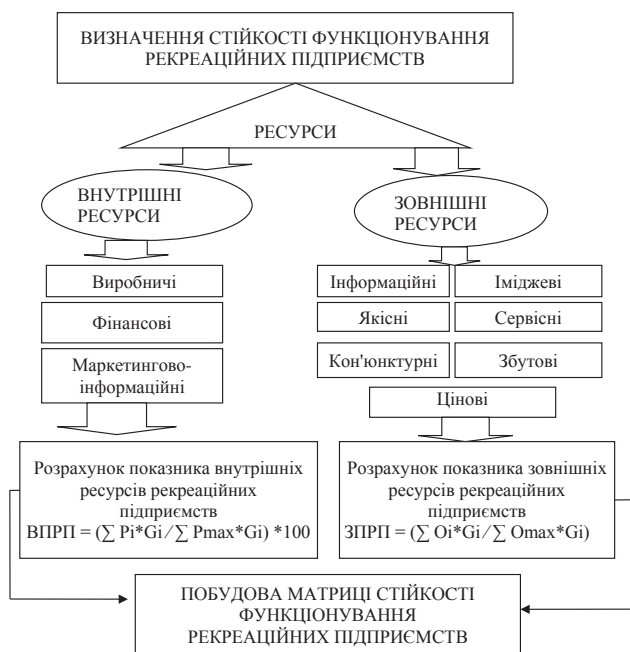


Рис. 1. Методичний підхід до визначення стійкості функціонування рекреаційних підприємств

Внутрішні фактори, що впливають на стійкість функціонування підприємств рекреаційного комплексу, пропонуємо здійснити на основі аналізу ефективного використання фінансових ресурсів рекреаційних підприємств. Фінансові ресурси – це грошові кошти, які перебувають у розпорядженні підприємств, господарських організацій та установ [2, с. 110]. З визначення фінансових ресурсів слідує, що за походженням вони розділяються на внутрішні (власні) і зовнішні (залучені). Зовнішні, або залучені, фінансові ресурси діляться також на дві групи: власні й позикові. Такий розподіл зумовлений формою капіталу, в якій він вкладається зовнішніми учасниками в розвиток даного підприємства як підприємницький або як позиковий капітал.

Досліджено основні підходи до визначення стійкості фінансових ресурсів підприємства. В таблиці 1 представлені показники ефективного використання фінансових ресурсів задля

забезпечення фінансової стійкості підприємства запропоновані різними авторами.

Відповідно, результатом вкладень підприємницького капіталу є утворення залучених власних фінансових ресурсів, результатом вкладень позикового капіталу позикових коштів [3, с. 188]. Можна виділити такі основні складові фінансових ресурсів підприємства: прибуток, амортизаційні відрахування, обігові кошти, бюджетні асигнування, надходження з цільових фондів, надходження з централізованих корпоративних фондів, кредити. В кожному конкретному випадку необхідно детально аналізувати доцільність залучених додаткових фінансових ресурсів з урахуванням ризиків.

Фінансові ресурси, що знаходяться в розпорядженні санаторно-рекреаційного комплексу, формуються за рахунок власних надходжень та бюджетних асигнувань. Пропонуємо здійснити аналіз надходжень і використання коштів за загальним і спеціальним фондом, що дозволить здійснювати контроль над правильністю їх утворення, а також пошук резервів для зміцнення матеріально-технічної бази установи, збільшити прибутковість, тобто прибуток, який буде спрямований на стійкий розвиток, збільшення споживачів рекреаційних послуг, стійких позицій на ринку [8, с. 124].

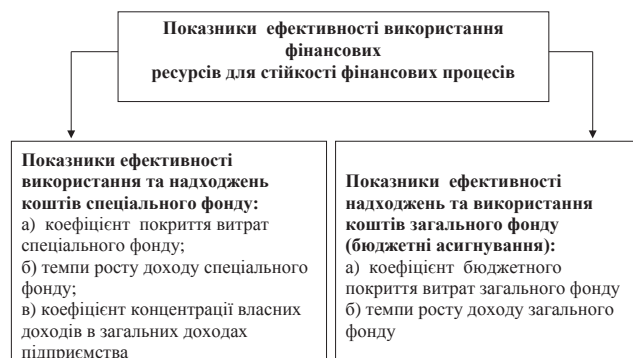


Рис. 2. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів для стійкості фінансових процесів

Серед загальної кількості санаторно-рекреаційного комплексу для подальшого аналізу ринку наданих рекреа-

Таблиця 1

Підходи до оцінки ефективного використання фінансових ресурсів

Автор	Коефіцієнти ефективного використання фінансових ресурсів				
Л.Д. Буряк [1, с. 165]	коефіцієнт автономії	коефіцієнт концентрації залученого капіталу	коефіцієнт заборгованості	коефіцієнт фінансового левериджу	коефіцієнт маневреності власних коштів
Ю.С. Цал-Цалко [6, с. 566]	коефіцієнт фінансової залежності	коефіцієнт автономії	коефіцієнт фінансового левериджу	коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	-
М.В. Шелудько [7, с. 39]	коефіцієнт автономії	коефіцієнт фінансової залежності	коефіцієнт заборгованості	коефіцієнт фінансового левериджу	коефіцієнт фінансової стійкості
Б.М. Литвин, М. Стельмах [5, с. 336]	коефіцієнт фінансово-го ризику	коефіцієнт забезпеченості оборотних активів фінансового ризику	коефіцієнт автономії	-	-
Г.Г. Кірейцев [4, с. 496]	коефіцієнт фінансової стійкості	коефіцієнт фінансової залежності	концентрації залученого капіталу	коефіцієнт маневреності власних коштів	коефіцієнт автономії

ційних послуг нами досліджувались: ЦДКС Міністерства оборони України, ДККС «Бригантіна», ДС ім. Крупської та СДКС «Орлятко». Розрахунки проведено на основі даних фінансової звітності за 2009–2013 рр. чотирьох підприємств рекреаційного комплексу України.

Частина з цих підприємств має частку ринку санаторно-курортних послуг, що перевищує 5% (по м. Євпаторія), інші – активно розвиваються, що дозволить більш об'єктивно дослідити рівень стійкого функціонування і концентрації в галузі.

Розрахована динаміка доходів спеціального фонду (табл. 2) на всіх рекреаційних підприємствах показує збільшення обсягів грошових надходжень від реалізації рекреаційних послуг, підвищення кількості споживачів послуг, яке відбулося за рахунок збільшення відсотка платоспроможного населення, тобто збільшення попиту. Тому можна говорити про зростання необхідності в оздоровленні та організації відпочинку серед населення України та громадян інших країн.

Темп росту доходу є відображенням стійкого та ефективного управління господарською діяльністю рекреаційних підприємств, що формує передумови для прибутковості ведення даної діяльності, тобто прибуток, який буде спрямований на стійкий розвиток, втримання постійних клієнтів та залучення нових клієнтів задля збільшення споживачів рекреаційних послуг.

Лідерами зростання темпу росту доходу, за даними таблиці 2, є ЄЦДКС МОУ (спостерігається стійка тенденція зростання росту доходу від 0.34% до 1.0433%) та підприємство ДККС «Бригантіна (з 42% в 2009 р. до 95% в 2013 р.), що свідчить про виважений підхід до управління ресурсами та можливості втримання постійних клієнтів, а також залучення нових споживачів рекреаційних послуг. Розрахований показник росту доходу найнижчий спостерігається на СДКС «Орлятко» – від 0.062 до 0.041% за 2013 р., що свідчить про неризиковість та неефективне ведення маркетингової політики щодо просування рекреаційного продукту до споживача.

Від аналізу управління та використання фінансових ресурсів залежить виконання покладених на підприємство зобов'язань по витратній частині спеціального фонду. Так, серед проаналізованих підприємств рекреаційних послуг високий рівень коефіцієнта покриття витрат спостерігається на ДС ім. Круп-

ської – 1.43, в 2009 р., на 1.12% в 2013 р., про це свідчить зменшення об'єму наданих послуг, а, відповідно, і прибутковості ведення господарської діяльності. Тенденція росту даного коефіцієнта спостерігається на ЄЦДКС МОУ – від 0.98 в 2009 р. до 100.08 р. Це говорить про ефективне планування та розрахунок собівартості рекреаційних послуг, які б покрили витрати на їх отримання. Таким чином, дослідження обраних підприємств показало стійку позицію щодо покриття витрат спеціального фонду за рахунок власних коштів шляхом оптимального управління собівартістю рекреаційних послуг в результаті чого є отримання прибутку.

Концентрація власних доходів спеціального фонду в загальних доходах підприємства свідчить про пріоритетний напрямок підприємства в обслуговуванні споживачів. Таким чином, можна говорити про стійкість господарської діяльності за рахунок власних коштів та бюджетних асигнувань.

Так, лідерами концентрації власних доходів в загальних доходах є ЄЦДКС МОУ, ДККС «Бригантіна», що обумовлено широким та глибоким асортиментом, а також якісним наданням рекреаційних послуг, проведенням рекламних заходів та збуту.

На ДС ім. Крупської та СДКС «Орлятко» концентрація власних доходів менше половини, що говорить про неефективне використання усіх ресурсів підприємства для здійснення самостійної господарської діяльності. Таким чином, діяльність підприємств направлена на лікування та оздоровлення пільгових категорій населення за рахунок бюджетного фінансування.

Аналізуючи дохідну та витратну частини загального фонду (табл. 3), можна говорити про наступне: найбільше значення коефіцієнта бюджетного покриття на ДС ім. Крупської в 2011 р., що, з одного боку, свідчить про позитивну зміну, так як невитрачені кошти покривають майбутні витрати загального фонду, які будуть понесені в результаті виконання господарської діяльності, а з іншого боку – про негативну тенденцію, так як відбувається «простій» грошових коштів, які б могли бути використані більш результативніше за весь досліджуваний період.

Нестійка ситуація спостерігається на підприємстві ДККС «Бригантіна». В 2011 та 2013 рр. бюджетне покриття становить 0.97 та 0.99%, що свідчить про неспроможність в повній мірі

Таблиця 2

Показники ефективності використання та надходжень коштів спеціального фонду (власні кошти)

Підприємство	Коефіцієнт покриття витрат спеціального фонду				
	2009	2010	2011	2012	2013
ДС ім. Крупської	1.43	0.94	0.97	1.08	1.12
ЄЦДКС МОУ	0.98	1.26	1.16	0.94	1.08
ДККС «Бригантіна»	1.048	1.01	1.051	1.06	1.04
СДКС «Орлятко»	1.01	1.03	0.98	0.963	1.03
	Темпи росту доходу спеціального фонду				
ДС ім. Крупської	1.08	0.107	0.635	0.593	0.086
ЄЦДКС МОУ	0.340	1.192	0.664	1.451	1.043
ДККС «Бригантіна»	0.425	0.071	1.164	0.647	0.955
СДКС «Орлятко»	0.062	0.080	0.052	0.138	0.041
	Коефіцієнт концентрації власних доходів в загальних доходах підприємства				
ДС ім. Крупської	0.294	0.285	0.274	0.292	0.311
ЄЦДКС МОУ	0.929	0.934	0.921	0.915	0.938
ДККС «Бригантіна»	0.638	0.564	0.573	0.514	0.706
СДКС «Орлятко»	0.368	0.398	0.428	0.415	0.379

Показники ефективності надходжень та використання коштів загального фонду (бюджетні асигнування)

Підприємство	Коефіцієнт бюджетного покриття витрат загального фонду				
	2009	2010	2011	2012	2013
ДС ім. Крупської	1.087	0.997	1.032	1.027	0.965
ЄЦДКС МОУ	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
ДККС «Бригантіна»	1.01	1.00	0.998	1.05	0.992
СДКС «Орлятко»	0.957	1.061	0.952	0.971	0.984
	Темпи росту доходу загального фонду, %				
ДС ім. Крупської	0,485	0,479	0,539	0,688	0,891
ЄЦДКС МОУ	-0.065	0,123	0.287	-0.045	0,136
ДККС «Бригантіна»	0,921	0,347	0,980	0,649	0,311
СДКС «Орлятко»	0.345	0.401	0.112	0.184	0.197

покривати витрати, які понесені в результаті роботи загального фонду та в цілому на підприємстві, а в 2009 та 2012 рр. відбувається збільшення показника від 100.02 до 100.5%.

Стійкість бюджетного покриття на СДКС «Орлятко» спостерігається тільки в 2010 р. – 100,06 %. А в 2013 р. бюджетне покриття складає 0.98%, свідченням цього є неотриманні асигнування з бюджету.

За результатами аналізу загального фонду на ДС ім. Крупської, ДККС «Бригантіна» та СДКС «Орлятко» виявлено неефективність кошторисних розрахунків при фінансуванні підприємств, що призводить до «простоїв» грошових коштів. Також немає виваженого підходу до управління усіма наявними ресурсами задля стійкого функціонування загального фонду підприємства. Стійке співвідношення бюджетного покриття над витратами спостерігається лише на ЄЦДКС МОУ – 100% виконання за весь досліджувальний період.

Темп росту доходу загального фонду свідчить про збільшення надання рекреаційних послуг пільговим категоріям за рахунок бюджетних надходжень. Так, тенденція росту доходу загального фонду спостерігається на ДС ім. Крупської та СДКС «Орлятко», що підтверджує розрахований раніше показник концентрації власних доходів в доходах в цілому, таким чином, діяльність даних підприємств направлена на оздоровлення пільгових категорій населення.

Висновки. Таким чином, в умовах значних змін, що відбуваються в області фінансових відносин в Україні, запропонований методичний підхід стійкості функціонуванням рекреаційних підприємств в аспекті ефективного використання фінансових ресурсів, підкріплених належним рівнем та обсягом забезпечення, дозволить збалансувати реалізацію заходів системи фінансового управління з іншими управлінськими системами підприємств, підвищить рівень економічного обґрунтування фінансових рішень, які відповідають визначеному напрямку по досягненню сталого функціонування.

Запропонований методичний підхід зорієнтований на нові принципи та методи організації виробництва, ефективності використання фінансових ресурсів та маркетингових інстру-

ментів, заснований на удосконаленні внутрішніх та зовнішніх механізмів управління сталим функціонуванням підприємства. Головним компонентом такої організації є фінансова складова. Для стійкості функціонування підприємств рекреаційного комплексу необхідно змінити критерії фінансової стійкості, серед яких пропонується виділити групи показників фінансової стійкості, а саме коефіцієнт покриття витрат спеціального фонду, темпи росту доходу спеціального фонду, коефіцієнт концентрації власних доходів в загальних доходах підприємства, коефіцієнт бюджетного покриття витрат загального фонду, темпи росту доходу загального фонду, які всебічно характеризують фінансовий стан і здатність до фінансово стійкого функціонування підприємства.

Як перспектива подальшого дослідження планується апробація даного методичного підходу з урахуванням ваги впливу та моделювання матриці стійкості рекреаційних підприємств.

Література:

1. Буряк Л.Д. Фінанси підприємств : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. диск.] / Л.Д. Буряк, С.В. Вакуленко, А.П. Куліш та ін. – К. : КНЕУ, 2003. – 165 с.
2. Гринкевич С.С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / С.С. Гринкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5 – С. 110–114.
3. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов ; 2-е изд., пераб. и доп. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. – 188 с.
4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Г.Г. Кірейцев. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.
5. Литвин Б.М., Стельмах М.В. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Б.М. Литвин, М.В. Стельмах. – К. : «Хай Тек Прес», 2008. – 336 с.
6. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
7. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с.
8. Яловий Г.К. Концептуальні підходи до визначення фінансової стійкості підприємства / Г.К. Яловий, Н.П. Бакеренко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5 – С. 115–124.

Неизвестная В.С. Методический подход к определению устойчивого функционирования предприятий рекреационного комплекса в аспекте эффективного использования финансовых ресурсов предприятия

Аннотация. Статья посвящена определению критериев и показателей методического подхода устойчивости функционирования предприятий рекреационного комплекса, оценке эффективности использования финансовых ресурсов, их взаимосвязи и взаимообусловленности в устойчивости финансовых процессов и общей устойчивости рекреационных предприятий. Данный методический подход построен на базе расчета системы показателей устойчивости, характеризующих внутренние и внешние ресурсы предприятия, сочетание коэффициентного метода и метода экспертных оценок обеспечит адекватность данных при формировании унифицированной матричной модели определения целостного характера устойчивости функционирования предприятия.

Ключевые слова: методический подход, устойчивое функционирование предприятий, финансовые ресурсы, устойчивость финансовых процессов.

Neizvestna V.S. Methodical approach to the definition of sustainable functioning of businesses and recreational complex in terms of the effective use of financial resources of the enterprise

Summary. The article is devoted to the definition of criteria and indicators methodical approach sustainability of enterprises of recreation complex evaluation of the effectiveness of financial resources ix relationship and interdependence in the stability of financial processes and overall stability recreational factory. Present methodical approach is based on a calculation system stability indicators characterizing internal and external resources enterprise, combining coefficient method and the method of expert assessments ensure the adequacy of the data in the formation of a unified matrix model definition holistic nature of sustainable operation of the business.

Keywords: methodical approach, sustainable operation of enterprises, financial resources, financial sustainability processes.

Нестеренко О.С.,

аспірант кафедри економіки та управління національним господарством,
Одеський національний економічний університет

ДИНАМІКА ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ВИНОМАТЕРІАЛІВ І ВИНОГРАДНОГО ВИНА ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті проаналізовано стан розвитку виноробних підприємств Одеської області. Визначено обсяг виробництва вина виноробними підприємствами. Проаналізована динаміка виробництва виноматеріалів за регіонами України за 2013–2014 рр. Наведено динаміку обсягу виробництва виноградного вина підприємствами Одеської області та України у 2003–2014 рр. Визначено фактори, які впливають на діяльність виноробних підприємств Одеської області.

Ключові слова: виноробні підприємства, обсяг виробництва, виноматеріали, терруарні вина, конкурентоспроможність, виноматеріали виноградні.

Постановка проблеми. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС несе ризики для українського виноробства. Головна причина – відсутність можливостей для роботи в умовах ЄС без ефективного механізму державної фінансової підтримки галузі, тому українські вина не можуть у достатньому обсязі конкурувати з іноземними виробами. Це стосується не тільки якості вина, а і умов, в яких функціонують виноробні підприємства. Для того щоб зрозуміти, чи зможуть вітчизняні підприємства конкурувати з іноземними, необхідно проаналізувати сучасний стан їхнього розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні дослідженням стану проблем виноробства займалися ряд вітчизняних учених, серед них: Авідзба А.М., Азізов С.А., Афонін М.В., Бузні А.Н., Власов В.В., Гаркуша О.М., Горбачов В.С., Гульчак А.Б., Дудник М.О., Літвінов П.І., Мармуль Л.О., Матчина І.Г., Рибінцев В.А., Саблук П.Т., Червен І.І. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Одним з невирішених питань є невизначення загальноприйнятого переліку зовнішніх факторів, які впливають на діяльність виноробних підприємств Одеської області, а також визначення заходів для підтримки українських виробників вина.

Мета статті полягає у аналізі динаміки обсягів виробництва виноматеріалів і виноградного вина та визначенні факторів, що впливають на діяльність підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виноробна галузь є перспективним напрямком розвитку економіки Одеської області та України в цілому, який обумовлений сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами і достатньою забезпеченістю трудовими та іншими необхідними ресурсами. Проте на сьогодні стабільній та ефективній роботі виноробних підприємств перешкоджає численна кількість проблем, серед них: загальний кризовий стан економіки країни, низька забезпеченість сировиною переробних заводів, порушення паритетних взаємовідносин виробників сировини та виноробних підприємств, висока конкуренція, незахищеність вітчизняного вироб-

ника, відсутність належної підтримки з боку держави, низька якість виробленої продукції, високі ціни на ліцензію тощо.

Вино можна вважати одним з найперших алкогольних напоїв, а виноробство – найдревнішою галуззю. Згадки про виникнення вина та розвиток виноробства містяться в чисельних легендах греків, римлян, персів, сирійців тощо. Виноградарство та виноробство в Одеській області завжди були важливою галуззю агропромислового комплексу. Займаючи незначну питому вагу в площі сільськогосподарських угідь (2%), ця галузь впливає на рівень соціально-економічного розвитку області. Так, у 2014 р. питома вага виноробної галузі у ВВП становила 5%.

В Україні склалася певна виноробна спеціалізація: Південний берег Криму виробляє марочні, десертні та кріплені вина; Херсонська, Миколаївська, Одеська області та Закарпаття – столові білі та червоні вина. Таким чином, сьогодні в Україні існують три основні центри виноробства: Крим, Причорномор'я (Одеська, Херсонська, Миколаївська області) і Закарпаття, що зумовлено відповідним місцерозташуванням та кліматичними умовами. На рис. 1 наведено обсяг збору винограду за регіонами України у 2014 р. у відсотках до загальної кількості [1].

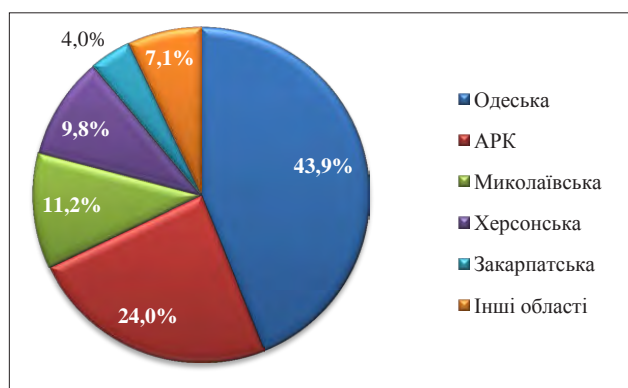


Рис. 1. Обсяг збору винограду за регіонами України у 2014 р., % [1]

Як видно з рис. 1, в Одеській області найбільший обсяг виробництва виноградних вин України (43,9% загальних обсягів). Стабільне функціонування галузі сприяє підвищенню зайнятості населення, зростанню надходжень до місцевих та державного бюджетів, посиленню конкурентоспроможних позицій вітчизняних підприємств.

Помірне споживання вина – результат взаємодії багатьох європейських асоціацій, товариств і компаній, пов'язаних з виробництвом, продажем і споживанням вина. Винна індустрія в Європі вже протягом багатьох років є потужним прихильником та поборником помірної і усвідомленої ставлення до

споживання алкоголю. У процесі просування вина на ринках різних країн виробники вина та регіональні асоціації приділяють окрему увагу походженню, культурній спадщині, виробництву та подачі вина і особливо підкреслюють ідеї відповідального підходу до його споживання.

Важливим показником для роботи та розвитку виноробних підприємств доцільним є розгляд виробництва виноматеріалів виноградних за регіонами, оскільки виноматеріали виноградні – продукти первинної переробки винограду, призначені для виробництва вин та іншої виноробної продукції (табл. 1) [1].

У 2014 р. вироблено виноматеріалів для випуску вин 6263,7 тис. дал. (65,4% обсягу 2013 р.), для закладки на витримку – 9,5 тис. дал (1,6%). У груповому асортименті виноматеріалів шампанських та ігристих виготовлено на 14,5% менше, ніж у 2013 р., коньячних – на 21,9% менше; для закладки на витримку та випуску столових вин – на 42,7% менше, для закладки на витримку та випуску кріплених вин – на 2,6% менше, інших видів виноматеріалів – на 6,3% менше. Водночас обсяги виноматеріалів для випуску кріплених вин збільшилися на 14,7%. Для їх закріплення було використано 177,2 тис. дал. спирту-ректифікату, що на 31% більше, ніж у 2013 р. [2].

У загальному виробництві виноматеріалів зростає питома вага шампанських та ігристих – з 31% у 2013 р. до 36,5% у

2014 р., коньячних – з 18,1% до 19,5%, для закладки на витримку та випуску кріплених вин – з 5,3% до 7,2%, інших видів виноматеріалів – з 1,9% до 2,4%; скоротилася частка виноматеріалів для закладки на витримку та випуску столових вин – з 43,7% до 34,4%.

Виноградні вина займають значну частину в загальному обсягу виробництва алкогольної продукції в області (масова частка складала у 2014 р. 31,64%) та займають перше місце серед інших видів спиртних напоїв. Як видно з приведеної таблиці, починаючи з 2011 р. обсяги виробництва алкогольної продукції в Одеській області починають зменшуватись, також невтішно спостерігається ситуація з виробництвом виноградних вин. У 2014 р. по відношенню до 2005 р. обсяг виробництва спиртних напоїв та виробництва вина зменшився на 46,27% та 46,4% відповідно. Зменшення обсягу виноградних вин було спричинено низькою факторів, а саме: зменшення площ виноградників та низького рівня урожаю винограду. Виноробний ринок Одещини представлений 24 компаніями. Проте за аналізований період виробники коньяків та брендів збільшили обсяг виробництва на 189%, що позитивно впливає на галузь в цілому.

Динаміка обсягу виробництва виноградного вина підприємствами Одеської області та України у 2003–2014 рр. наведена на рис. 2 [2].

Таблиця 1

Виробництво виноматеріалів за регіонами у 2013–2014 рр., тис. дал.

Регіон	Обсяг виробництва				У тому числі			
					шампанські та ігристі	коньячні	для випуску вин та закладки на витримку	
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2013 р.			столові	кріплені
Україна	16931,48	20764,2	15074,8	72,6	5506,2	2936,0	5192,9	1080,3
Закарпатська	–	–	–	–	–	–	–	–
Запорізька	–	–	–	–	–	–	–	–
Миколаївська	3715,934	4992,0	3229,8	64,7	1234,2	137,5	1519,0	339,1
Одеська	9806,542	12598,5	9083,5	72,1	3997,9	1073,6	3033,3	627,5
Херсонська	1761,945	2936,1	2351,8	80,1	274,1	1724,9	323,2	29,6

Таблиця 2

Обсяг виробництва алкогольної продукції підприємствами в Одеській області у 2005–2014 рр. [2]

Види напою	2005		2010		2010 у % до 2005	2013		2013 у % до 2005	2014		2014 у % до 2005
	тис. дал.	%	тис. дал.	%	%	тис. дал.	%	%	тис. дал.	%	%
Коньяк, бренді	652	4,44	1421	4,91	217,91	2050,5	19,23	314,49	1884,5	23,87	289,03
Горілка, інші міцні спиртні напої	2612	17,78	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Лікери, солодкі наливки, спиртні настоянки	817	5,56	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вино «Шампанське»	1289	8,77	1667	5,76	129,33	1174,4	11,01	91,11	1013,4	12,84	78,62
Вина виноградні	4660	31,72	12929	44,67	277,44	3719,8	34,88	79,82	2497,7	31,64	53,60
столові з фактичною концентрацією спирту від 9 до 13%	2077	14,14	3086	10,66	148,58	2348,2	22,02	113,06	1820,8	23,07	87,66
газовані	296	2,01	375,8	1,30	126,96	76,9	0,72	25,98	77,1	0,98	26,05
з концентрацією спирту більше 15%	2288	15,57	9467	32,71	413,76	1294,7	12,14	56,59	599,8	7,60	26,22
Всього	14691	100	28945	100	197,03	10665	100	72,592	7893,3	100	53,73

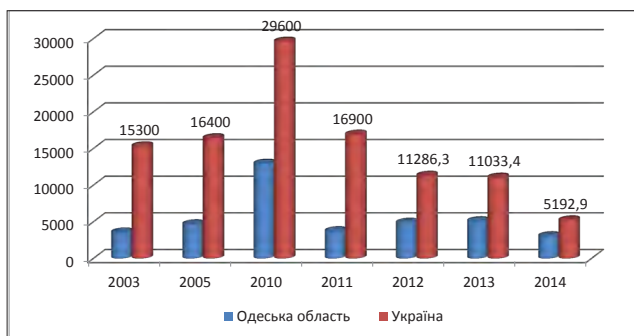


Рис. 2. Динаміка обсягу виробництва виноградної вина підприємствами Одеської області та України у 2003–2014 рр., тис. дал.

Невтішно залишається ситуація не тільки в Одеській області, а і в Україні в цілому. У 2010 р. спостерігався найбільший обсяг виробництва виноградної вина за весь аналізований період. Починаючи з 2011 р. обсяг виробництва виноградної вина зменшується. Негативна тенденція спостерігається і до сьогоднішнього дня. У 2014 р. по відношенню до 2013 р. обсяг виробництва вина в Україні зменшився в два рази, що було обумовлено кризовим станом економіки країни та окупацією АР Крим. Дана ситуація негативно впливає на розвиток галузі, а також і на соціальну політику, оскільки зменшення обсягів виробництва спричинює зменшення кількості працівників на підприємствах, а це, в свою чергу, призводить до збільшення рівня безробіття не тільки в області, а і в країні в цілому.

У 2014 р. по відношенню до 2011 р. обсяг виробництва вина виноробними підприємствами Одеської області

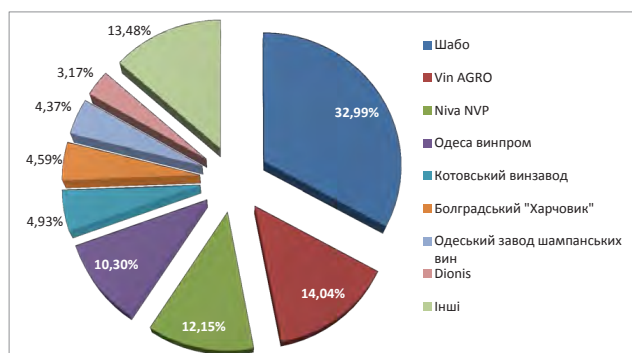


Рис. 3. Обсяг виробництва виноградної вина підприємствами у % в Одеській області у 2013 р.

зменшився на 0,83%. Найбільший спад виробництва виноградної вина спостерігався на Котовському винзаводі, ТОВ «Niva NVP» та на ЗАТ «Одеський завод шампанських вин» – 24,72%, 46,37% та 73,8% відповідно. Але, незважаючи на кризовий стан економіки, ряд підприємств змогли не тільки залишити за собою дані обсяги виробництва, а також змогли збільшити обсяги виробництва своєї продукції. Лідером цієї групи є виноробне підприємство «Шабо», яке за аналізований період часу збільшило обсяг виробництва вина на 86,5%, а також збільшило свою масову частку в загальному обсязі виробництва. Dionis та ВАТ «Болградський «Харчовик» змогли збільшити обсяги виробництва за 2011–2014 рр. на 25,5% та 11,87% відповідно та змогли наростити масові частки у загальному обсязі. У 2014 р. по відношенню до 2011 р. обсяг виробництва інших підприємств, які займалися виробництвом виноградної вина, також зріс на 10%, але дані підприємства не змогли збільшити масову частку у загальному обсязі підприємств.

На рис. 3 наведений обсяг виробництва виноградної вина у відсотках підприємствами Одеської області у 2013 р. [3].

Найбільша частка обсягу виробництва вина належить підприємству «Шабо», яке відноситься до інноваційних та передових не тільки на теренах Одеської області, а і України в цілому. Дане підприємство постійно збільшує обсяг виробництва. Його продукція відома у всій Європі. «Шабо» може гідно конкурувати з іноземними виробниками аналогічної продукції, що робить його найбільш конкурентоспроможним серед вітчизняних виробників. Друге місце за обсягом виробництва виноградної вина займає ТОВ «Vin AGRO» з масовою часткою 14,04%, третє місце займає ТОВ «Niva NVP» з масовою часткою 12,15% та четверте – ПАТ «Одеса винпром» – 10,3%. Отже, дані чотирьох підприємств виробляють 69,47% загальної кількості виноградної вина. Вони є конкурентоспроможними, оскільки займають різні сегменти ринку та мають різну цінову політику, що робить їх найбільш пристосованими до навколишньої економічної ситуації.

Проблеми, з якими зіштовхуються виноробні підприємства.

В ЄС діє Регламент Ради ЄС № 479/2008 «Про загальну організацію ринку вина», який встановлює можливі напрями державної підтримки виноградарства і виноробства. Так, зокрема, першим заходом підтримки вказано просування на ринки третіх країн (компенсація до 50% витрат пов'язаних з цим напрямком), крім того, це відшкодування вартості витрат на страхівку, підтримку у створенні пайових інвестиційних фондів, прями інвестиції в інфраструктуру і т. ін.

Таблиця 3

Обсяг виробництва вина виноробними підприємствами Одеської області у 2011–2014 рр., у. о. [2]

	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	2014 р. до 2011 р. (%)
Шабо	41878647	17,3	62753960	28,5	72798319	31,1	78101083	32,5	186,5
ТОВ«Vin AGRO»	0		0	0,	33812084	14,5	33230575	13,8	-
ТОВ «Niva NVP»	62020597	25,6	49235399	22,3	25295757	10,8	28760664	12	46,37
ПАТ «Одеса винпром»	29790505	12,3	28190943	12,8	23967595	10,3	24373701	10,1	81,82
Котовський винзавод	47216980	19,5	21478022	9,7	11395808	4,9	11670211	4,9	24,72
ВАТ «Болг. «Харчовик»	9223311	3,8	9721520	4,4	9293131	4,0	10871262	4,4	117,87
ЗАТ «Одеський завод шампанських вин»	13998116	5,8	12697564	5,8	13416739	5,7	10335168	4,2	73,8
Dionis	5977267	2,3	4928033	2,2	5584098	2,4	7500287	3,1	125,5
Інші	32581550	13,4	31586734	14,3	38194773	16,3	35841285	15	110
Всього	242686975	100	220592175	100	233758304	100	240684236	100	99,17

Додатковий фактор економічного успіху європейського виноградарства і виноробства – існування доступної системи кредитування бізнесу, що передбачає мінімальні відсоткові ставки – 3-4% річних [4].

У той час, коли європейські виноградари отримували вигоди від десятка директив, для українського аграрія існував тільки один механізм хоч якось фінансово забезпечити посадку нових площ – бюджетна програма «Державна підтримка розвитку хмелярства, овочівництва, закладки молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними». В рамках програми було створено спеціальний фонд, що формується засобами від 1,5% збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. Починаючи з 2012 р. виплати відповідно до схеми компенсації були зупинені, а вже переломним моментом стало перенесення коштів 1,5%-го збору до загального фонду Державного бюджету, що означало втрату дієвого механізму державної підтримки галузі.

З цього моменту графік закладки виноградників кинувся вниз, і за підсумком 2013 р. ми отримали падіння в 89% від можливостей.

За словами експертів, послуги з кредитування підприємств виноробної галузі надають близько 140 вітчизняних банків. Тим часом, за оцінками представників банківських структур, винороби проявляють недостатню активність по залученню банківського капіталу. Схем кредитування підприємств виноробної галузі на сьогоднішній день не так вже й багато. Одна з найбільш поширених – простий кредит. Ситуація з коньячними заводами йде трохи інакше. Крім безпосереднього кредитування, ці підприємства активно користуються також іншими банківськими продуктами: наприклад, документарними акредитивами для закупівлі коньячних спиртів за кордоном.

Високі акцизні ставки — фактично одні з найвищих у світі. Таких акцизів, як у нас, нема в жодній країні, сухе вино там не належить до алкогольних напоїв, воно числиться серед продуктів харчування, тому не є підакцизною продукцією, на пляшку не клеїться акцизна марка. У французьких ресторанах, наприклад, сухе вино дешевше від солодких газованих напоїв. У більшості країн Євросоюзу нульовий відсоток акцизу встановлений і на шампанські вина [5].

Виятково висока ціна ліцензії на оптовий продаж вина. В Україні така ліцензія коштує 500 тис. грн. на рік. Чогось подібного, знову ж таки, нема ніде в Європі. Чи може невелике підприємство сплатити таку вартість обов'язкової ліцензії? Запитання риторичне. Такий закон про ліцензування губить фермерські та невеликі селянські господарства, приватну ініціативу. Існуюча нормативно-законодавча база зводить нанівець здорову конкуренцію малого, середнього та великого бізнесу, а її недостатність змушує українського виробника закладати високу ціну на свою продукцію.

Низька конкурентоспроможність українського вина. У нас добрі, якісні столові вина, та їх не знають за межами України або ж мало знають. У світі немає такого бренду «українське вино», зате є бренд – «українська горілка». Вино в цьому сенсі не витримує конкуренції з пивом, так званими енергетичними напоями – усе це широко рекламується на телебаченні та на зовнішніх носіях. Наявні потужності виноробної галузі дозволяють перероблювати за сезон більше ніж 800 тис. тонн винограду, проте на сьогодні потужності завантажені лише на 20–40%. Застарілі технології виробництва вина, знос обладнання на деяких підприємствах складає 60%, що негативно відображається на конкурентоспроможності українського

вина. Сьогодні в Україні немає контролюючого органу, який міг би проводити регулярні перевірки виноробних підприємств, а головне, визначати справжність виноматеріалів, що використовуються у виробництві продукції. Практично втрачена виноробна наука, оскільки НІВІВ «Магарач», на розвиток якого за останні 10 років було виділено 16 млн. грн., фактично знаходиться в Росії. Також в нашій країні залишилась лише одна лабораторія в ННЦ ІВІВ ім. В.С. Таїрова, але в цій лабораторії не можна визначити, справжній напій або фальсифікований. Лабораторна база та фахівці відповідної кваліфікації залишилися в «Магарач».

Висновки. Виноробні підприємства не тільки Одеської області, а й України в цілому знаходяться в поганому стані. Обсяги виробництва виноградного вина з кожним роком постійно зменшуються, що негативно впливає на аграрну економіку країни. З боку держави відсутня належна підтримка виробників. Реальна загроза не отримати компенсацію змусила значну кількість власників виноградарських господарств відмовитися від посадки нових виноградників. Виноробні підприємства не зацікавлені в розвитку первинного виробництва, оскільки вони можуть придбати виноматеріали за нижчими цінами за кордоном, чим ще більше призводять до кризи галузі.

Для активізації виноробних підприємств влада повинна: повернути із загального фонду Державного бюджету 1,5%-й збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, що буде стимулювати підприємства насаджувати нові виноградні лози; надати пільги у вигляді зниження ставки по кредитах для виноробних підприємств; створити орган, який буде постійно контролювати якість сировини та вироблену продукцію підприємствами; зменшити ціну ліцензії на оптовий продаж продукції; зосередити увагу на малих та середніх підприємствах, оскільки саме вони у ЄС грають важливу роль у розвитку виноробної галузі, даний напрямок називають «гаражними винами»; виробництво терруарних вин. Виготовлення цих вин засновано насамперед на природно-кліматичних умовах розташування винограднику, а також на увазі виноробів до самої лози. Виготовляючи такі вина, винороби намагаються передати в їх ароматі і смаку особливості землі, на якій був вирощений виноград. Адже одним з визначальних чинників смаку вина є характеристики і склад ґрунтів. За своєю вартістю терруарні вина коштують на кілька порядків вище індустріальних. Це й зрозуміло, адже визначальним чинником є цінні характеристики кожного терруара, а також особистий внесок майстра-винороба. Вітчизняні виробники повинні займатись виробництвом терруарних вин, оскільки наша країна має унікальні ґрунти та природні умови для вирощення саме українського неповторного смаку продукції.

Подальші розробки стосуватимуться визначення рівня конкурентоспроможності наведених у статті підприємств і дослідження умов його підвищення, виходячи з результатів оцінки інтенсивності конкуренції у виноробстві та впровадженню інновацій.

Література:

1. Виробництво виноматеріалів за регіонами : за даними Статистичного щорічника України 2014 р. / Держ. ком. статистики України ; ред. О.Г. Осауленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Виробництва вина виноробними підприємствами Одеської області : за даними Статистичного щорічника Одеської області 2014 р. / Голов. Управл. стат. В Одеській обл. ; ред. Т.В. Копилова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2014 р. / Державна служба статистики. – 2015. – № 2.
4. Риски украинских виноделов после подписания ассоциации с ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://agroconf.org/content/riski-ukrainskih-vinodelov-posle-podpisanija-associa-cii-s-es>.
5. Кучеренко В. Отказ от употребления географических наименований станет угрозой для существования виноградно-винодельческой отрасли Украины / В. Кучеренко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrvinprom.ua/index.php?lng=1&cont=info&wid=941>.

Нестеренко О.С. Динамика объемов производства виноматериалов и виноградного вина и факторы, влияющие на деятельность предприятий Одесской области

Аннотация. В статье проанализировано состояние развития винодельческих предприятий Одесской области. Определен объем производства вина винодельческими предприятиями. Проанализирована динамика производства виноматериалов по регионам Украины за 2013–2014 гг. В статье приведена динамика объема производства виноградного вина предприятиями Одесской области и Украины в 2003–2014 гг. Определены факторы, влияющие на деятельность винодельческих предприятий Одесской области.

Ключевые слова: винодельческие предприятия, объем производства, виноматериалы, терруарные вина, конкурентоспособность, виноматериалы виноградные.

Nesterenko O.S. Dynamics of production volumes of wine and wine materials and factors affecting businesses Odessa region

Summary. The article analyzes the development of wineries in the Odessa region. There were determined the volume of wine production wineries and the dynamics of the production of wine in regions of Ukraine for 2013–2014 years. The article shows the dynamics of production of grape wine enterprises of Odessa region and Ukraine in 2003–2014 years. The author has identified the factors influencing the activity of the companies Odessa area wineries.

Keywords: wineries, production, wine materials, wine terruarni, competitiveness, grape wine materials.

*Нестерчук Я.А.,
аспірант кафедри маркетингу,
Уманський національний університет садівництва*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті проаналізовано підходи до формування теорії стійкості економічних систем, зокрема сільськогосподарських підприємств, запропоновано визначення стійкого розвитку галузі садівництва. Обґрунтовано необхідність переходу підприємств до інноваційної адаптації щодо соціально-економічних та технологічних змін у суспільстві.

Ключові слова: стійкий розвиток, садівничі підприємства, системний підхід, інтенсифікація, інноваційна адаптивність, дестабілізуючі фактори.

Постановка проблеми. Реалізація аграрної реформи в Україні передбачає прискорення темпів розвитку економічної й соціальної складових вітчизняного аграрного сектору, в основу якого покладені багатокладність економіки, раціональне та екологічно безпечне землекористування. Таким чином, сталість розвитку аграрного сектору формується тенденціями економічної, соціальної, екологічної динаміки підприємств різних категорій [1].

Реформування АПК призвело до значних змін щодо економічних умов функціонування основних продуктивних підкомплексів, принципово нових відносин між виробниками і споживачами продукції. Початок реформування був позначений розбалансованим розвитком галузей та встановленням їх пріоритетності відповідно до потреб кожного конкретного підприємства, що не сприяло продовольчому самозабезпеченню. Так, задоволення потреб населення у доступній за ціною плодово-ягідній продукції напряму залежить від формування раціонального організаційно-економічного механізму управління у галузі садівництва, рівня ефективності використання виробничого потенціалу тощо. Відтак, процес інтенсифікації з метою досягнення необхідного рівня виробництва та споживання плодів і ягід значною мірою визначає якість харчування, тривалість життя, соціальну стабільність суспільства за умови ефективного розвитку сільськогосподарських виробників цієї продукції.

В таких умовах зростає роль теоретичних і практичних розробок щодо стратегії стійкого розвитку садівничих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основу розробки комплексного підходу до формування стратегії розвитку садівництва у сільськогосподарських підприємствах з врахуванням його техніко-технологічної, організаційної, економічної, соціальної, екологічної складових покладено узагальнення сучасних наукових робіт щодо розвитку галузі садівництва, її ефективного функціонування з системних позицій авторства вітчизняних вчених: Г.Ю. Аніщенко, Л.О. Барабаш, О.Ю. Єрмакова, І.А. Сало, В.І. Чернодон, О.М. Шестопала. Особливу увагу слід звернути на монографічні дослідження останніх років з питань економіки та організації промислового садівництва [2; 3], забезпечення ефективності та конкурентоспроможності садівництва сільськогосподарських підприємств [4; 5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас окремі теоретичні аспекти, пов'язані з розробкою стратегії стійкого розвитку підприємств галузі садівництва в умовах прояву кризових явищ ринкової економіки, залишаються недостатньо розробленими та потребують поглибленого вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації наукових теорій та напрямів, що вивчають розвиток економічних систем в цілому та сільськогосподарських товаровиробників зокрема, аналізі механізму формування стратегії стійкого розвитку садівничих підприємств та розробці напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно теорії систем, будь-яка система відкритого типу змінює свій рівноважний стан та динамічно розвивається під впливом зовнішніх чинників та невизначеностей. Стійка рівновага характеризує систему, яка повертається до стану рівноваги після незначних відхилень від нього. Структурна будова системи, взаємодія з зовнішнім середовищем визначають її поведінку та стійкість стану системної рівноваги. В умовах глобальної нестабільності стійкість економічних систем є короткотривалим станом, але їх життєздатність та доцільність функціонування визначається саме прагненням до цього стану. Тому вважаємо сумнівною можливість ідентифікувати стійкість відкритої системи через її незмінний стан. Адже цілісність таких систем пов'язана не з відтворенням її сталих характеристик під впливом зовнішніх збудників, а з оптимізацією співвідношень між системоутворюючими складовими, що є основою адаптації системи до прогнозованих змін зовнішнього середовища.

Відносно економічних систем Г. Калетнік, С. Козловський, В. Козловський визначають стійкість як здатність системи зберегти свій стан скільки завгодно довго за умови відсутності збуджуючих дій або при їх сталому впливі [6, с. 17]. Таке визначення є похідним та базується на попередніх дослідженнях вітчизняних і зарубіжних вчених [7, с. 82].

Таким чином, узагальнюючи підходи до трактування стійкості системи, охарактеризуємо цю категорію як ступінь відповідності можливостей системи умовам її збереження в просторі і часі.

Погоджуємось з висновками сучасних дослідників теорії стійкості, які наполягають на недоцільності застосування описаних у математиці та фізиці типів стійкості (статична, динамічна; структурна і результуюча стійкість траєкторії; стійкість за початковим положенням; стійкість до зовнішніх збуджень; стійкість інваріантної множини; стійкість аттрактора, або асимптотична стійкість тощо) щодо підприємства як складної економічної системи, яка складається з багатьох неоднорідних елементів та зв'язків і характеризується поліфункціональністю, багатоваріантністю розвитку, полікритеріальністю оцінки. Крім того, така система характеризується здатністю ефективно використовувати ресурси розвитку та їх автономно змінювати,

нарощувати динаміку позитивних змін, оптимізуючи використовуючи економно базові невідновлювані ресурси.

Аналіз публікацій з проблем стійкості соціально-економічних систем дозволив Н.В. Шандовій згрупувати їх за відповідними ознаками [8, с. 12]. Позиція автора будується на виокремленні стійкості як критерію; як властивості системи та як здатності систем. При цьому, характеризуючи особливості таких позицій, автор не наводить принципових відмінностей між ними. Більше того, використання для підтвердження власної гіпотези визначень переважно іноземних авторів вважаємо сумнівним через особливості перекладу, коли особливість системи подається в одних випадках як її властивість, в інших – як здатність.

Ю.В. Краснощочкова трактує стійкість з позиції лінгвістичного, фізичного та управлінського підходів [9, с. 208]. Лінгвістичний підхід базується на трактуванні стійкості, що дається у словниках [10, с. 710], і ототожнює стійкість з постійністю або перебуванням в одному стані. Згідно фізичного (кібернетичного [11, с. 406]) підходу, параметри системи змінюються під впливом зовнішніх факторів дестабілізації, компенсуючи їх вплив та уможливаючи оцінку стану стійкості системи до зміни зовнішнього середовища. Автор визначає особливості використання фізичного підходу для «живих» (соціальні, економічні, біологічні тощо) та «неживих» (спорути, матеріали тощо) систем. При цьому «неживі» системи позбавлені здатності самостійно змінюватися, «свідомо» пристосовуючись до змін. «Живі» мають можливість пристосовуватись (адаптуватись) до змінних умов. Виразення стійкості системи через її адаптацію є третім («управлінським») підходом до визначення категорії «стійкість» [12, с. 113].

Вважаємо за потрібне виділяти чотири основних підходи до трактування сутності економічної стійкості господарюючих суб'єктів. У межах першого підходу використовується термін Steadystate, що описує умови динамічної рівноваги економічної системи. Головною компонентою економічної стійкості підприємства, згідно другого підходу, є його фінансова стійкість, що стає запорукою стабільного функціонування і розвитку. Розгляд проблеми стійкості відповідно до положень концепції «стійкого розвитку» (sustainable development) відповідає третьому підходу. Формування концептуальних основ стійкості на принципах стійкого економічного зростання (sustainable economic growth), що поєднує динамічну рівновагу економічної системи та її ефективний розвиток.

Вважаємо сумнівною класифікацію стійкості з позиції факторів, що на неї впливають [13]. Не можемо погодитись також з авторським визначенням економічної стійкості аграрного підприємства як «властивості системи... забезпечувати стабільну фінансову та виробничо-технологічну активність із метою задоволення суспільних і соціальних потреб як колективу підприємства, так і агропромислової сфери в цілому», адже стійкість системи агропромислового комплексу не обмежується виключно інтегральним показником стійкості підприємств, що входять до його складу. Щодо АПК, варто враховувати складові державної аграрної політики, кон'юнктуру ринку, міжгалузеві зв'язки тощо. Тоді як виділення зовнішньої, внутрішньої та галузевої економічної стійкості підприємства вважаємо неґрунтованим.

Сільськогосподарське виробництво функціонує на засадах концептуального підходу, здійснюється в межах особливого простору та часу з врахуванням природно-ресурсного та людського потенціалу, компетентності кадрів, використовуючи

сучасну техніку у межах інноваційних технологій. Основою такої діяльності є позиціонування сільськогосподарських товаровиробників через їх спрямованість на підвищення як ефективності, так і стійкості аграрного виробництва.

Аналізуючи наукові джерела з питань динамічної (сталій режим роботи за значних збурень у процесі розвитку) й статичної (сталій режим функціонування господарюючого суб'єкта за незначних збурень) стійкості, очевидно, що в основі концепції управління динамічною стійкістю є врахування властивостей системи.

Викликає сумнів правомірність визначення окремими авторами [14, с. 550] сутності поняття «стійкість відтворення в АПК» як здатності суб'єктів цього відтворення постійно підтримувати динамічну і раціональну пропорційність між факторами відтворення в АПК та необхідні темпи його розвитку в сучасних умовах невизначеності. Адже, очевидно, таке визначення не стосується звуженого відтворення, а далі у тексті цієї наукової праці автори оперують поняттям «стійкий розвиток АПК», ототожнюючи його зі стійким відтворенням.

Функціонуючи як багатопрофільна система відкритого типу, що сформувалась у процесі кардинальних реформ і інституціональних перетворень, аграрна сфера взаємодіє з зовнішнім середовищем, проявляючи при цьому власні особливості та використовуючи механізми протидії зовнішнім збуренням. Нестабільні умови господарювання, в тому числі в аграрно-промисловому виробництві, зумовлюють значний вплив нерегульованих та неконтрольованих чинників на результати виробничої діяльності за недостатньо дієвих економічних механізмів і регуляторів. Ю.О. Лупенко звертає увагу на наслідки довгострокового негативного впливу загальноекономічних проблем, в основі яких – структурна деформація галузі з домінуванням у ній виробництва продукції з низьким рівнем доданої вартості [15, с. 5]. При цьому специфічні особливості сільського господарства та аграрного ринку визначають їх обмежені можливості до саморегулювання через інертність виробничої системи галузі та низької еластичності попиту на її продукцію за високої еластичності цін на неї. Саме особливості аграрної сфери зумовлюють необхідність переходу до реалізації концепції стійкого розвитку галузі в цілому та окремих сільськогосподарських підприємств. До таких особливостей слід віднести:

- стійкість сільськогосподарського виробництва значною мірою визначається невідконтрольними людиною умовами його ведення;
- біологічні процеси та живі організми, що використовуються в сільському господарстві, впливають на процес відтворення;
- особливості продукції галузі, більшість видів якої не придатні для довготривалого зберігання, унеможливають накопичення її запасів;
- обмежені строки процесів виробництва та розбіжності у строках витрат й доходів виробництва;
- складна соціальна структура аграрного виробництва;
- нижчий у порівнянні з іншими галузями рівень продуктивних сил, відносна мала мобільність та слабка професійна орієнтованість працівників тощо.

Розглядаючи галузь садівництва як штучну природно-техногенну систему (плодовий агроценоз), у формуванні якої беруть участь природні, матеріальні фінансові й трудові ресурси, слід вказати на специфічні особливості галузі: висока капіталомісткість, значний строк господарського використання

насаджень, сталість територіального розташування протягом усього терміну використання, існування непродуктивного періоду до вступу у плодоношення, залежність якості продукції та ефективності її виробництва від породи й сорту, підвищена чутливість садів до кліматичних умов, неможливість швидкої зміни обсягів та структури виробництва відповідно до ринкової кон'юнктури, біологічно обумовлена неможливість окупності інвестицій до початку плодоношення (два-чотири роки) та необхідність постійної адаптації й захисту самої системи від зовнішніх дій.

Попередні дослідження дозволяють надати визначенню стійкого розвитку галузі садівництва системний підхід з врахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів як такому стану її економіки, за якого забезпечується інтенсифікація галузі за мінімальних відхилень від рівноважного рівня виробництва з врахуванням часового лагу за роками і сезонами та циклічності виробництва, метою якого є задоволення попиту на продукцію галузі, забезпечення розширеного відтворення підприємств, покращення якості життя населення та екологічної безпеки.

Застереігаємо від підміни поняття стійкості розвитку галузі садівництва (включає комплекс техніко-технологічних, соціально-економічних, екологічних та інших аспектів) з поняттям стійкості її життєзабезпечення (оптимізація використання ресурсів).

Здатність системи адаптуватись до змінних факторів зовнішнього середовища та внутрішньої структури маємо за один з основних критеріїв самозбереження системи. Аналізуючи існуючі дослідження щодо адаптивності систем, Дж. Касті характеризує адаптивність як рівень здатності системи реагувати на зовнішні збудження, уникаючи різко виражених відхилень у поведінці системи у різних станах: перехідному, сталому [16, с. 179]. Відтак, адекватна реакція системи, пов'язана з її змінами на відповідних структурних рівнях, проявляється через саморегуляцію та самоорганізацію, що визначає її життєздатність. За епізодичного характеру відхилень у параметрах функціонування економічної системи спричинені ними зміни вирівнюються в умовах стійкого розвитку системи. Інтенсивність та періодичність впливу дестабілізуючих зовнішніх факторів (в т. ч. під час фінансово-економічних криз) визначають можливість системи до нівелювання негативних змін.

Функціонуючи як відкриті організаційно-економічні системи, сільськогосподарські підприємства знаходяться під постійним об'єктивним впливом різноманітних зовнішніх факторів. Відтак, розгляд стійкості їх розвитку повинен здійснюватись з врахуванням діалектичної єдності факторів виробництва та його умов. При цьому аналізу та оцінці підлягають тенденції змін умов господарювання, їх періодичність та глибина. На основі таких досліджень формуються прогнозні варіанти відхилень зовнішніх умов, що покладені в основу системи адаптування аграрних структур до постійних змін зовнішнього середовища.

Очевидно, що в сучасних умовах важливо не лише оцінювати внутрішні характеристики сільськогосподарського підприємства, що формують його реакцію на зовнішні виклики (реакція на позитивні зміни, на негативний вплив, на тотальне погіршення зовнішнього середовища), але й «досліджувати техніко-економічний рівень підприємства з точки зору його адаптивності до нововведень» [17, с. 264]. Результати такого аналізу є основою для розробки стратегій діяльності підприємства. При цьому враховуються не лише внутрішні параметри

системи, але й стан зовнішнього середовища та рівень взаємодії з ним, досконалість системи управління тощо.

Оцінюючи потенціал консервативного способу адаптації як низький і вичерпний, К.О. Бояринова та Т.В. Войтун прогнозують неминучий перехід підприємств до інноваційної адаптації щодо соціально-економічних та технологічних змін у суспільстві. При цьому інноваційна адаптивність підприємства визначається авторами як «рівень його здатності і готовності реагувати на загрозливий зовнішній вплив та нівелювати їх шляхом використання тих чи інших інновацій, а сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують реалізацію таких інновацій у характерних для конкретного господарюючого суб'єкта економічних умовах та при властивій йому організаційній структурі – як механізм забезпечення інноваційної адаптивності» [18, с. 113].

Слід зазначити, що інтенсифікація садівництва є безальтернативним напрямом його розвитку у межах спеціалізованих садівничих підприємств. Створення високопродуктивних садів та їх ефективне використання на принципах екологічності неможливе без послідовного вдосконалення техніки, технології та організації виробництва. Тобто стійкий розвиток садівничих підприємств як економічних систем можливий за умови максимізації інноваційного фактору.

Висновки. У період видозмінення індустріального суспільства та формування засадничих принципів інформаційної епохи постає необхідність обґрунтування нової інноваційної політики стійкого економічного розвитку, в тому числі у межах галузей АПК, а також стратегії її реалізації на усіх рівнях державного та галузевого управління.

Проведені у статті дослідження теорій стійкості економічних систем та основних підходів до оцінки цього явища у межах сільськогосподарських підприємств садівничого напрямку дозволяють надати визначенню стійкого розвитку садівництва системний підхід з врахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів як такому стану економіки, за якого забезпечується інтенсифікація галузі за мінімальних відхилень від рівноважного рівня виробництва з врахуванням часового лагу за роками і сезонами та циклічності виробництва, метою якого є задоволення попиту на продукцію галузі, забезпечення розширеного відтворення підприємств, покращення якості життя населення та екологічної безпеки. Розгляд стійкості розвитку садівничих підприємств повинен здійснюватись з врахуванням діалектичної єдності факторів виробництва та його умов за неминучого переходу підприємств до інноваційної адаптації щодо соціально-економічних та технологічних змін у суспільстві. Саме такий системний підхід до розгляду питань забезпечення стійкого розвитку садівництва у сільськогосподарських підприємствах, підкріплений вдосконаленою методикою оцінки показників сталого розвитку, дозволить формувати реальні пропозиції виробництву з розрахунком резервів збільшення економічної ефективності інтенсифікації галузі садівництва.

Література:

1. Олійник О.В. Сталість розвитку господарств різних категорій в аграрному секторі / О.В. Олійник, Г.С. Морозова // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 96–102.
2. Економіка та організація промислового садівництва України : [монографія] / За ред. О.М. Шестопаля. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 332 с.
3. Егоров Е.А. Организация и воспроизводство в промышленном садоводстве : [монографія] / Е.А. Егоров. – Краснодар, 2009. – 267 с.

4. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону : [монографія] / [В.С. Кушнірук, О.Ю. Єрмаков, О.В. Шибанін]; за ред. О.Ю. Єрмакова. – Миколаїв, 2009. – 232 с.
5. Аніщенко Г.Ю. Розвиток ефективного та конкурентоспроможного садівництва в сільськогосподарських підприємствах : [монографія] / [Г.Ю. Аніщенко, В.С. Уланчук]. – Умань : Вид. і вих. тівник «Сочинський», 2011. – 223 с.
6. Калетнік Г. Стійкість економіки як фактор безпеки та розвитку держави / [Г. Калетнік, С. Козловський, В. Козловський] // Економіка України. – 2012. – № 7. – С. 16–25.
7. Терехов Л.Л. Кибернетика для економістів / Л.Л. Терехов. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 91 с.
8. Шандова Н.В. Теоретичні основи стійкого розвитку підприємств / Н.В. Шандова // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 12. – С. 11–15.
9. Краснощочкова Ю.В. Економічна стійкість як одна з головних умов забезпечення життєздатності суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі / Ю.В. Краснощочкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 36. – С. 207–213.
10. Словник української мови: в 11 т. Т. 9 / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І.К. Білодіда. – К. : Наукова думка, 1970–1980. – С. 710.
11. Тищенко О.М. Моделювання оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства / О.М. Тищенко, Л.О. Норік // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – Львів, 2009. – № 640. – С. 405–415.
12. Мельник Л.Г. Економіка розвитку : [монографія] / Л.Г. Мельник. – Суми : Университетская книга, 2006. – 662 с.
13. Удовіченко М.О. Економічна стійкість аграрних підприємств: фактори, види, модель побудови / М.О. Удовіченко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 185–189.
14. Государственное регулирование рыночной экономики : [учебник] / под. общ. ред. В.И. Кушлина; изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : РАГС, 2005. – 834 с.
15. Лупенко Ю.О. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2014. – № 12. – С. 5–11.
16. Касти Дж. Большие системы. Связность, сложность и катастрофы / Дж. Касти. – М. : Мир, 1982. – 216 с.
17. Калиниченко Е.В. Оценка адаптивности к инновациям при разработке стратегии развития предприятия / Е.В. Калиниченко, Л.И. Шинкарева // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 3-1. – С. 259–266.
18. Бояринова К.О. Наукові підходи та детермінанти забезпечення інноваційної адаптивності промислового підприємства / К.О. Бояринова, Т.В. Войтун // Економічний аналіз : зб. наук. праць; Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С.І. Шкарабан (голов. ред.) [та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 111–116.

Нестерчук Я.А. Теоретические основы устойчивого развития садоводческих предприятий

Аннотация. В статье проанализированы подходы к формированию теории устойчивости экономических систем, в т. ч. сельскохозяйственных предприятий, предложено определение устойчивого развития отрасли садоводства. Обоснована необходимость перехода предприятий к инновационной адаптации в соответствии с социально-экономическими и технологическими изменениями в обществе.

Ключевые слова: устойчивое развитие, садоводческие предприятия, системный подход, интенсификация, инновационная адаптивность, дестабилизирующие факторы.

Nesterchuk Ya.A. Theoretical foundations of sustainable development of horticultural enterprises

Summary. The article focuses on the analysis of approaches to the development of the theory for sustainability of economic systems, farm enterprises in particular. The definition of sustainable development of horticulture is suggested. The need of transition to innovative adaptability concerning social, economic and technological changes in society is substantiated.

Keywords: sustainable development, horticultural enterprises, system approach, intensification, innovative adaptability, destabilizing factors.

*Павлюк Т.С.,
старший викладач кафедри «Міжнародні економічні відносини»,
Запорізький національний технічний університет*

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто основні проблеми подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності та проблемні питання управління ЗЕД підприємств машинобудування України. Запропоновано низку заходів, щодо вирішення деяких з основних цих проблем та наведено сучасні інструменти та методи організації та управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівних підприємств.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), машинобудівна галузь, управління, організація, підприємство, експорт, імпорт, зовнішньоекономічні зв'язки.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день дуже важко робити прогнози та перспективи на майбутнє для економіки нашої країни та для розвитку окремих галузей, а тим паче для розвитку окремих підприємств України. Але з впевненістю можна сказати, що машинобудівний комплекс для економіки нашої держави є дуже важливим, та саме машинобудування приносить українській економіці дуже істотний дохід та пов'язаний з іншими галузями нашої економіки країни, що, в свою чергу, провокує подальший розвиток та процвітання для всієї економіки та для окремих підприємств. А, як відомо, майже всі підприємства машинобудування України мають виходи на зовнішні ринки та орієнтують своє виробництво також і на закордонного споживача. Тобто займаються самостійно або через посередників зовнішньоекономічною діяльністю. Але зараз існує ціла купа проблемних питань, що пов'язані з управлінням та організацією ЗЕД на підприємствах машинобудування. Тому саме визначенню та, в певній мірі, вирішенню цих проблем присвячена дана стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для того щоб провести аналіз проблем управління ЗЕД підприємств машинобудування, в першу чергу проаналізуємо попередні праці науковців, які займалися питаннями проблем управління зовнішньоекономічною діяльністю українських підприємств та підприємств машинобудівного комплексу нашої держави зокрема. В першу чергу звернемо увагу на роботи таких авторів, як Є.К. Бабець, В.І. Шалацький, які присвятили свої праці послідовності планування та організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств [1]. Тобто займалися саме розробкою поетапного планування управління ЗЕД.

Далі, звернемо увагу на роботу О.О. Пшик-Ковальської [2] «Процес планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства», в якій визначено сукупність цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства та сформульовано перспективи подальших досліджень теоретико-методологічних засад планування зовнішньоекономічної діяльності.

Г.М. Дроздова також присвячує свої дослідження управлінню та організації ЗЕД на підприємствах. [3] Так, у своєму

підручнику «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства» вона виділяє також основні етапи планування та організації ЗЕД підприємства, наводить структуру підрозділів, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, виділяє окремі різновиди ЗЕД за видами діяльності підприємств та ін.

Що стосується конкретно роботи підприємств машинобудування та їх зовнішньоекономічної діяльності, то варто зазначити, що перший заступник директора ДП «Завод «Електроважмаш» Дмитро Костюк у своїй статті «Підсумки року для українського машинобудування» проаналізував діяльність українських підприємств машинобудування за минулий 2014 р. у порівнянні з попереднім і також навів певні рекомендації щодо покращення стану машинобудівного комплексу України [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на плідну роботу фахівців-економістів у сфері планування, організації та управління ЗЕД підприємств, на сучасному етапі, в умовах незрозумілої та складної ситуації в українській економіці та в сфері машинобудування зокрема, все більшої уваги потребують нові проблеми, що постійно з'являються на підприємствах машинобудівної галузі України у сфері управління ЗЕД. Ці нові питання та проблеми потребують чіткого аналізу, висвітлення та подальшого вирішення завдяки різним новим шляхам та методам управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах.

Мета статті полягає у чіткому формулюванні проблем у сфері регулювання ЗЕД підприємств машинобудівної галузі та певному вирішенні цих проблем через надання рекомендацій для більш ефективного та продуктивного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поставивши перед собою певні цілі при написанні даної статті, в першу чергу хотілося б звернути увагу саме на аналіз та висвітлення стану машинобудівного комплексу української економіки. Так, зазначимо, що машинобудівний комплекс – це сукупність галузей промисловості, що виробляють певні машини, устаткування, прилади. Цей комплекс є вкрай важливим для всього народного господарства, в тому сенсі, що нема жодної ланки суспільства, в якій би не використовувалися вироби або товари машинобудування. Це є будь-які прилади, що ми використовуємо у повсякденному житті. Для України машинобудування є провідною галуззю промисловості. По суті, саме машинобудування – це та галузь економіки країни, яка в змозі вдосконалювати роботу та інноваційну ефективність підприємств інших галузей економіки. В нашій країні машинобудування – надскладна галузь, яка поділяється на десятки підгалузей і виробництв.

Також зазначимо, що машинобудівний комплекс України – найбільш територіально розповсюджений. Територіальне роз-

міщення окремих підприємств машинобудування залежить від характеру виробництва, трудомісткості, потреб у кваліфікаційній робочій силі, енергії, витрат і наявності сировини та інших чинників. В залежності від них машинобудування України об'єднується в наступні групи:

1) радіотехніка, робототехніка, електроніка, конвеєро-, приладо-, верстатобудування, інструментальна промисловість та ін. Підприємства цих галузей розташовуються в промислових центрах, де є кваліфіковані кадри, науково-дослідні інститути відповідного профілю, виробнича і невиробнича інфраструктури;

2) авто-, двигуно-, тракторо-, вагонобудування, виробництво устаткування для легкої і поліграфічної промисловості. Заводи цих галузей знаходяться в машинобудівних центрах, де є кваліфіковані кадри, а також виробляються метал та енергія;

3) виробництво сільськогосподарських машин, хімічного устаткування, промислової арматури, будівельних і шляхових машин. Ці галузі машинобудування розміщуються ближче до районів споживання готової продукції;

4) виробництво гірничошахтного, металургійного, підйомно-транспортного устаткування, металевих виробів. Ці галузі знаходяться біля джерел металопостачання та районів споживання готової продукції;

5) підприємства галузі металообробки (ремонт машин та обладнання, виробництво окремих нескладних металевих виробів і конструкцій). Вони орієнтуються на споживача і можуть знаходитися майже повсюди.

Підприємства металомістких галузей важкого машинобудування розміщуються переважно в Донбасі, Придніпров'ї, а також у Харкові. Основні центри — Краматорськ, Горлівка, Дніпропетровськ, Донецьк, Кривий Ріг, Луганськ, Дебальцеве, Маріуполь, Дружківка тощо.

Основними центрами транспортного машинобудування є: Луганськ і Харків (тепловози), Дніпропетровськ (електровози), Дніпродзержинськ, Стаханов, Кременчук (вагони), Маріуполь (залізничні цистерни), Миколаїв, Херсон, Київ, Керч (суднобудування), Запоріжжя, Луцьк, Кременчук (автомобілі), Львів (автобуси), Київ і Харків (літаки).

Електротехнічне машинобудування розвивається в Харкові (генератори для парових і гідравлічних турбін), Запоріжжі і Хмельницькому (трансформатори), Харкові, Полтаві, Києві (електродвигуни), Харкові, Києві, Кам'янець-Подільському, Одесі, Донецьку, Бердянську (кабель).

Найбільші центри верстатобудування – Харків, Київ, Житомир, Одеса, Дніпропетровськ, Краматорськ, Бердичів, Черкаси.

До центрів приладобудування, які випускають електронну техніку, електровимірювальні та інші прилади, належать Київ, Харків, Львів, Суми, Дніпропетровськ, Одеса та інші великі міста.

Тракторне і сільськогосподарське машинобудування представлено у Харкові (трактори), Кіровограді (сівалки), Одесі (плуги), Дніпропетровську і Тернополі (бурякозбиральні комбайни), Херсоні (кукурудзо- і зернозбиральні комбайни), Умані, Ніжині, Коломиї, Новоград-Волинському (машини для тваринництва і кормовиробництва).

У Києві, Сумах, Полтаві, Дніпропетровську, Одесі, Львові, Фастові, Дрогобичі випускають обладнання для хімічної промисловості, а в Києві, Харкові, Дніпропетровську, Одесі, Полтаві, Черкасах, Смілі, Львові, Сімферополі – устаткування для харчової промисловості. Легка промисловість забезпечується машинами з підприємств Харкова, Києва, Полтави, Чернівців, Херсона, Мелітополя, Одеси, Івано-Франківська, Бердичева та ін. [6].

І все ж таки, незважаючи на таку розповсюджену систему підприємств, машинобудування України переживає зараз не найкращі роки свого розвитку. За підсумками 2013–2014 рр. обсяги виробництва скоротилися на 17% і 24% відповідно. Зниження спостерігається у всіх сегментах машинобудівного сектору. Визначальну роль у вітчизняному машинобудуванні на сьогодні відіграють такі фактори:

- активізація політики імпортозаміщення на головному експортному ринку (Російська Федерація);
- зниження економічної активності в Україні [4].

Як відомо, керівництво РФ вже декілька років проводить активну політику імпортозаміщення: продукцію іноземних, зокрема українських, виробників системно витісняють з російського ринку. Цей процес особливо сильно набрав обертів 2013 р., коли Україна тільки планувала підписати асоціацію з Євросоюзом. А це, в свою чергу, зумовлює об'єктивні причини спаду – зниження економічної та інвестиційної активності на внутрішньому ринку і водночас скорочення продажів на російському ринку, головному для українського машинобудування [4].

Виходячи з такої ситуації у машинобудівній галузі України, доцільним є зробити висновок, що для підприємств українського машинобудування на сьогодні в першу чергу слід активізувати роботу підприємств в напрямку орієнтування на зовнішні ринки. Тим паче це буде доцільним в умовах девальвації національної валюти, що є вигідним для експортоорієнтованих підприємств машинобудування, оскільки це, в свою чергу, призведе до зниження цін на українську продукцію у валютному вираженні та підвищить її конкурентоспроможність на світовому ринку.

Але в той же час є ціла низка проблем, що пов'язані з виходом на закордонні ринки, і в першу чергу це проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах машинобудування.

Зазначимо, що багато фахівців виділяють першу проблему в управлінні ЗЕД українських підприємств і підприємств машинобудування України, зокрема, це неправильно підібрана та нечітко сформульована організаційна форма управління ЗЕД на підприємстві.

В Україні організаційні форми управління ЗЕД на виробничих підприємствах багато в чому індивідуалізовані. Але разом з тим на виробничих підприємствах, що приймають активну участь у зовнішньоекономічній діяльності, можна виділити деякі загальні риси зовнішньоекономічного апарату:

- 1) відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) в рамках діючого апарату управління;
- 2) зовнішньоторговельна фірма (ЗТФ).

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) не є самостійним структурним підрозділом підприємства. Він являє собою частину апарату управління. Його головне завдання полягає в управлінні ЗЕД як елементом єдиної цілісної системи внутрішньофірмового управління.

Відповідно до завдань, визначаються функції ВЗЕЗ і формується організаційна структура управління. ВЗЕЗ зазвичай очолює начальник відділу. Відділ складається із ланок (груп, секторів, бюро і спеціалістів) [6].

Головними завданнями ВЗЕЗ підприємства можуть бути такі:

1. Участь у розробці стратегії ЗБД підприємства.
2. Сприяння розвитку ЗБЗ з метою прискорення його соціально-економічного розвитку.

3. Управління експортним потенціалом підприємства, постійне його зміцнення й розвиток.
 4. Забезпечення виконання зобов'язань, що впливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами.
 5. Вивчення кон'юнктури іноземних ринків, збирання і накопичення відповідної інформації.
 6. Організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності.
 7. Здійснення рекламної діяльності.
 8. Організація протокольних заходів та ін. [7].
- На рис. 1 наведено схему відділу зовнішньоекономічних зв'язків.



Рис. 1. Схема відділу зовнішньоекономічних зв'язків [7]

На практиці організаційна структура управління ЗЕД підприємства може бути побудована трохи інакше. Тобто кожне підприємство може і повинне вибирати для себе самостійно таку організаційну форму та структуру управління зовнішньоекономічною діяльністю, яка буде найбільш ефективна, вигідна та оптимальна для певного типу підприємства, зокрема машинобудівної галузі.

Ще, наприклад, організаційна структура відділу ЗЕД підприємства машинобудування може бути такою (знов-таки з работ О.А. Кириченка). Складена на основі організаційної структури Дирекції із ЗЕД та маркетингу ВАТ «Сумське машинобудівне науково-технічне об'єднання ім. М.В. Фрунзе» [7].

На рис. 2 представлена схема організаційної структури Дирекції із ЗЕД та маркетингу ВАТ «Сумське машинобудівне науково-технічне об'єднання ім. М.В. Фрунзе».

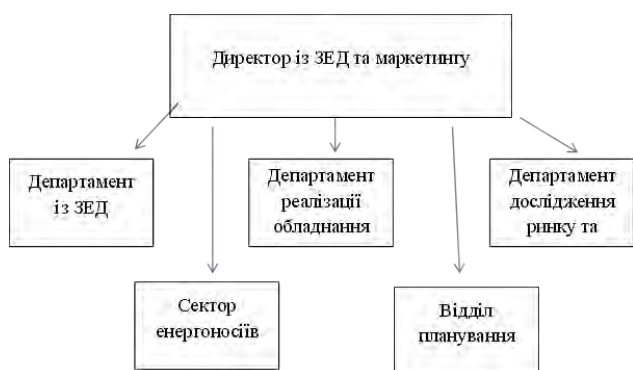


Рис. 2. Схема організаційної структури Дирекції із ЗЕД та маркетингу ВАТ «Сумське машинобудівне науково-технічне об'єднання ім. М.В. Фрунзе» [7]

Необхідність створення ЗТФ в складі підприємства-суб'єкта ЗЕД повинна в першу чергу бути зумовлена співставленням затрат підприємства при відсутності власної такої фірми і витратами на її утримання. При цьому треба мати на увазі, що ефект діяльності ЗТФ буде видно тільки після декількох років її роботи. Підприємства, що виходять на світовий ринок, зустрічають сьогодні жорстку конкурентну боротьбу. Щоб вижити

в цій боротьбі і досягти успіху, обов'язково необхідно використовувати можливості маркетингу. Саме на основі маркетингової діяльності проводиться більшість комерційних операцій на світовому ринку [6].

В Україні існує певний механізм регулювання зовнішньоекономічною діяльністю, який здійснює, в свою чергу, суттєвий вплив на організацію та управління ЗЕД підприємств, машинобудівної галузі. Так, механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності України, на думку А.П. Румянцева – це сукупність програмно-координаційних, вартісних, інституційних, правових форм, методів, принципів, інструментів, важелів, які застосовуються при здійсненні ЗЕД України.

Схема механізму регулювання ЗЕД України має наступний вигляд (рис. 3).

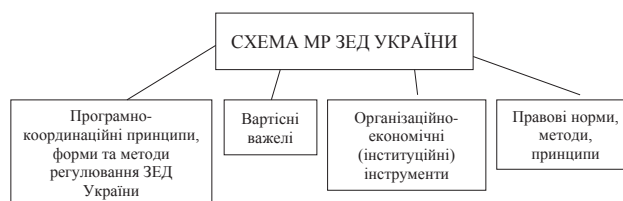


Рис. 3. Схема механізму регулювання ЗЕД України [8]

З цієї схеми ми бачимо, що організаційна структура управління ЗЕД підприємства є неабиякою важливою складовою ефективного управління та регулювання зовнішньоекономічною діяльністю, що, в свою чергу, дає можливість подальшого розвитку як окремого підприємства, так і навіть всієї галузі.

Наступною проблемою в управлінні ЗЕД підприємства машинобудування можна назвати недооцінювання керівництва підприємства значення правильно обраних та чітко сформульованих цілей. Визначення цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства є початковим етапом планування та організації ЗЕД підприємства. Цілі планування експортних та імпортних підприємства деталізують в залежності від загальних цілей підприємства. Цілі експорту – це розширення виробництва; збільшення прибутку завдяки освоєнню нових ринків; економія на масштабах виробництва; підвищення чи підтримка техніко-економічного рівня виробництва під впливом міжнародної конкуренції; збільшення валютних ресурсів підприємства; диверсифікація виробництва. Цілі імпорту – це розширення виробництва; збільшення прибутку за рахунок нових внутрішніх ринків; модернізація і розширення виробничого потенціалу; економія на заміні сировини і обладнання ефективнішою зарубіжною продукцією; розширення асортименту на національному споживчому ринку [2].

У цілому варто зазначити, що для подолання певних проблем в організації та управління ЗЕД підприємствам машинобудування України в процесі організації, планування та управління зовнішньоекономічною діяльністю варто дотримуватися певних принципів. Їх було сформулювало та виокремлено в роботі М.Д. Домашенко «Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою ЗЕД машинобудівного підприємства» [9]. До цих принципів належать як основні принципи, так і додаткові. Всі вони призвані допомогти більш ефективному та продуктивному управлінню зовнішньоекономічною діяльністю. Серед основних принципів наведемо наступні:

1) Принцип орієнтації підприємства на роботу в напрямку ЗЕД – передбачає орієнтацію підприємства на постійний

пошук та використання нових методів для роботи в напрямку ЗЕД, ефективне використання потенціалу підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища відповідно до обраної місії та стратегії діяльності підприємства.

2) Принцип підтримки стабільності – передбачає забезпечення стабільної та ефективної роботи підприємства при настанні негативних та кризових явищ.

3) Принцип гнучкого реагування – передбачає гнучке реагування на зміну ринкових можливостей та загроз.

4) Принцип забезпечення максимізації прибутку підприємства при одночасній максимізації добробуту кожного працівника.

5) Принцип збереження і розвитку конкурентних переваг – передбачає визначення сильних та слабких сторін діяльності підприємства, що дозволяє формувати стратегії діяльності та розвитку на основі їхнього прогнозування, що забезпечує підприємство довгостроковими конкурентними перевагами на ринку, сприяє більш ефективній роботі підприємства в обраному напрямі [9].

Висновки. Проблем в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств машинобудування існує безліч, але всі вони в тій чи іншій мірі залежать від головних чинників зовнішнього середовища, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних промислових підприємств, у т. ч. машинобудівних. Серед таких головних чинників можна назвати наступні: наслідки світової фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр.; нестабільність політико-економічного становища України, проблеми з визначенням стратегічних напрямів зовнішньоекономічної політики; брак уваги держави до розвитку високотехнологічних галузей промисловості, зокрема, наукомістких підгалузей машинобудування, що спричиняє нерациональну структуру експорту і малоперспективну модель міжнародної спеціалізації України [10].

Для вирішення проблем управління ЗЕД підприємств машинобудування в першу чергу можна запропонувати наступні кроки:

- по-перше, підвищення технічного рівня підприємств машинобудування, а, відповідно, це дасть змогу підвищити якість продукції і конкурентоздатність наших машинобудівних підприємств на закордонних ринках;

- по-друге, впровадження нових ресурсо- та енергозберігаючих технологій, що повинно однозначно враховуватися при плануванні всієї господарської діяльності підприємств машинобудування та при плануванні та управлінні ЗЕД підприємств зокрема;

- по-третє, залучення до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємствами машинобудівної галузі висококваліфікованих фахівців, а також правильний вибір форм та методів проведення ЗЕД та механізму регулювання та управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах;

- по-четверте, зазначимо, що при плануванні, організації та управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств машинобудування України обов'язково повинно бути вирішено цілий ряд певних задач, серед яких головними можемо назвати наступні: формування оптимальної структури управління; координація управління ЗЕД з іншими видами діяльності підприємства на внутрішньому ринку; розробка стратегічних напрямків зовнішньоекономічної діяльності; а також облік і контроль ефективності зовнішньоекономічних операцій, інформаційне забезпечення рішень в сфері зовнішньоекономічних відносин з іноземними партнерами [10].

Література:

1. Бабець Є.К. Управління зовнішньоекономічною діяльністю з позицій функцій менеджменту / Є.К. Бабець, В.І. Шалацький // Наукові праці КНТУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 26.
2. Пшик-Ковальська О.О. Процес планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О.О. Пшик-Ковальська // Наукові праці НУ «Львівська політехніка». – 2012. – С. 468–472.
3. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г.М. Дроздова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
4. Костюк Д. Підсумки року для українського машинобудування / Д. Костюк // Форбс Україна. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/opinions/1385902-pidsumki-roku-dlya-ukrayinskogo-mashinobuduvannya> 13.06.2015.
5. Географія: [навч. посіб. для старшокласників та абітурієнтів] / [Я.Б. Олійник, П.Г. Шищенко, А.В. Степаненко, П.О. Масляк]; 5-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, КОО, 2006. – 455 с.
6. Коваль Л.В., Гончар В.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві / Л.В. Коваль, В.О. Гончар // Вінницький національний аграрний університет. Серія «Економічні науки». – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2012/Economics/3_103261.doc.htm.
7. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [підручник] / За ред. О.А. Кириченка; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 518 с.
8. Міжнародна торгівля: [навч. посіб.] / [А.П. Румянцев, А.І. Башинська, І.М. Корнілова, Ю.О. Коваленко]. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 376 с.
9. Домашенко М.Д. Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства / М.Д. Домашенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
10. Рибаківа Т.О. Проблеми та перспективи зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств України / Т.О. Рибаківа // Донбаський державний технічний університет, м. Алчевськ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/kand-ekonom-nauk-ribakova-t-o-problemi-i-perspektivi-zovnishnoekonomichnoyidiyalnosti-mashinobudivnih-pidprijemstv-ukrayini/>.

Павлюк Т.С. Анализ проблем управления внешнеэкономической деятельностью предприятий машиностроительной отрасли Украины

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроительной отрасли Украины. Предложены рекомендации по решению некоторых из основных проблем и современные инструменты и методы организации и управления внешнеэкономической деятельностью машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность (ВЭД), машиностроительная отрасль, управление, организация, предприятие, экспорт, импорт, внешнеэкономические связи.

Pavlyuk T.S. Analysis of the problems of the foreign economic activity of the enterprises of machine-building industry of Ukraine

Summary. The article discusses the main challenges for further development of foreign economic activity of the enterprises of machine-building industry of Ukraine. Recommendations to address some of the major challenges and offer advanced tools and techniques of organization and management of foreign economic activity of machine-building enterprises.

Keywords: Foreign economic activity, engineering industry, management, organization, company, export, import, foreign economic relations.

*Пшенична Т.М.,
к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу,
PR-технологій та логістики,
Чернігівський національний технологічний університет*

*Кирилюк Ю.В.,
к.е.н., доцент,
завідувач кафедрою економічної теорії,
Чернігівський національний технологічний університет*

ПРОБЛЕМИ ЯКОСТІ І БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЧАСТИНИ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНИ З ЄС

Анотація. У статті розглядаються питання регулювання безпеки харчових продуктів. Виявлено ключові завдання управління якістю харчових продуктів та запропоновано шляхи удосконалення напрямків виробництва продуктів харчування в умовах імплементації економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС.

Ключові слова: якість, управління якістю продукції, безпечність харчових продуктів, НАССР, Угода про асоціацію України з ЄС.

Постановка проблеми. Протягом останніх років наша держава намагається інтегруватися до європейського економічного простору, прийняти європейські стандарти та реформуватись відповідно до вимог ЄС. Важливим кроком у інтеграції України до світового економічного простору став вступ до Світової організації торгівлі (СОТ). Вступ України до СОТ та підписання Угоди про асоціацію з ЄС вимагають докорінного поліпшення якості управління у загальнодержавному масштабі й суттєвого підвищення ефективності функціонування та рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств різних галузей економіки. Тому, на нашу думку, особливо актуальною є проблема якості для вітчизняної харчової промисловості. Адже від безпечності та якості продуктів харчування значною мірою залежать життя і здоров'я людей, а також продовольча безпека країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Управління якістю розглядається як самостійна, складна функція управління бізнес-процесами, цілями реалізації котрої є підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства. Проблеми управління якістю продукції на підприємствах розглянуто в наукових працях Є.М. Купрякова, А.В. Гличева, Н.В. Павліхи, О.В. Мишко, В.І. Павлова, В.П. Руденко, І.В. Опьонова, М.І. Шаповала. Серед основних проблем автори відзначили, що не всі підприємства на даний момент мають можливість впровадження систем управління якістю продукції. Також серед фахівців немає єдиної думки щодо сутності продовольчої безпеки. Різні аспекти продовольчої безпеки розглядаються в працях І.І. Лукінова, П.П. Борщевського, П.Т. Саблука, Г.О. Колеснікі, Л.В. Дейнеко, О.І. Гойчука, С.М. Кваші, Т.Л. Мостенської, М.Й. Хорунжого, М.А. Хвесика, Р.Л. Тринько та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у вищезазначених наукових роботах недостатньо розкриті технології щодо ефективного управління якістю

продукції на підприємствах харчової промисловості в умовах імплементації економічної частини Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом.

Мета статті полягає в аналізі реальних практичних проблем щодо забезпечення якості харчових продуктів в умовах інтегрування до європейського економічного простору та визначенні оптимальних підходів стосовно їх розв'язання в контексті впровадження на підприємствах відповідних систем управління якістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Угода про асоціацію України з Європейським Союзом формує для України нові можливості. Завдяки цьому українські підприємства отримують доступ до новітніх рішень та ідей у сфері технологій, управління та маркетингу. Це підвищить їх конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Вже в перший рік дії економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС Україна мала виконати низку завдань [1, с. 53]. Від факту їх виконання і від якості цього виконання залежить, чи вийдуть українські товари на ринок ЄС, чи полегшаться умови ведення бізнесу, чи зменшиться кількість зайвих бюрократичних процедур та документів, а також чи відчують споживачі у своєму повсякденному житті застосування європейських стандартів.

Можна виділити декілька ключових завдань для виконання Угоди про асоціацію з ЄС, перше з яких – безпечність харчових продуктів. Угода дає можливість українським виробникам вийти на ринок ЄС. Проте для цього Україна зобов'язана адаптувати європейські стандарти та прийняти кілька законів, які запровадять європейську систему контролю безпечності продуктів, оскільки ЄС застосовує дуже жорсткі вимоги щодо безпечності продуктів.

Виконання цих умов не лише допоможе українським товарам вийти на європейський ринок. Воно зробить безпечнішими продукти для національного споживача – для мешканців України.

Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», який стосується гармонізації законодавства України та Європейського Союзу у сфері безпеки та якості харчових продуктів, 15.09.2014 р. був підписаний Президентом України, 19.09.2014 р. – офіційно оприлюднений, а з 20.09.2015 р. набере чинності.

Зазначений документ передбачає введення в Україні європейської моделі системи гарантування безпеки та якості продуктів харчування, що базується на процедурах НАССР (Hazard

Analysis and Critical Control Points – аналіз небезпечних чинників і критичні контрольні точки).

НАССР (система аналізу ризиків та контролю (регулювання) у критичних точках) – система для ідентифікації, оцінки, аналізу та контролю ризиків, що є важливими для безпечності харчових продуктів [2]. Це науково обґрунтований, раціональний і систематичний підхід до ідентифікації продукції, оцінювання та контролю ризиків, які можуть виникнути під час виробництва, перероблення, зберігання та використання харчових продуктів. Також дані засади відображені в Рекомендованому міжнародному Кодексі Аліментаріус (щодо загальних принципів гігієни харчових продуктів).

Згідно з Угодою про асоціацію, Україна зобов'язана поступово прибрати всі санітарні та фітосанітарні бар'єри в торгівлі з ЄС. Це означає, що Україна має запровадити європейські стандарти у харчовій галузі та сільському господарстві, якщо, звісно, нас цікавить торгівля з ЄС. В іншому випадку Європа ніколи не відкриє нам ринок, і туди потраплятиме лише продукція великих агрохолдингів, які мають колосальні ресурси і консультантів для запровадження європейських стандартів і виходу на світові ринки.

Виробництво високоякісних та екологічно безпечних продуктів харчування потребує ефективного динамічного розвитку галузей харчової та переробної промисловості, який передбачає впровадження нових інноваційних технологій світового рівня для виробництва продукції високої якості, оновлення матеріально-технічної бази підприємств, раціональне використання наявного виробничого потенціалу і впровадження принципово нового технологічного обладнання та устаткування, покликаних гарантувати збереження цінних властивостей сировини та підвищувати якість готової продукції. Загрозою продовольчій безпеці може бути наявність на українському ринку дешевих, але екологічно небезпечних продуктів харчування, які містять харчові добавки, генетично модифіковані продукти та гормони.

Саме 20 вересня 2015 р. має стати святом для українського споживача та викликом для українських «харчовиків». Оскільки в цей день набере чинності новий харчовий закон «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів». Цей закон ще часто називають євроінтеграційним, оскільки він побудований на принципах та вимогах до безпечності харчових продуктів, які діють в ЄС.

За новим підходом контролюватися буде весь ланцюг виробництва харчового продукту. Це дозволить виявити загрозу на ранньому етапі та запобігти виробництву небезпечного продукту та, відповідно, потраплянню такого продукту до споживача. На законодавчому рівні це закріплено у формі вимоги обов'язкового запровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на принципах НАССР.

Для успішної роботи на ринку харчових продуктів будь-якому підприємству необхідно постійно вдосконалювати якість продукції, покращувати її властивості, намагатися знизити собівартість продукції за рахунок впровадження новітніх технологій, а не за рахунок зниження якості продукції.

Це зумовлює необхідність впровадження передових систем управління якістю та безпекою харчових продуктів, зокрема, НАССР – інструменту управління, що забезпечує більш структурований підхід до контролю ідентифікованих небезпечних чинників у порівнянні з традиційними методами, такими як інспектування або контроль якості.

Використання системи НАССР у рамках харчової промисловості може виконувати коригувальні або попереджувальні

функції. НАССР дозволяє перейти від випробування кінцевого продукту до розробки превентивних методів. Дана система мінімізує ризики, створювані небезпечними біологічними, хімічними та фізичними факторами [3].

Наприклад, на всіх молокозаводах, бійнях та інших підприємствах, де виробляють харчові продукти, до складу яких входять необроблені інгредієнти тваринного походження, НАССР має бути запроваджений у 2017 р. Виробники соків та цукерок мають впоратися із завданням до 2018 р., а власники всіх малих підприємств – до 2019 р. Низка виключень або можливість запровадити спрощений НАССР передбачена для закладів роздрібною торгівлі, закладів громадського харчування, кондитерських, пекарень.

Зобов'язання щодо забезпечення харчової безпеки на рівні світових стандартів Україна взяла на себе значно раніше – ще тоді, коли оформляла своє членство у Світовій організації торгівлі (СОТ).

В Україні впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на основі концепції НАССР розпочато ще у 2002 р. З 1 липня 2003 р. діє національний стандарт ДСТУ 4161-2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги», та з 1 серпня 2007 р. набув чинності національний стандарт ДСТУ ISO 22000:2007 (ідентичний міжнародному стандарту ISO 22000:2005). У зв'язку з певними складнощами виконання українськими підприємствами вимог стандарту ДСТУ ISO 22000 (наприклад, щодо використання орендованих, а не власних виробничих приміщень) деякий час ці два стандарти будуть діяти паралельно. Процес впровадження ДСТУ ISO 22000 для підприємств, на яких функціонує система управління безпечністю харчових продуктів у відповідності з ДСТУ 4161-2003, буде легшим, ніж для підприємств, які розпочинають цю роботу з «нуля», тому що обидва ці стандарти базуються на принципах НАССР і на засадах системного управління.

Сьогодні система управління безпечністю харчових продуктів на принципах НАССР визнана найнадійнішою системою в світі, яка запобігає виробництву небезпечних харчових продуктів. Отже, з її поступовим запровадженням рівень захищеності українського споживача зростатиме.

Іншим нововведенням «харчового закону» є обов'язкове запровадження бізнесом відслідковування за принципом «крок назад, крок вперед». Підприємство у будь-який час повинно мати точну інформацію про те, звідки воно отримало сировину чи харчовий продукт і куди його було направлено з підприємства.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства, в Україні впроваджено системи управління якістю та безпечністю харчових продуктів на 574 підприємствах харчової та переробної промисловості [4]. Також розпочато роботу щодо їх впровадження ще на 97 підприємствах, що в цілому складає 22% від загальної кількості підприємств, зазначає відомство.

Розроблено 728 стандартів, з яких 319 гармонізовано в Україні становить 43,8%.

У той же час в рамках ЄС діють європейські стандарти (код EN), що запроваджуються в державах – членах ЄС шляхом надання їм статусу національних. Розробка таких стандартів проводиться тільки у тому разі, коли обставини не надають можливості повного узгодження із стандартами ISO або ж такі відсутні.

Наразі із 157 стандартів гармонізовано 63 (рівень впровадження складає 42%), зазначає сайт Міністерства аграрної політики та продовольства [4].

Сьогодні європейська система безпеки харчових продуктів визнана однією з найкращих в світі, а європейський споживач є найбільш захищеним. Водночас харчове законодавство ЄС є прикладом осмисленого підходу, що враховує інтереси всіх, хто пов'язаний з ринком харчових продуктів.

Розробці та прийняттю нового харчового закону передували детальне вивчення європейських підходів та аналіз можливості їх застосування в українських реаліях. Боротьба за цей документ відбувалась майже п'ять років. За цей час виникло багато чуток та припущень щодо того, що станеться у разі зміни правил гри.

Попри всі переваги нового закону «Про основні принципи та вимоги до безпеки та якості харчових продуктів» для вирішення наявних проблем, пов'язаних з безпекою та якістю харчів в Україні, потрібно розробити цілу низку інших законів та нормативних актів. Виробники готові до їх впровадження, бо розуміють, що лише таким чином вони можуть витримати конкуренцію, яка загострюється як на внутрішніх, так і на зовнішніх продовольчих ринках.

Для цього необхідно гармонізувати всю нормативно-правову базу; прийняти Концепцію державної політики у сфері управління безпекою харчових продуктів та продовольчої сировини на основі принципів HACCP; прийняти національні відповідники стандартів ISO серії 22000; докорінно поліпшити систему санітарії та гігієни на виробництві харчових продуктів; створити єдиний орган з контролю їх безпеки; запровадити ефективну систему підготовки та підвищення кваліфікації інженерно-технічного персоналу підприємств галузі з урахуванням сучасних міжнародних вимог [5, с. 127].

Оскільки положення нового закону суттєво зменшують кількість адміністративних процедур, на які сьогодні українські харчовики витрачають багато часу і грошей, представники деяких державних органів, які ці гроші зараз отримують, стверджували, що нова система координат із меншим державним втручанням поставить під загрозу життя та здоров'я українського споживача.

Деякі представники бізнесу, дізнавшись, що нові правила потребуватимуть від них більш сумлінного підходу до своєї діяльності та жорсткішої відповідальності, почали сіяти паніку, що запровадження європейських вимог стане занадто обтяжливим для них. Від організацій, які представляють інтереси споживачів, висловлювались незадоволення через незрозуміння нових підходів.

Запровадження превентивного підходу до контролю замість необхідності боротьби з наслідками – це ще одна кардинальна зміна системи.

Такий незадовільний стан впровадження систем управління якістю в Україні обумовлений низкою причин: основною з них є незрозуміння і небажання вищого керівництва займатись системним управлінням, не працює перший принцип TQM – лідерство. Сучасне управління якістю на основі системного підходу ґрунтується на принципах Total Quality Management (TQM) – загальноорганізаційного методу безперервного підвищення якості всіх організаційних процесів.

Саме поняття TQM на підприємстві трактується наступним чином: T – підхід, що охоплює всі види діяльності, Q – якість як якість управління, M – управління на основі нових принципів, які охоплюють всіх керівників. В рамках TQM управління якістю тісно пов'язане з управлінням іншими аспектами діяльності підприємства – управлінням фінансами, ресурсами, охороною навколишнього середовища та ін.

Принципи загального управління якістю (TQM), які можуть бути впроваджені на підприємствах, сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств. В основі цих лежить принцип лідерства керівника у підвищенні якості товарів і послуг, а також створенні і впровадженні системи якості. Все це, в свою чергу, веде до задоволеності споживачів, персоналу, що не може не позначитися на підвищенні конкурентоспроможності як на внутрішньому ринку, так і дає можливість виходу на зовнішні ринки.

Відповідно до положень Угоди про асоціацію, Україна бере зобов'язання наблизити протягом трьох років законодавство у сфері захисту прав споживачів до законодавства ЄС, зокрема:

- загальні вимоги до безпеки продукції (в т. ч. інформація про продукцію та її маркування);
- недобросовісні торговельні методи ведення бізнесу (включаючи рекламу та маркетингову діяльність);
- права та обов'язки споживачів, виробників, постачальників споживчих товарів, вимоги щодо відповідності товару умовам договору;
- недобросовісні умови у договорах, що укладаються між продавцем або постачальником та споживачем;
- укладення договорів між споживачами та продавцями на відстані з використанням будь-яких засобів дистанційного зв'язку;
- судове та адміністративне провадження у справах про порушення прав споживачів [6].

Це також сприятиме вирішенню низки соціально-економічних проблем, серед яких збільшення зайнятості населення, модернізація та розвиток інфраструктури регіону, впровадження інноваційних технологій та розвиток промисловості.

В багатьох розвинутих країнах світу також набуває поширення система екологічно чистого сільського господарства та виробництва харчових продуктів, яка набула назву IFOAM. Система IFOAM – це міжнародна сертифікаційна система, яка охоплює всі етапи виробництва харчових продуктів, починаючи від сировини до готового продукту, включаючи упаковку. Система IFOAM базується на трьох основних принципах: охорона навколишнього середовища, охорона здоров'я людей, добросовісна конкуренція.

Висновки. Таким чином, можна констатувати, що проблема якості безпеки продуктів харчування реально існує. Її вирішення має комплексний характер, потребує врахування галузевих особливостей формування якості на всіх етапах виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки, зберігання, транспортування і реалізації готової продукції. З метою підвищення якості та безпеки продуктів харчування необхідне подальше вдосконалення нормативно-правової бази, яка регулює питання параметрів якості та безпеки продуктів харчування, продовження гармонізації міжнародних стандартів, особливо на методі контролю показників якості і безпеки продукції; врахування показників якості та безпеки харчових продуктів при обґрунтуванні системи індикаторів продовольчої безпеки. Важливою умовою гарантування продовольчої безпеки є активізація впровадження систем управління якістю і безпекою продукції та їх сертифікація на підприємствах харчової промисловості.

І, як свідчить міжнародний досвід, тільки ті країни досягають значних успіхів у соціальному й культурному розвитку, які здатні забезпечити найвищу якість своєї продукції й послуг. Якість є визначальним показником конкурентоздатності й упевненості в завтрашньому дні будь-якого підприємства.

Література:

1. Кирилюк Ю.В. Проблеми імплементації економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС / Ю.В. Кирилюк // Міжнародна науково-практична конференція «Фінансово-економічна стратегія розвитку в умовах євроінтеграційних процесів: аспекти сталості та безпеки» (5–6 листопада 2014 р.) : зб. мат. – Чернівці : ЧНТУ, 2014. – Ч. 2. – С. 53–55.
2. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.97 р. № 771/97-ВР (у редакції Закону України № 406-VII від 11.08.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1086.726.0>.
3. Слива Ю.В. Сучасний стан розвитку міжнародної і національної нормативних баз щодо системи управління безпечністю харчових продуктів / Ю.В. Слива, Т.Г. Швець // Наукові доповіді НУБіП України. – 2013. – № 42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/jpdf/Nd_2013_6_11.pdf.
4. Міністерство аграрної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/uk/node/14539>.
5. Тарасюк Г.М. Необхідність удосконалення продуктивних стандартів, норм та нормативів при плануванні розвитку підприємств харчової промисловості / Г.М. Тарасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2008. – № 4. – Т. 1(114). – С. 125–127.
6. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id.

Пшеничная Т.Н., Кирилюк Ю.В. Проблемы качества и безопасности продуктов питания в контексте обеспечения имплементации экономической части Соглашения об ассоциации Украины с ЕС

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы регулирования безопасности пищевых продуктов. Определены ключевые задачи управления качеством пищевых продуктов и предложены пути совершенствования направлений производства продуктов питания в условиях имплементации экономической части Соглашения об ассоциации Украины с ЕС.

Ключевые слова: качество, управление качеством продукции, безопасность пищевых продуктов, НАССР, Соглашение об ассоциации Украины с ЕС.

Pshenychna T.M., Kyryliuk U.V. Problems of food quality and safety in the implementation of the economic part of the Ukraine – European Union Association Agreement

Summary. The article studies the issues of food safety regulation. The key tasks of the food quality management are determined, and ways to improve the areas of food production in terms of implementation of the economic part of the Ukraine-EU Association Agreement are suggested.

Keywords: quality, quality management, food safety, HACCP, Ukraine-EU Association Agreement.

*Ралко О.С.,**к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Національний університет харчових технологій*

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ СТАВКИ ДИСКОНТУВАННЯ

Анотація. У статті проведено теоретичний аналіз основних підходів до визначення сутності економічної категорії «ставка дисконтування». Розглянуто найпоширеніші методи визначення ставки дисконтування у вітчизняній та зарубіжній практиці, а саме: метод визначення ставки дисконтування на основі моделі оцінки капітальних активів, метод визначення ставки дисконтування на основі середньозваженої вартості капіталу та кумулятивний метод. Визначено сутність, переваги, недоліки та можливість застосування кожного з них на сучасному етапі розвитку України. На основі проведеного аналізу визначено, що найбільш прийнятним за умов обмеженості інформації та при наявному рівні розвитку фондового ринку України є метод визначення ставки дисконтування на основі середньозваженої вартості капіталу (WACC). Проте суттєвим обмеженням для використання методу WACC є те, що він прийнятний для вже існуючих підприємств, а рівень достовірності результату на його основі знижується за умови наявності на підприємстві портфелю проєктів, що ускладнює врахування ризиків, притаманних кожному з них.

Ключові слова: ставка дисконтування, модель, методи, CAPM, WACC, кумулятивний метод.

Постановка проблеми. Одним з найпоширеніших методичних підходів до оцінки як підприємств, так і окремих проєктів є дохідний. В рамках дохідного підходу використовують метод прямої капіталізації та метод дисконтування грошових потоків. Для використання методу прямої капіталізації визначають ставку капіталізації, для визначення якої розраховується ставка дисконтування, яка коригується на періодичний темп приросту або спаду доходу. Таким чином, для використання зазначених методів є необхідним визначення ставки дисконтування. Величина ставки дисконтування суттєво впливає на результати оцінки та, як наслідок, на прийняття рішення щодо вкладення коштів в об'єкт оцінки або вибір інвестиційного проєкту. Існує багато методів визначення ставки дисконтування, кожному з яких притаманні певні переваги та недоліки. Вибір методу визначення ставки дисконтування залежить від мети оцінки, типу грошового потоку, доступності та достовірності інформації про ринкове середовище, самої специфіки як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування об'єкта оцінки. У зв'язку з великою кількістю методів для визначення ставки дисконтування, факторів, що на неї впливають, та значимістю її впливу на кінцеві результати оцінки виникає необхідність в аналізі, узагальненні та визначенні найбільш прийнятних при поточному стані економічного розвитку України методу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних та вітчизняних вчених, що займалися проблемами розробки та обґрунтування методів та підходів до визначення ставки дисконтування, варто виокремити: І. Фішера [1], Дж.М. Кейнса [2], Р. Брейлі і С. Майерса [3], Е. Нікбахта та А. Гропеллі [4],

У. Шарпа [5], О. Агєєва [6], І. Бланка [7], О. Стоянову [8], Т. Момот [9], Т. Куриленко і В. Хрустальову [10] та ін.

Мета статті полягає в узагальненні та аналізі існуючих підходів та методів визначення ставки дисконтування з метою встановлення їх переваг і недоліків для використання в сучасних економічних умовах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше сутність дисконтування розглянув у своїх працях І. Фішер, представивши дисконт як різницю між ціною в даний момент та ціною на момент погашення або ціною номіналу цінного паперу. Він визначив «капітал» як певний запас у вигляді землі, основних засобів, професійних навичок персоналу тощо, який генерує потік послуг у часі, а «дохід» як перевищення даного потоку послуг над обсягом, що необхідний для підтримки та відновлення цього запасу. Цінністю капіталу є його теперішня цінність потоку доходів, які капітал принесе в майбутньому, тобто сума майбутніх доходів, що дисконтована з урахуванням поточної ставки проценту. Причому процент він розглядав не як вузьке поняття, а як зв'язуючу ланку між теперішнім і майбутнім грошовим потоком. І. Фішер зазначав, що не капітал визначає цінність доходу, а дохід – цінність капіталу. Таким чином, він розглядав капітал як дисконтований дохід [1].

Подальшого розвитку ідея дисконтування отримала у роботах Дж.М. Кейнса, проте дисконтування у часі він пов'язував з поняттям схильності до заощаджень і, відповідно, схильності до споживання, таким же чином він пов'язував граничну ефективність капіталу з граничною нормою доходу відносно витрат, розроблену І. Фішером. Проте вчений вважав, що неможливо на основі цих факторів визначити норму проценту, тому основоположним фактором повинна бути ліквідність [2].

Подальшого розвитку теорія визначення ставки дисконтування набула в роботах Г. Марковіца [11], який запропонував портфельну теорію, що стала основою для розроблення сучасної теорії ціноутворення фінансових активів CAPM (Capital Assets Pricing Model), яка використовується як один із основних методів визначення ставки дисконтування.

Дотепер увага багатьох вчених прикута до обґрунтування ставки дисконтування, оскільки не існує універсального підходу або методу її визначення, який з високою достовірністю за різних ринкових умов дасть можливість розрахувати вартість майбутніх грошових потоків.

На думку У. Шарпа, Г. Александера та Дж. Бейлі, ставка дисконтування є процентною ставкою, яка використовується при розрахунках приведеної вартості потоку майбутніх платежів і відображає не тільки залежність приведеної вартості від часу платежу, але й ризик, який пов'язаний з цим потоком [5]. З математичної точки зору ставка дисконтування – це процентна ставка, що використовується для визначення поточної (теперішньої) вартості майбутніх грошових потоків від використання окремого активу чи підприємства в цілому [6]. З економічної точки зору ставка дисконтування є прийнятною для інвестора нормою доходності на вкладений капітал з урахуванням ризиків, які несе таке вкладення. Іншими словами, за

допомогою ставки дисконтування можна визначити величину інвестицій, яку інвестор повинен вкласти сьогодні за право отримувати прибуток в майбутньому.

У теорії та практиці оцінки бізнесу припускається, що ставка дисконтування повинна включати мінімально гарантований рівень доходності, який не залежить від напрямку інвестиційних вкладень, корекцію на темпи інфляції та ступінь ризику, притаманний конкретному об'єкту інвестування.

Залежно від того, що лежить в основі розрахунку, визначається та інтерпретується мінімально гарантований рівень доходності, темпи інфляції та ступінь ризику, різняться існуючі методи та моделі визначення ставки дисконтування.

Основними методами визначення ставки дисконтування є: модель оцінки капітальних активів САМР (метод оцінки власного капіталу), метод визначення ставки дисконтування на основі середньозваженої вартості капіталу WACC (Weighted Average Cost of Capital), кумулятивний метод, метод визначення ставки дисконтування на основі рентабельності капіталу, експертний метод, нормативний метод, метод визначення ставки дисконтування на основі ринкових мультиплікаторів.

Розглянемо детальніше найпоширені з них, які висвітлені у вітчизняній та зарубіжній практиці, а саме: модель оцінки капітальних активів, метод визначення ставки дисконтування на основі середньозваженої вартості капіталу та кумулятивний метод.

Модель САМР у 1965 р. розробили У. Шарп та Дж. Літнер. Згідно їх моделі оцінки капітальних активів, ставка дисконтування складається зі ставки доходу від безризикових інвестицій та додаткової ставки, що компенсує невизначеність, яка пов'язана з інвестуванням у конкретний об'єкт.

Ставка дисконтування, згідно моделі САМР, визначається наступним чином:

$$r_i = r_f + \beta \cdot (r_m - r_f), \quad (1)$$

де r_i – ставка дисконтування за моделлю САМР;
 r_f – безризикова ставка доходу;
 r_m – середньоринкова ставка доходу;
 β – коефіцієнт бета.

Зазвичай закордоном в країнах Європи та США в якості безризикової ставки приймають доходність державних облігацій, яка в середньому складає близько 8–10% річних. Вибір державних облігацій в якості безризикової ставки обумовлений надійністю державних облігацій в цих країнах. На жаль, рівень надійності державних облігацій в Україні не дозволяє приймати їх в якості безризикової ставки. Для країн з нестабільною національною валютою, незбалансованим бюджетом та швидкозмінною макроекономічною ситуацією в якості безризикової ставки можна обрати: доходність державних облігацій розвинутих країн та ризик, притаманний Україні за оцінками міжнародних організацій або процентну ставку за короткостроковими банківськими депозитами.

Середньоринкова ставка доходу визначається на основі ретроспективної інформації про рівень доходності акцій на ринку цінних паперів галузі, до якої належить об'єкт оцінки. Такий підхід до визначення середньоринкової ставки має ряд обмежень: по-перше, його застосування вимагає достатньо розвинутого фондового ринку; по-друге, для його визначення необхідна достатньо велика кількість ретроспективної інформації про котирування акцій окремого підприємства; по-третє, необхідною умовою для його визначення є відкритість і доступність інформації про котирування акцій компанії певного ринку. В умовах недостатності ретроспективної інформації про котирування акцій певної компанії в Україні можна

використати індекс ПФТС або індекс UX, проте з урахуванням нерозвиненості українського ринку цінних паперів достовірність їх застосування для оцінки конкретної компанії або інвестиційного проекту може виявитись низькою.

Найбільшу складність при застосуванні моделі САМР для визначення ставки дисконтування викликає визначення коефіцієнту бета.

$$\beta = \frac{\text{cov}(r; r_m)}{\text{var}(r_m)}, \quad (2)$$

де $\text{cov}(r; r_m)$ – коваріація між доходом на акції підприємства та середнім доходом на ринку цінних паперів;

$\text{var}(r_m)$ – варіація середньоринкового доходу акцій.

Зазвичай при наявності розвинутого фондового ринку коефіцієнт бета не розраховується окремо, його значення встановлюється на рівні компанії-аналогу або декількох компаній-аналогів, акції яких котируються на ринку. В умовах нерозвинутого фондового ринку України його достатньо складно визначити з високою достовірністю.

По суті, коефіцієнт бета відображає систематичний ризик, тобто ризик, притаманний усім суб'єктам господарювання на даному ринку і пов'язаний з загальною макроекономічною і політичною ситуацією в країні.

Оскільки така модель враховує тільки наявність систематичного ризику, вона була удосконалена за рахунок врахування і несистематичного ризику.

$$r_i = r_f + \beta \cdot (r_m - r_f) + r_u, \quad (3)$$

де r_u – несистематичний ризик підприємства.

Основним недоліком застосування цього методу, окрім недоліків, притаманних попередній моделі, є складність визначення несистематичного ризику підприємства, оскільки він визначається експертним методом і, відповідно, носить суб'єктивний характер.

Проте навіть при врахуванні систематичного і несистематичного ризиків основним недоліком при застосуванні даної моделі була відсутність врахування галузевої специфіки та специфіки діяльності та її результатів самого підприємства, оскільки вона могла застосовуватись тільки для великих компаній, що мають значний досвід роботи на ринку та близькі до середньоринкових темпи зростання. Таким чином, модель САМР була вдруге удосконалена науковцями Ю. Фамом і К. Френчем [13] за рахунок введення розміру компанії та галузевої специфіки як факторів, що впливають на норму доходу.

$$r_i = \gamma + \beta \cdot (r_m - r_f) + s_i \cdot \text{mb}_i + h_i \cdot \text{hml}_i, \quad (4)$$

де s_i , h_i – коефіцієнти, які впливають на доходність і-го активу;

γ – очікувана доходність активу при відсутності впливу на нього всіх ризиків;

mb_i – різниця між доходністю середньозважених портфелів акцій малої та великої капіталізації;

hml_i – різниця між доходністю середньозважених портфелів акцій з великим та малим відношенням балансової вартості до ринкової вартості.

Трьохфакторна модель САМР Ю. Фама і К. Френча була удосконалена М. Кархартом у 1999 р. за рахунок врахування «моменту» [14].

$$r_i = \gamma + \beta \cdot (r_m - r_f) + s_i \cdot \text{mb}_i + h_i \cdot \text{hml}_i + wml_i, \quad (5)$$

де wml_i – момент, швидкість зміни вартості акцій за попередній період.

Під моментом мається на увазі швидкість зміни ціни за певний проміжок часу, тобто передбачається, що на майбутню доходність акції впливає також швидкість зміни її ціни.

Незважаючи на всі модифікації, модель САМР як метод визначення ставки дисконтування з високою достовірністю можлива для застосування тільки для країн з розвиненим фондовим ринком, якою Україна ще не є.

Розглянемо метод визначення ставки дисконтування на основі середньозваженої вартості капіталу WACC.

Варто зазначити, що попередня модель САМР як метод визначення ставки дисконтування передбачає використання тільки одного джерела фінансування – власних коштів. Саме при використанні як власних, так і позикових коштів для визначення ставки дисконтування використовується метод WACC. Крім того, якщо ставку дисконтування за методом САМР можна використовувати як для нових проектів, так і для вже існуючих, визначення ставки дисконтування і застосування моделі WACC для оцінки капіталу зазвичай використовується для вже існуючих проектів. Економічний зміст застосування середньозваженої вартості капіталу полягає в розрахунку мінімально допустимого рівня доходності проекту.

$$r_{wacc} = k_s \cdot W_s + k_d \cdot W_d \cdot (1 - T), \quad (6)$$

де r_{wacc} – ставка дисконтування за методом WACC;

k_s – вартість власного капіталу;

W_s – питома вага власного капіталу в загальній структурі капіталу;

k_d – вартість позикового капіталу;

W_d – питома вага позикового капіталу в загальній структурі капіталу;

T – ставка податку на прибуток.

Основними перевагами застосування методу середньозваженої вартості капіталу для визначення ставки дисконтування є можливість його застосування при різних джерелах фінансування, а доступність та простота даних – для його розрахунку. Основними недоліками застосування цього методу є можливість його використання тільки для вже діючих підприємств, врахування усередненого ризику, притаманного підприємству в цілому, а не конкретному проекту, необхідність врахування терміну «життя» проекту при розрахунку ставки дисконтування. Під врахуванням усередненого ризику ми маємо на увазі, що власне структура капіталу для визначення ставки дисконтування за цим методом береться з самого балансу підприємству, відповідно, враховуються ризики самого підприємства в цілому, а не конкретного проекту. При наявності портфелю проектів такий розрахунок ставки дисконтування буде мати низьку достовірність. Необхідність врахування терміну «життя» проекту при розрахунку ставки дисконтування пов'язана із нестабільністю вартості позикових коштів. Так, за офіційними даними НБУ, облікова ставка станом на 15.04.2014 р. становила 9,5%, через 11 місяців станом на 04.03.2015 р. – 30% [12]. Відповідно, для адекватності розрахунку необхідним є постійний перерахунок ставки дисконтування, що ускладнює прийняття рішення про вкладення коштів у той чи інший проект у конкретний момент часу, оскільки, окрім значних змін вартості облікових коштів, її зміна є важко прогнозованою. Таким чином, незважаючи на простоту та відкритість даних при застосуванні методу середньозваженої вартості капіталу для визначення ставки дисконтування його застосування є обмеженим для країн, макроекономічне становище яких є нестабільним. Таким чином, даний метод не завжди дасть адекватне визначення ставки дисконтування для прийняття рішення щодо вкладення коштів в сучасних умовах України.

Кумулятивний метод визначення ставки дисконтування передбачає оцінку факторів, що акумулюють ризик недоотри-

мання запланованих доходів. Він, як і метод САМР, розраховується з використанням безризикової ставки доходності, проте позбавлений недоліків останнього, пов'язаних із нерозвиненістю фондового ринку країни. З економічної точки зору використання кумулятивного методу базується на припущенні, що чим вищий рівень ризику проекту, тим вище вимоги інвестора до його доходності.

$$r = r_f + r_p + I, \quad (7)$$

де r – ставка дисконтування за кумулятивним методом;

r_f – премія за ризик;

I – відсоток інфляції.

Недоліки, пов'язані з встановленням безризикової ставки (r_f), описані при характеристиці методу САМР для визначення ставки дисконтування. Для визначення премії за ризик інвестування в певний проект чи підприємство враховуються наступні фактори: розмір підприємства, структура капіталу підприємства, диверсифікованість основних споживачів послуг/товарів підприємства, виробнича та територіальна диверсифікованість, рівень рентабельності підприємства та прогнозованість отримання ним прибутків, якість менеджменту підприємства, специфічні фактори ризику, притаманні як веденню бізнесу в країні в цілому, так і галузі, регіону, в яких воно працює. Фактично, як і згідно моделі САМР, премія за ризик передбачає врахування як систематичного, так і несистематичного ризиків.

Використання кумулятивного методу в країнах з нестабільною макроекономічною ситуацією і нерозвиненим фондовим ринком є найпоширенішим. Власне, те, що використання методу не потребує специфічних даних про укладені угоди, ретроспективна інформація про котирування акцій і є його перевагою. Проте всі складові премії за ризик – виключно суб'єктивна оцінка експертів, що і є результатом низької достовірності отриманих за допомогою нього результатів. Крім того, в умовах економічної ситуації, в якій зараз перебуває Україна, індекс інфляції є важкопрогнозованим, що додає суб'єктивності і знижує достовірність визначення ставки дисконтування кумулятивним методом.

Висновки. Одним із основних критеріїв при прийнятті рішень щодо напрямів інвестування, оцінці вартості як підприємства, так і окремого активу, є рівень доходності на вкладений капітал. Ставка дисконтування фактично і відображає норму доходності на вкладений капітал, прийнятну для інвестора з урахуванням ризиків, які несе таке вкладення. Від правильного визначення ставки дисконтування залежить адекватність прийняття рішення щодо інвестування у той чи інший об'єкт.

Основними методами визначення ставки дисконтування є: модель оцінки капітальних активів САМР, метод визначення ставки дисконтування на основі середньозваженої вартості капіталу WACC, кумулятивний метод, метод визначення ставки дисконтування на основі рентабельності капіталу, експертний метод, нормативний метод, метод визначення ставки дисконтування на основі ринкових мультиплікаторів. Нами проаналізовані найпоширеніші з них у вітчизняній та зарубіжній практиці. У результаті проведеного аналізу можна прийти до висновку щодо неможливості застосування моделі оцінки капітальних активів САМР в Україні через нерозвиненість фондового ринку України, несприятливу макроекономічну і політичну ситуацію в Україні, відсутність необхідної публічної ретроспективної інформації, на основі якої можливо визначити ставку дисконтування з високим рівнем достовірності.

Аналіз застосування кумулятивного методу дозволив зробити висновок, що рівень достовірності визначення на його

основі ставки дисконтування цілком залежить від кваліфікації експерта, що проводить оцінку, і носить суб'єктивний характер. Найбільш прийнятним, незважаючи на притаманні йому недоліки, пов'язані зі складністю визначення вартості позикового капіталу при нестабільній макроекономічній ситуації, за умов обмеженості інформації та при наявному рівні розвитку фондового ринку України є метод визначення ставки дисконтування на основі середньозваженої вартості капіталу. Проте суттєвим обмеженням для використання методу WACC є те, що він прийнятний для вже існуючих підприємств та рівень достовірності результату на його основі знижується за умови наявності на підприємстві портфелю проектів, що ускладнює врахування ризиків, притаманних кожному з них.

Можливість подолання зазначених недоліків та аналіз менш поширених методів визначення ставки дисконтування і стане подальшим напрямком дослідження.

Література:

1. Fisher I. The Theory of Interest / I. Fisher // New York, the Macmillan company, 1930. – 566 p.
2. Keynes J.M. The Pure Theory Of Money (1930) / J.M. Keynes // Kessinger Publishing, LLC, 2010. – 382 p.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; 2-е рус. изд. ; пер. Н. Барышниковой с 7-го междунар. изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 1008 с.
4. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гропеллі ; пер. з англ. – К. : Основи, 1993. – 383 с.
5. Шарп У. Инвестиции / [У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли]. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.
6. Агеев А.А. Проблемы расчета ставки дисконтирования при принятии инвестиционных решений в кризисных условиях современной экономики / А.А. Агеев // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2009. – Вып. 4. – С. 229–231.
7. Бланк І.О., Ситник Г.В. Фінансова стратегія підприємства : [монографія] / [І.О. Бланк, Г.В. Ситник, О.В. Корольова-Казанська, І.Г. Ганечко] ; за ред. проф. І.О. Бланка. – К. : КНТЕУ, 2009. – 147 с.
8. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова ; 6-е изд. – М. : Перспектива, 2010. – 656 с.
9. Момот Т.В. Оценка стоимости бизнеса: современные технологии / Т.В. Момот. – Х. : Фактор, 2007. – 224 с.
10. Куриленко Т.П. Проблеми визначення ставки дисконтування / Т.П. Куриленко, В.В. Хрустальова // Збірник наукових праць «Теорії мікро-макроекономіки» при Академії муніципального управління. – 2009. – Вип. 32. – С. 43–51.
11. Markowitz H. Portfolio Selection / H. Markowitz // The Journal of Finance. – Vol. 7. – № 1. – P. 77–91.
12. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647.
13. Foye J. Respecified Fama French Three-Factor Model for the New European Union Member States / J. Foye, D.A. Mramor, M.A. Pahor // Journal of International Financial Management & Accounting, vol. 24, issue 1, 2013. – P. 3–25.
14. Fama E.F. Size, value, and momentum in international stock returns // E.F. Fama, K.R. French // Journal of Financial Economics, vol. 105, issue 3, 2012. – P. 457–472.

Ралко А.С. Методы определения ставки дисконтирования

Аннотация. В статье проведен теоретический анализ основных подходов к определению сущности экономической категории «ставка дисконтирования». Рассмотрены наиболее распространенные методы определения ставки дисконтирования в отечественной и зарубежной практике, а именно: метод определения ставки дисконтирования на основе модели оценки капитальных активов, метод определения ставки дисконтирования на основе средневзвешенной стоимости капитала и кумулятивный метод. Определены сущность, преимущества, недостатки и возможности применения каждого из них на современном этапе развития Украины. На основе проведенного анализа определено, что наиболее приемлемым в условиях ограниченности информации и при существующем уровне развития фондового рынка Украины является метод определения ставки дисконтирования на основе средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Однако существенным ограничением для использования метода WACC является то, что он приемлем для уже существующих предприятий, а уровень достоверности результата на его основе снижается при наличии на предприятии портфеля проектов, что затрудняет учет рисков, присущих каждому из них.

Ключевые слова: ставка дисконтирования, модель, методы, CAMP, WACC, кумулятивный метод.

Ralko O.S. Methods for determination of the discount rate

Summary. The theoretical analysis of the main approaches allowed the author to define the essence of the economic category of «discount rate». In the paper are described the most widespread methods for determining the discount rate in the domestic and international practice, namely the method for determining the discount rate based on the capital asset pricing model, the method of determining the discount rate based on the weighted average cost of capital and the cumulative method. The author defines the essence, strengths, weaknesses and opportunities of each of them at the present stage of development of Ukraine. Based on this analysis, it is determined that the most appropriate, given the limited information and the existing level of development of the Ukrainian stock market, is the method for determining the discount rate based on the weighted average cost of capital (WACC). However, a significant limitation for the use of WACC method is that it is acceptable only for the existing businesses, and the level of reliability of the result based on it is reduced if the company has projects portfolio, making it difficult to account the risks inherent in each of them.

Keywords: discount rate, models, methods, CAMP, WACC, cumulative method.

Сороківська О.А.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері,

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПОСТКОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ

Анотація. У статті здійснено комплексне дослідження організаційних форм інтеграції підприємств малого бізнесу, виявлено основні тенденції, фактори впливу та можливості їх розвитку в умовах постконфліктних ситуацій. Проведено дослідження основних показників господарської діяльності підприємств малого бізнесу України та визначено найбільш поширені форми інтеграції малих господарських структур. Досліджено структуру ринку франчайзингових послуг в Україні та систематизовано переваги субпідряду, лізингу, франчайзингу і венчурного фінансування діяльності підприємств малого бізнесу.

Ключові слова: підприємства малого бізнесу, постконфліктні ситуації, інтеграція, організаційні форми, франчайзинг, лізинг, субпідряд, венчурне фінансування.

Постановка проблеми. Сьогодні підприємства малого бізнесу України перебувають у складному економічному становищі, оскільки країна втягнута у гібридну війну. Військові дії накладають відбиток на ресурсне забезпечення та рівень рентабельності господарюючих суб'єктів. Тому вважаємо за доцільне провести комплексне дослідження організаційних форм інтеграції підприємств малого бізнесу з метою виявлення можливостей розвитку у постконфліктних ситуаціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці дослідженню проблем малих підприємств присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних учених. Малий бізнес є предметом наукових пошуків Б.М. Андрушківа [1], І.М. Абрамової [2], З.С. Варналія [3], Н.Б. Кирич, О.Б. Погайдакта І.А. Кінаш [4], Г.В. Козаченко [5], Д.А. Комісаренко [6], В.Н. Узунова [7] та ін. У їхніх працях розкрито суть малого підприємництва, проаналізовано його структуру й місце в економіці України в цілому та в окремих регіонах зокрема; виявлено проблемні питання розвитку малих підприємств на інноваційній основі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте на сьогодні невирішеними залишаються питання здійснення постійного моніторингу господарської діяльності та своєчасного вибору інтеграційної стратегії розвитку підприємств малого бізнесу України в умовах постконфліктних ситуацій.

Мета статті полягає у здійсненні комплексного дослідження організаційних форм інтеграції підприємств малого бізнесу з метою виявлення основних тенденцій, факторів впливу, можливостей та загроз їх розвитку в умовах постконфліктних ситуацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати дослідження основних показників господарської діяльності підприємств малого бізнесу України засвідчили, що у невиробничій сфері протягом 2014 р. працювало 71,4% загального обсягу малих підприємств, зокрема, їх найбільша кількість була зайнята у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 43,2%; у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям було зайнято 39,5% усіх малих підприємств невиробничої сфери діяльності; у сфері діяльності транспорту та зв'язку, а також надання комунальних та індивідуальних послуг і діяльності у сфері культури та спорту – по 4,4%; у сфері діяльності готелів та ресторанів – 3,5% [8]. Що стосується виробничої сфери діяльності, то слід зазначити, що у 2014 р. у промисловості здійснювали діяльність 54,8% загального обсягу малих підприємств, причому на першому місці серед малих промислових підприємств були підприємства машинобудівної галузі (813 од.); у будівництві – 33%; сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві – 11,7%, та 0,5% всіх малих виробничих підприємств працювало у сфері рибальства [8].

У ході дослідження «Вплив гібридної війни на діяльність підприємств малого бізнесу»¹ близько 80% компаній-учасниць опитування підтвердили, що їх бізнес вже відчуває на собі вплив економічного спаду. В дослідженні взяли участь 143 провідні національні та закордонні компанії, які працюють в Україні у сфері малого бізнесу. Три основні сектори, на які економічна криза впливає найбільше: фінансові послуги (на думку 74% респондентів); нерухомість та будівництво (72%); металургія та добувна промисловість (70%). У 2015 р. наслідки кризи відчують на собі ті ж самі галузі, однак найбільше постраждає сфера будівництва (70%).

Зважаючи на ускладнення політичної та економічної ситуації в Україні, останнім часом набувають поширення різні форми інтеграції малих підприємств, які приходять на зміну старим механізмам розподілу ресурсів або колишнім організаційним формам.

В умовах постконфліктних ситуацій основними формами інтеграції малих господарських структур є: субпідряд, франчайзинг, лізинг та венчурне фінансування. Змістом зазначених форм є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності великих та малих підприємств. Зокрема, формою виробничих функціональних інтеграційних зв'язків є субпідряд, виробничо-збутових – франчайзинг, виробничо-фінансових – лізинг, а формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків є венчурне фінансування (рис. 1).

Серед організаційних форм взаємодії (інтеграції) малих фірм у галузі виробництва насамперед необхідно виділити субпідрядну систему. Вона являє собою довгострокові відносини у сфері постачання між великою (головною) компанією, яка виробляє значні

¹ Дане дослідження було проведено в рамках Міжнародного стартап-центру на базі Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя. В опитуванні брали участь малі підприємства 15 регіонів України.

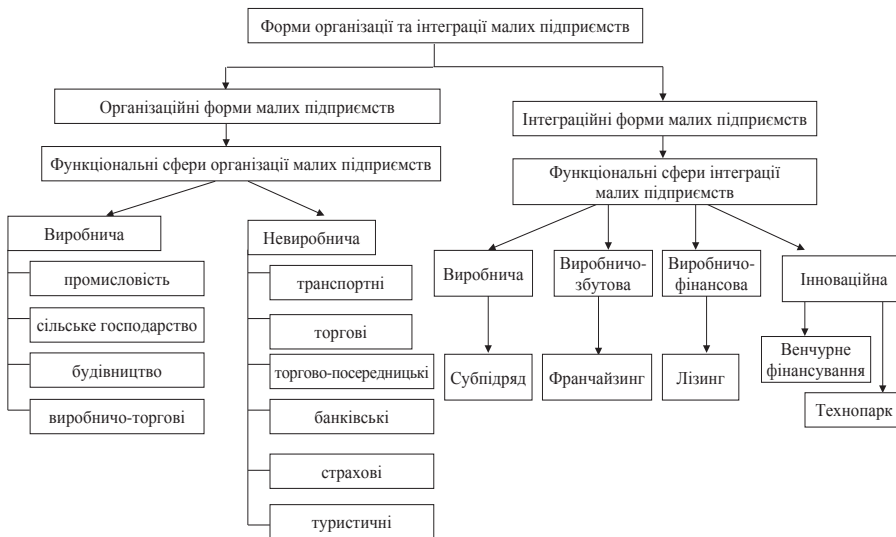


Рис. 1. Класифікація форм організації та інтеграції малих підприємств в Україні

Сформовано автором на основі [1–3]

обсяги масової продукції, та багатьма малими підприємствами, які працюють на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції, що виробляється відносно невеликими обсягами або за вузької номенклатури.

Сутність субпідряду полягає у збільшенні обсягу робіт, що передаються великими компаніями за контрактами малим та середнім фірмам, а також у скороченні загальної кількості прямих постачальників комплектуючих.

Суб'єктам малого підприємництва така форма кооперації дуже вигідна і має ряд переваг (рис. 2).

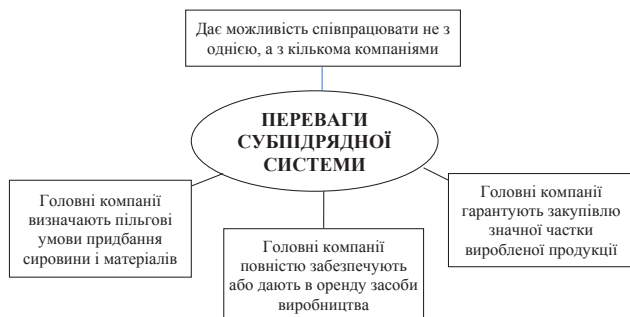


Рис. 2. Переваги субпідрядної системи інтеграції малих промислових підприємств

Узагальнено автором на основі [4; 5]

Таблиця 1

Структура ринку франчайзингових послуг в Україні у 2014 р.

Галузь	Питома вага в загальному обсязі ринку франчайзингових послуг, %
Торгівля	50
Громадське харчування	20
Послуги для споживачів	17
Послуги для бізнесу	8
Виробництво	3
Інформація	2

Узагальнено автором за даними [9]

Субпідрядна система особливо розвинена в галузях масового складального виробництва, наприклад, в автомобільній, електротехнічній, електронній промисловості, а також в деяких сферах машинобудування [3; 4].

У сучасних умовах розвитку підприємництва значного розвитку набула система договірних відносин щодо кооперації господарської діяльності великих і малих фірм у галузі розподілу продукції та послуг, яка стала широко відомою в світі під назвою «франчайзинг».

Темпи росту франчайзингового бізнесу є найважливішими показниками: в Україні діє більше 300 франчайзингових мереж і близько 20 тис. торговельних підприємств використовують елементи франчайзингу у своїй діяльності. Дані про структуру ринку франчайзингових послуг відображено у таблиці 1.

Результати дослідження стану ринку франчайзингу в Україні у 2013 та 2014 рр. показали наступне:

1. Найбільш прибутковими є компанії, які розвивають іноземні франшизи. Адже за критеріями розвитку та грошовим оборотом лідерами ринку франчайзингу є компанії, що представляють західні товари та послуги, такі як Coca-cola, Pepsi, Carlsberg, TNK-BP, Lukoil, «Дельта Спорт». Однак до десятки найприбутковіших лідерів ввійшла також одна українська компанія-франчайзер – «Система швидкого харчування» (FFS). Цей факт вказує на те, що українські компанії в майбутньому можуть стати конкурентами іноземним франшизам.

2. Найбільша частка ринку належить франчайзинг-компаніям «Майстер франчайзі», які на території України контролюють 30% грошового обігу. До таких компаній відносяться наступні: «ЕМІПК», «Дельта Спорт», «Ліга Інвест» тощо.

3. Франчайзинг є високоприбутковим та рентабельним бізнесом в Україні. У 2014 р. оборот грошових коштів першої десятки франчайзерів склав близько 1,5 млрд. дол. США, а у першому кварталі 2015 р. – 850 млн. дол. США, тобто половину обороту 2014 р. Грошовий оборот кризового 2015 р. перебільшив результати 2014 р. При цьому слід зазначити, що економічна криза відобразилася також на ринку франчайзингу зниженням грошового обороту найбільш прибуткових франчайзерів: у середньому та високому сегменті громадського харчування на 30–40%, роздрібній торгівлі – 40–50%, будівництві – 60–70%. Отже, за стабільної економічної ситуації в країні оборот грошових коштів на ринку франчайзингу буде значно більшим.

4. Франчайзинг є економічно вигідним для держави. Адже цей бізнес створює нові робочі місця, що сприяє ефективному функціонуванню держави. Кількість персоналу, який працював у франчайзерів у 2014 р., становив більше 200 тис. осіб.

5. Зростає зацікавленість у розвитку бізнесу з франчайзингу у підприємців. Про це свідчить внутрішня статистика компанії «ТРИАРХ». Адже у 2014 р. до компанії надійшло 523 запити на покупку франшизи, а у 2015 р. запитів було 2000. Це свідчить про швидкий розвиток ринку франчайзингу та його прибутковості. Також це може свідчити про те, що фінансова криза сприяє розвитку франчайзингу, адже більшість людей,

що стали безробітними та мали грошові заощадження, стали активно цікавитися можливостями створення власної справи з мінімальними ризиками.

6. Розширення галузей франчайзингу. Підприємства, що функціонують на умовах франчайзингу, діють в 15 галузях, основними з яких є: роздрібна торгівля, громадське харчування, бензозаправні комплекси, виробництво.

7. Висока перспективність галузевого розвитку. За даними дослідження, в Україні ще є чимало галузей, що в перспективі будуть діяти на умовах франчайзингу. Адже в цих галузях на сьогодні присутня дуже низька конкуренція, але вони є прибутковими та перебувають на стадії становлення в Україні.

8. Призупинення програм розвитку франчайзерами, що є наслідком економічної кризи кінця 2014 р. та всього 2015 р. Така тенденція насамперед позначилася на компаніях, де бізнес-концепція була недосконалою та мали місце проблеми ведення економічної активності до початку кризи. Також у більшості компаній, в яких була невідпрацьованою стратегія ведення бізнесу та процеси пошуку франчайзі, а також програми просування власних франшиз, знизилася прибутковість та рентабельність.

Одним із методів оновлення матеріальної бази й основних фондів малих підприємств різних форм власності є лізинг як ефективний спосіб стимулювання інвестиційної активності, залучення додаткових вкладень, у тому числі іноземних, у розвиток економіки, в першу чергу її виробничої сфери. «Лізинг», як зазначається в ст. 1 Закону України «Про лізинг», – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [10].

Лізинг для суб'єктів малого підприємництва забезпечує наступні переваги, які приведено на рис. 3.

Окрім ряду переваг для окремих суб'єктів лізингових операцій, лізинговий бізнес дуже позитивно впливає на економіку країни: сприятливо діє під час періоду, який характеризується спадом виробництва, нестабільністю фінансового сектору, кризою банківської системи. Саме такий період зараз переживає Україна. Тому лізинг, судячи із зарубіжного досвіду розвинутих країн та країн, що розвиваються, спроможний допомогти у розв'язанні багатьох проблем українських підприємств, які потребують переоснащення своїх виробництв, придбання ноу-хау високотехнологічного та дорогого устаткування.

Лізинг має великий потенціал розвитку малого підприємництва, раціонального використання ресурсів, велику гнучкість у відносинах між виробниками і споживачами. Тому лізинг на сьогодні є однією з найперспективніших форм інвестування, що здатна значно поживити процес оновлення виробництва.

Велике значення для підтримки малого підприємництва, підвищення його життєздатності має система організації доступу малих фірм до механізму передачі технологій та результатів наукових розробок у виробни-

цтво на основі їхньої кооперації з великими компаніями. Термін венчурне (ризикове) фінансування використовували в широкому й вузькому значеннях. У широкому значенні – це вклад у ризикові, з погляду фінансових результатів, проекти, перш за все в галузі високих технологій. У вузькому значенні венчурне фінансування – це довго- або середньострокові інвестиції у вигляді кредитів або вкладень в акції, які здійснюються венчурними фондами з метою створення й розвитку малих швидкозростаючих компаній. В більшості венчурне інвестування здійснюється в акціонерний капітал малих та середніх підприємств в обмін на визначений пакет акцій. При цьому перевага надається тим компаніям, акції яких вільно не обертаються на фондовому ринку, а розподілені між її акціонерами. Головною перевагою венчурного капіталу є те, що від об'єкту інвестицій не потребується ніякої застави, а також йому не треба виплачувати інвестору проценти, як у випадку з банківським кредитом.

Венчурний капітал особливо важливий для малих високотехнологічних фірм. Як правило, малі венчурні (ризикові) підприємства пов'язані зі сферою науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробок, тому для визначення їх часто використовують поняття «малі інноваційні підприємства».

Венчурний капітал називають «інтелектуальним диверсифікантом», адже, крім фінансових послуг, він виконує послуги, пов'язані з управлінням, маркетинговим та інформаційним обслуговуванням. Під венчурним капіталом слід розуміти інвестування у поглинання за допомогою позикових коштів, а також вкладення капіталу у новостворені компанії. У сучасних умовах інтенсивного інноваційного розвитку саме венчурне інвестування у більшості країн світу відіграє важливу роль у реалізації багатьох значних інновацій у різних сферах діяльності.

Так, у 2013 р. загальний обсяг залученого венчурного капіталу у США склав більше 23 млрд. дол. США, в Європі – більше 5 млрд. дол. США, з них Великою Британією залучено 822,7 млн., Францією – 461,1 млн., Німеччиною – 311,8 млн., Швецією – 155,4 млн., Данією – 167,8 млн. дол. США [11]. Аналіз статистичних даних дав змогу виявити лідируючі позиції підприємств машинобудування у сфері інноваційної венчурної діяльності малого бізнесу. У США близько 40% за кількістю угод та обсягів венчурного інвестування займають галузі машинобудування. При цьому на інвестування пізніх етапів та



Рис. 3. Переваги лізингу для малих промислових підприємств

Узагальнено автором на основі [10]

розширення у 2014 р. припадало 63% усіх венчурних угод та 78,4% усіх обсягів венчурних інвестицій.

Спостерігається активний розвиток нових ринків венчурного капіталу. Створюються венчурні фонди у Китаї, Індії, Південній Кореї, В'єтнамі, Бразилії, Східній Європі, на Близькому Сході. Загальний обсяг венчурного капіталу в Китаї за 2011 р. становив більше 1,5 млрд. дол. США. Загальний обсяг венчурного капіталу в Азійсько-Тихоокеанському регіоні усередині 2013 р. досяг рівня 26,5 млрд. дол. США (у першій половині 2012 р. даний показник складав 6,2 млрд. дол. США) [11]. Галузева структура венчурного інвестиційного портфеля в країнах Азії на відміну від США рівномірна, тобто венчурний капітал інвестується у різні галузі промисловості, забезпечуючи стабільний розвиток економік цих країн.

Сьогодні ситуація у сфері інноваційної діяльності українських підприємств не є надто оптимістичною. Проблеми фінансування венчурних проєктів пов'язані не тільки з невмінням венчурних підприємців представити бізнес-пропозиції інвесторам, низьким рівнем управлінських навичок, а й з обмеженістю шляхів виходу інвесторів із проінвестованих проєктів, зокрема, через нерозвиненість фондового ринку, відсутність площадок для біржового розміщення акцій венчурних проєктів, складність пошуків стратегічних інвесторів.

Висновки. Отже, можна стверджувати, що організація інтеграційних форм підприємницької діяльності малого бізнесу має важливе значення не тільки у процесах розробки і впровадження інноваційної продукції, товарів, послуг, що відображається на покращенні конкурентних позицій окремих компаній, а й сприяє насиченню ринків економічно вигідними з точки зору виробництва і споживання ресурсно-ощадливими технологіями і товарами, сприяючи суттєвому поліпшенню якості життя суспільства і підвищенню макроекономічних показників розвитку країни та регіонів. Підвищення ефективності господарської діяльності малих підприємств через скорочення термінів розробки і виведення на ринок якісно нових товарів, збільшення масштабів інноваційно-інвестиційних проєктів через залучення коштів приватного венчурного капіталу при зниженні ролі держави у фінансуванні суспільно необхідних проєктів разом із стійкими тенденціями зростання кількості робочих місць, збільшенням податкових відрахувань підприємств, підвищенням обсягів експорту через покращення якості товарів та послуг сприяє поширенню інтеграційних механізмів як на мікро-, так і на макрорівні. Перспективами подальших пошуків у даному науковому напрямку може бути вивчення основних категорій венчурного підприємництва, дослідження перспектив та проблемних моментів розвитку ринку лізингу в Україні, а також вивчення досвіду провідних європейських країн у сфері формування інтеграційних утворень підприємствами малого бізнесу.

Література:

1. Андрушків Б.М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : [навч. посіб.] / Б.М. Андрушків, Л.Я. Малюта. – Тернопіль : ТНТУ, 2010. – 230 с.
2. Абрамова І.М. Проблеми розвитку підприємництва в Україні / І.М. Абрамова, І.О. Пенська // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 20–24.
3. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії та практики / З.С. Варналій. – К. : Знання, КОО, 2011. – 277 с.

4. Кирич Н.Б. Диверсифікаційні засоби забезпечення стабільного розвитку переробних підприємств в умовах економічних трансформацій / [Н.Б. Кирич, І.А. Кінаш, О.Б. Погайдак]. – Тернопіль : ТНТУ, 2010. – 524 с.
5. Козаченко Г.В. Аналіз диверсифікації діяльності підприємств малого бізнесу / Г.В. Козаченко, Д.А. Комісаренко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – № 7(56). – С. 148–153.
6. Комісаренко Д.А. Способи розвитку підприємств малого бізнесу / Д.А. Комісаренко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – № 4(74). – С. 130–138.
7. Узунов В. Ідентифікація підприємницької моделі України / В. Узунов // Схід. – 2013. – № 4(41). – С. 7–13.
8. Статистичне дослідження розвитку підприємств малого бізнесу України за період 2012–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
9. Ринок франчайзингу в Україні: динаміка розвитку та перспективи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://franchisegroup.com.ua>.
10. Закон України «Про лізинг» від 23.03.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com>.
11. Щипанова О.В. Тенденції розвитку світової індустрії венчурного капіталу на сучасному етапі / О. Щипанова // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013. – № 4(41). – С. 223–228.

Сорокивская Е.А. Исследование организационных форм интеграции предприятий малого бизнеса в условиях постконфликтных ситуаций

Аннотация. В статье осуществлено комплексное исследование организационных форм интеграции предприятий малого бизнеса, выявлены основные тенденции, факторы влияния и возможности их развития в условиях постконфликтных ситуаций. Проведено исследование основных показателей хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса Украины и определены наиболее распространенные формы интеграции малых хозяйственных структур. Исследована структура рынка франчайзинговых услуг в Украине и систематизированы преимущества субподряда, лизинга, франчайзинга и венчурного финансирования для деятельности предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: предприятия малого бизнеса, постконфликтные ситуации, интеграция, организационные формы, франчайзинг, лизинг, субподряд, венчурное финансирование.

Sorokivska O.A. Investigation of organizational forms integration of small businesses in post-conflict situations

Summary. The article carried out a comprehensive research of organizational forms of integration of small businesses, identified the main trends, influences and opportunities for their development in post-conflict situations. In this article was investigated the the main indicators of economic activity of small businesses in Ukraine and identified the most common forms of economic integration of small structures. Also was researched the structure of the market franchised services in Ukraine and systematized advantages of subcontracting, leasing, franchising and venture capital financing for the activities of small businesses.

Keywords: small businesses, post-conflict situations, integration, organizational forms, franchising, leasing, subcontracting, venture financing.

*Шумкова В.І.,
аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу,
Сумський національний аграрний університет*

МУЛЬТИРИЗИКОВЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто сутність та зміст страхування, визначено вплив окремих видів страхування на діяльність сільськогосподарських підприємств. Систематизовано порядок проведення мультиризикового страхування посівів сільськогосподарських культур.

Ключові слова: страхування, ризики, страховий захист, страховий випадок, мультиризикове страхування, програма страхування.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки підприємства отримують цілу низку прав і можливостей щодо вибору видів діяльності, місця та способів їх здійснення, свободу розпорядження результатами господарювання тощо. Водночас економічна незалежність підприємств покладає на них відповідальність за передбачення, оцінку можливих наслідків та проведення заходів з мінімізації негативного впливу різноманітних ризиків. Складність, динамізм та непередбачуваність зовнішнього середовища сучасних підприємств, постійне зростання кількості загроз та ризиків у їх господарській діяльності зумовлюють необхідність пошуку способів збільшення прибутку, особливо для сільськогосподарських підприємств. Збереження поголів'я тварин, врожаю сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень прямо впливає на формування та зростання обсягу прибутку сільськогосподарського підприємства. Тому, у такому випадку, важливим фактором збільшення прибутку буде виступати страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над питаннями сільськогосподарського страхування та ефективного його впровадження на вітчизняний ринок як резерву для зростання прибутку працюють наступні вчені: В.Д. Базилевич, В.А. Борисова, О.Д. Вовчак, С.О. Волосович, Т.А. Говорушко, Т.Ф. Григораш, Ю.П. Кіріченко, Є.Є. Ільєнко, І.С. Ковалишин, Л.М. Лесик, С.С. Осадець, Н.М. Внукова, В.І. Успенко, Л.В. Временко, О.В. Галасюк, Я.Ф. Медвідь, С.В. Каламбет.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Ризиковість аграрного бізнесу визначає ряд факторів, таких як сезонність виробництва, залежність від погодних та кліматичних умов, тривалий період обороту капіталу, велика складність зміни асортименту продукції та технології, ряд інших причин. Дане твердження справедливе для сільського господарства всіх країн, але особливо великим ризикам підлягає сільськогосподарське виробництво країн, економіки яких розвиваються або перебувають в процесі трансформації.

В Україні процеси реформування аграрного сектору проходять непросто. На сьогодні їх результатом є складний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, значне зменшення поголів'я сільськогосподарських тварин, збитковість

тваринницької галузі, погіршення якості земельних ресурсів, а також зниження рівня життя в сільській місцевості. Однією з причин такого стану є те, що на початку реформ в аграрному виробництві не були враховані можливі ризики реформування та їх вплив на результати діяльності сільгоспідприємств, а також не були напрацьовані адекватні інструменти та механізми їх мінімізації, не було звернуто увагу на страхування сільськогосподарських тварин та культур.

Мета статті полягає у розкритті суті та змісту мультиризикового страхування посівів сільськогосподарських культур як важливого фактору формування прибутку сільськогосподарського підприємства.

Вклад основного матеріалу дослідження. Первинний зміст терміну «страхування» означає підтримку, гарантію успіху, відшкодування збитків особам, що потерпіли. Існує безліч історичних фактів, що підтверджують існування страхування у сферах, пов'язаних із виробництвом та розподілом продуктів землеробства. Періодичність засух, повеней, неврожаїв, інших стихійних лих наші предки відчували на власному житті. Це відображено у великих книгах минулого, зокрема християнській Біблії, де зазначалося, що після кількох урожайних років обов'язково буде неврожайний. Знищували запаси продовольства й урожаї напади ворогів. Давні люди розуміли, що необхідно створювали спільні запаси. Система натурального продуктового страхування широко використовувалась на Сході, зокрема в Японії. Державні органи влади щорічно збирали з населення рис, просо й інші продукти, зберігали їх на складах і роздавали в роки голоду.

В Україні страхові відносини почали активно розвиватися з прийняттям Закону України «Про страхування». Відповідно до положень зазначеного Закону, під страхуванням слід розуміти вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) [4, с. 1].

До основних функцій страхування, які характеризують його як економічну категорію, можна віднести:

- ризикову, яка є головною, бо страховий ризик, як імовірність настання збитку, безпосередньо пов'язаний з основним призначенням страхування – наданням грошової допомоги потерпілим. В межах цієї функції відбувається перерозподіл грошової форми вартості серед учасників страхування у зв'язку з наслідками настання страхових подій;

- попереджувальну, що спрямована на фінансування заходів за рахунок частини коштів страхового фонду необхідних для зменшення страхового ризику;

- контрольну, сутність якої полягає в суворому дотриманні цільового формування та використання коштів страхового фонду. На підставі законодавчих та інструктивних документів здійснюється фінансовий контроль над правильним проведенням страхових операцій.

Роль страхування в забезпеченні безперервності та збалансованості суспільного виробництва проявляється в кінцевих результатах його проведення:

- оптимізації сфери застосування страхування;
- показниках розвитку страхових операцій;
- повноті та своєчасності відшкодування збитку та втрат;
- участі тимчасово вільних коштів страхового фонду в інвестиційному процесі.

Перш ніж визначити основні види страхування сільськогосподарських рослин, треба визначити основні ризики, що впливають на кількість та якість майбутнього врожаю.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, до ризиків, що найбільше загрожують аграрним виробникам, відносять посуху, вимерзання, град, пожежу, стихійні лиха та низькі ціни (рис. 1).

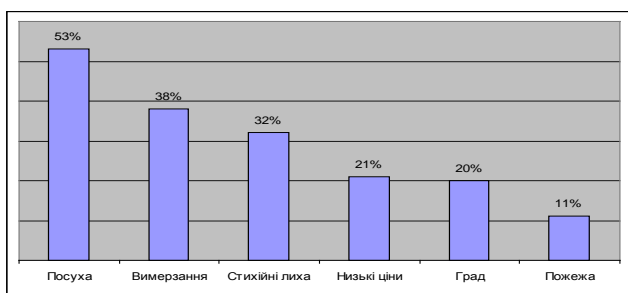


Рис. 1. Ризики, що найбільше загрожують сільськогосподарському виробництву [5]

На нашу думку, основними видами страхового захисту сільськогосподарських культур повинні бути:

- титульне страхування права власності на земельні ділянки;
- титульне страхування права землекористування (оренда, емфітевзис, суперфіцій);
- мультиризове страхування посівів сільськогосподарських культур та сільськогосподарських тварин (діючі види страхування);
- страхування якості сільськогосподарських угідь;
- страхування цивільної відповідальності власників землі та землекористувачів;
- страхування земельних ресурсів при іпотечному кредитуванні.

Дієвим та економічно доцільним способом захисту майнових прав землевласників та землекористувачів в Україні може бути титульне страхування, яке являє собою страхування фінансового ризику втрати або обмеження права власності на об'єкт нерухомості. Наразі цей різновид страхових послуг є порівняно новим на українському страховому ринку і надається лише невеликою кількістю страхових компаній, а проблематика титульного страхування прав на земельні ділянки залишається практично недослідженою вітчизняною економічною та юридичною науками.

При страхуванні якості земельних ресурсів та цивільної відповідальності власників землі та землекористувачів страховальниками виступають підприємства – користувачі земельними ресурсами сільськогосподарського призначення всіх форм

власності. Об'єктом страхування є земельні ресурси, що знаходяться у власності чи оренді сільськогосподарських підприємств. Страховий ризик полягає в зменшенні родючості ґрунтів згідно з нормами, вказаними в паспорті земельної ділянки, для чого відповідним органам необхідно провести дослідження якості земельних ресурсів у межах їх паспортизації.

Страховою подією у даному випадку є погіршення основних паспортних показників якості земельних ресурсів через геокліматичні процеси, стихійні явища, неправомірні дії третіх осіб тощо. Факт настання страхового випадку визначається при щорічному порівнянні існуючих показників з паспортними, а накопичений резервний страховий фонд пропонується використовувати для поліпшення екологічного стану земель, відтворення родючості ґрунту через зменшення порушення структури і ущільненості ґрунту, забезпечення відновлення його водного і повітряного режимів; зменшення втрат гумусу і поживних речовин у ґрунті; зменшення хімічного навантаження на біоценоз за рахунок внесення оптимальних доз мінеральних і максимального використання органічних добрив; науково обґрунтоване застосування меліорації земель; впровадження екологічнобезпечних технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва.

Страхування необхідно проводити для підприємств-землекористувачів, які мають більш, ніж 1 га земельних угідь. На нашу думку, якість земель повинна впливати на розмір страхових внесків: сільськогосподарські підприємства, що мають кращі землі, повинні сплачувати більшу суму страхових платежів, бо вони можуть одержати більший прибуток і повинні платити за можливість користування кращими землями. Для підприємств-землекористувачів, які будуть вкладати власні кошти на відтворення земельних ресурсів, необхідно надавати знижки до страхових внесків, бо вони сприяють покращенню якості земельних ресурсів. У разі погіршення якості землі розмір страхових платежів збільшується. Обсяг страхової відповідальності обмежується розміром витрат на відтворення якості земельних ресурсів і складає не більше 70% загального розміру збитку, можливо також застосування франшизи. Обов'язковість такого страхування дозволить охопити першочерговою увагою великі та небезпечні в екологічному відношенні об'єкти.

При страхуванні заставних операцій з землею об'єктом страхування виступають майнові інтереси, пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням предмета земельної іпотеки (земельних ділянок зі складу сільськогосподарських). Предметом страхування виступають страхові ризики, пов'язані з виплатою страхового відшкодування при настанні страхових випадків. У разі настання страхового випадку щодо предмета іпотеки іпотекотримач має переважне право на задоволення своєї вимоги за основним зобов'язанням із суми страхового відшкодування.

Мультиризове страхування посівів сільськогосподарських культур повинно бути розраховано на характерний для регіону ряд культур: озима пшениця, ячмінь, соняшник, кукурудза, цукровий буряк тощо. В умови договорів страхування повинні бути включені наступні ризики: град, вогонь, засуха, повінь, весняні та осінні заморозування тощо.

Після проведення аналізу програм мультиризового страхування, що провадять українські страховики, ми визначили основні спільні риси та особливості цього виду страхування.

Об'єктом страхування при мультиризовому страхуванні є майновий інтерес страховальника, що не суперечить законодавству України, пов'язаний з володінням, користуванням та

розпорядженням майбутнім врожаєм сільськогосподарських культур, що належать страхувальнику або знаходиться в його розпорядженні на правах оренди (користування).

Страховими ризиками за програмами мультиризикувального страхування будь-якої української страхової компанії будуть: заморозок; ожеледь; вимерзання; град або удар блискавки; землетрус; лавина; земельний зсув; земельний або земельно-водний сель; пожежа, крім лісових пожеж; буря; ураган; буря; злива; паводок; посуха або зневоднення на землях, які підлягають примусовому зрошенню або заводненню; епіфітотійний розвиток хвороб рослин; епіфітотійне розмноження шкідників рослин; протиправні дії третіх осіб, що виражаються у крадіжках, хуліганських діях стосовно рослинних насаджень, зруйнуванні покриттів (несучих конструкцій) теплиць, парників, оранжерей.

Страховим випадком при проведенні комплексного (мультиризикувального) страхування майбутнього врожаю сільськогосподарських культур, визнається заподіяння прямих збитків майновим інтересам страхувальника, пов'язаних з неотриманням або недоотриманням врожаю сільськогосподарських культур у результаті настання страхових ризиків та у зв'язку з яким виникає зобов'язання страховика сплатити страхове відшкодування страхувальнику або призначеній ним особі (вигодонабувачу), яка може зазнати збитків у результаті настання страхового випадку.

Під повною загибеллю сільськогосподарської культури слід розуміти її знищення або пошкодження більш ніж 70% рослин на ділянці, на якій спостерігалась дія страхових ризиків. Цей факт повинен бути підтверджений відповідним актом, підписаним представником страховика, страхувальника та/або вповноваженим експертом страховика.

Факт настання страхових ризиків визначається компетентними органами: українським Гідрометцентром, підрозділом Міністерства з надзвичайних ситуацій, Державної служби порятунку, Служби захисту рослин, підрозділом Міністерства внутрішніх справ.

Страхова сума – грошова сума, в межах якої страховик, відповідно до програми страхування, зобов'язаний здійснити страхове відшкодування при настанні страхового випадку.

Страхова сума, коли проводиться комплексне (мультиризикувове) страхування майбутнього врожаю сільськогосподарських культур, визначається як вартість майбутнього врожаю сільськогосподарської культури шляхом множення середньої врожайності в господарстві за попередні п'ять років (для новостворених середня врожайність по району за останні п'ять років) на площу посівів сільськогосподарської культури та вартість метричної одиниці врожаю відповідної сільськогосподарської продукції.

Страхова сума по кожній сільськогосподарській культурі, застрахованій за програмою мультиризикувального страхування, розраховується за формулою 1:

$$CC = Ц \cdot S \cdot V_{cp} \quad (1)$$

де Ц – ціна узгодженої з страхувальником вартості метричної одиниці врожаю застрахованої сільськогосподарської культури (грн.);

S – площа сільськогосподарської культури, яка приймається на страхування, га;

V_{cp} – середня врожайність сільськогосподарської культури в господарстві (районі, області) за попередні п'ять років (ц з 1 га).

Тарифи можуть бути встановлені в залежності від виду культури та території її розміщення (табл. 1).

У більшості випадків страхові компанії встановлюють франшизу.

Франшиза – частина збитків, що не відшкодовується страховиком згідно з договором страхування.

Існує два види франшизи:

- франшиза безумовна – частина збитку, що не відшкодовується страхувальником при виплаті страхового відшкодування за договором страхування;

- франшиза умовна – сума, у межах якої страхувальник звільняється від обов'язку виплати страхового відшкодування

Таблиця 1

Розмір страхових тарифів в залежності від виду культури та території її розміщення

Культура	Зони вирощування	Тарифи, % страхової суми об'єкта страхування	Комісійна винагорода, %
Озима пшениця	Полісся	4,25 – 4,75	10
	Лісостеп	4,0 – 4,25	
	Степ	4,5 – 4,75	
Жито	Полісся	4,0 – 4,2	
	Лісостеп	4,0 – 4,2	
	Степ	4,0 – 4,2	
Тритикале	Полісся	4,0 – 4,2	
	Лісостеп	3,75 – 4,25	
	Степ	4,25 – 4,5	
Ячмінь (озимий, ярий)	Полісся	4,5 – 4,75	
	Лісостеп	4,25 – 4,75	
	Степ	4,75 – 5,25	
Озимий ріпак	Полісся	4,75 – 5,25	
	Лісостеп	4,75 – 5,25	
	Степ	4,75 – 5,25	
Соняшник	Лісостеп	3,75 – 4,25	
	Степ	4,25 – 5,0	
Кукурудза	Полісся	4,75 – 5,0	
	Лісостеп	4,5 – 5,0	
	Степ	4,75 – 5,0	
Цукровий буряк	Полісся	4,25 – 4,75	
	Лісостеп	3,75 – 4,25	

Таблиця 2

Коригуючі коефіцієнти страхового тарифу, що встановлюються в залежності від розміру франшизи

Розмір безумовної франшизи, % страхової суми об'єкта страхування	Коефіцієнт
0	1,0
5,0	0,97
10,0	0,92
15,0	0,90
20,0	0,85
25,0	0,80
30,0	0,64
35,0	0,58
40,0	0,51
45,0	0,47
50,0	0,44

за договором за умови, що розмір збитку не перевищує цю суму [4, с. 5].

Частіше за все страхові компанії при укладанні договору страхування врожаю сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень встановлюють безумовну франшизу у відсотках до страхової суми за кожною застрахованою культурою. Середня базова франшиза складає 30%.

Нижче, у таблиці 2, наводяться коригуючі коефіцієнти страхового тарифу у залежності від розміру франшизи.

Загальний страховий платіж встановлюється за договором як сума страхових платежів по кожній застрахованій сільськогосподарській культурі.

Розрахований страховий платіж повинен бути сплачений одноразово у строк, що вказаний у договорі страхування.

Страхова сума за договором страхування, в межах якої страхується майно, встановлюється за бажанням страхувальника, але не більше 70% вартості врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень.

Для укладання страхового договору необхідно подати відповідний пакет документів. Проаналізувавши діяльність страхових компаній України, які безпосередньо займаються сільськогосподарським страхуванням і мультиризиковим страхуванням сільськогосподарських рослин, ми пропонуємо власний пакет документів, створений на основі вивчених даних:

- карта-схема землекористування із зазначенням площ, що будуть передані на страхування (повинні бути зазначені загальна площа поля та посівна площа культури);

- довідка про середню врожайність культури за п'ять років в господарстві, завірена в районному статистичному управлінні;

- документи, що підтверджують реалізаційну ціну продукції (договір поставки, застави, виписки із бухгалтерських документів про реалізацію);

- технологічна карта вирощування культури.

У разі настання страхового випадку, що передбачений договором страхування, страхувальник складає повідомлення про повну загибель (знищення) посівів сільськогосподарських культур та розмір повних понесених затрат на посів та вирощування культури; заяву на виплату страхового відшкодування з посиланням на номер договору, детальним описом страхових випадків; надає договір страхування та додатки до нього, а також документи відповідних компетентних органів, які підтверджують факт та/або причину настання ризиків.

Після повідомлення про подію, що має ознаки страхового випадку, страховик при участі страхувальника та інших компетентних осіб проводить огляд пошкоджених (загиблих) посівів та складає акт оцінки збитку урожаю сільськогосподарської культури.

Підставою для виплати страхового відшкодування є страховий акт, який оформлюється страховиком на підставі письмової заяви страхувальника і документів, що підтверджують факт настання страхового випадку, його причини і обставини, а також розмір збитків. Строк складання страхового акту – п'ятнадцять робочих днів після отримання всіх необхідних документів.

Розмір страхового відшкодування по комплексному страхуванню врожаю за кожною із застрахованих сільськогосподарських культур визначається в розмірі збитку, зменшеного на розмір франшизи за наступною формулою 2:

$$CB = (V_{cp} - V_{\phi}) \cdot S \cdot \Pi - \PhiБ, \quad (2)$$

де V_{cp} – середня врожайність застрахованої сільськогосподарської культури, ц/га;

V_{ϕ} – фактична врожайність застрахованої сільськогосподарської культури, (відповідно до актів огляду пошкоджених посівів і результатів контрольного збирання), ц з 1га;

S – площа застрахованих посівів сільськогосподарської культури, га;

Π – ціна відшкодування, яка дорівнює узгодженій зі страхувальником вартості метричної одиниці врожаю, застрахованої сільськогосподарської культури, грн. за 1 ц;

$\PhiБ$ – франшиза безумовна, встановлена для сільськогосподарської культури, грн. [1, с. 283].

Страховик також має право відмовити у виплаті страхового відшкодування у випадках, передбачених законодавством України, а також у разі, якщо:

- страхувальник не повідомив страховика, без поважних на це причин, про настання події, що має ознаки страхового випадку у встановлений договором термін та не представив необхідних документів чи не допустив представника страховика на місце події, що має ознаки страхового випадку, у зв'язку з чим не можна визначити причини та розмір збитку;

- страхувальник (особа, яка знаходиться з ним в трудових відносинах) вчинив навмисні дії, спрямовані на настання страхового випадку, або не вжив заходів, спрямованих на запобігання страхового випадку і зменшення розміру збитку;

- страхувальник порушив агротехнічні норми вирощування сільськогосподарської культури, або умови страхування, передбачені договором страхування, що призвело до додаткового збитку або перешкоджає встановленню причин та розміру збитку.

Висновки. Необхідність страхування сільського господарства полягає в тому, що це забезпечує безперервність, збалансованість і стабільність розвитку аграрного ринку та дозволяє більш повно та ефективно формувати необхідні резерви для майбутніх витрат по поверненню збитків в аграрному секторі, не вдаючись до внутрішніх та зовнішніх позик. Для забезпечення активного впровадження мультиризикового страхування посівів сільськогосподарських культур, для збереження прибутку підприємств необхідно постійно проводити методологічне вдосконалення програм страхування, використовувати зарубіжний досвід страхування, а також зробити даний вид страхування більш доступним для сільськогосподарських товаровиробників шляхом зниження страхових тарифів або надання державних безвідсоткових позик на проведення страхування.

Література:

1. Галасюк О.В. Страхування – складова частина фінансової діяльності держави / О.В. Галасюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5 (31). – С. 282 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_5/282.pdf.
2. Каламбет С.В. Сучасний стан страхового ринку та проблеми його розвитку / [С.В. Каламбет, О.С. Гальченко, К.М. Каламбет] // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3 – С. 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfb/2012_3/02.pdf.
3. Медвідь Я.Ф. Страхування в Україні: поняття та класифікація / Я.Ф. Медвідь // Наукові праці МАУП. – 2010. – Вип. 4(27). – С. 77–82 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/npmaup/2010_4/pdf_files/77-82.pdf.
4. Про страхування : Закон України станом на 01.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%E2%F0>.
5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/apk>.

Шумкова В.И. Мультирисковое страхование как важный фактор увеличения прибыли сельскохозяйственных предприятий

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и содержание страхования, определено влияние отдельных видов страхования на деятельность сельскохозяйственных предприятий. Систематизирован порядок проведения мультирискового страхования посевов сельскохозяйственных культур.

Ключевые слова: страхование, риски, страховая защита, страховой случай, мультирисковое страхование, программа страхования.

Shumkova V.I. Multirisk insurance as an important factor of increase profits at the agricultural enterprises

Summary. The essence and contents of insurance are considered in the article; the influence of separate insurance types on the agricultural enterprise activity is determined; the order of multirisk crop insurance is systematized.

Keywords: insurance, risks, insurance defence, accident insured, multirisk insurances, program of insurance.

*Доронина М.С.,**д.э.н., профессор,**главный научный сотрудник научно-исследовательского центра**индустриальных проблем развития,**Национальная академия наук Украины**Леванда Е.М.,**аспирант научно-исследовательского центра**индустриальных проблем развития,**Национальная академия наук Украины*

СУЩНОСТЬ И ОЦЕНКА СУБЪЕКТИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

Аннотация. В статье представлено обобщение исследований субъективного экономического благополучия в контексте построения «экономики счастья», его диагностики с использованием иерархической системы характеристик. Предложен и реализован алгоритм концептуализации и операционализации субъективного экономического благополучия с использованием пятиинтервальной качественно-количественной шкалы, выполнен сравнительный качественно-количественный анализ его восприятия двумя поколениями. Надежность полученных результатов подтверждена методом оценки информационной энтропии.

Ключевые слова: субъективное экономическое благополучие, система характеристик, концептуализация, операционализация, диагностика, надежность оценки, информационная энтропия.

Постановка проблемы. Экономическая миссия общества и государства – обеспечение условий, в которых население страны ощущает себя экономически свободным. Такая свобода воспринимается каждым членом общества в первую очередь через осознание своего экономического благополучия. Чем выше его уровень, тем человек чувствует себя комфортнее в жизни.

Продолжительное время в экономической науке в качестве индикатора экономического благополучия страны использовался исключительно показатель ВВП на душу населения. На сегодняшний день экономисты, а также многие ученые из других сфер науки пришли к выводу, что уровень богатства страны не всегда влияет на удельный вес ее счастливого населения. Этот вывод получил название «парадокс Истерлина» и породил в экономической теории целое направление — «экономику счастья». Организация Sustainable Development Solutions Network (SDSN) публикует ежегодные рейтинги стран, в которых они упорядочены не в соответствии с ВВП или другими экономическими показателями, а по оригинальному критерию – уровню счастья. В представленном 3 мая 2015 г. списке стран [1] Украина заняла 111-е место из 158 стран, принимавших участие в анализе.

Для управления ростом экономического благополучия населения его необходимо регулярно диагностировать, чтобы определять этап развития, на котором оно находится, и источники решения проблем, если таковые обнаружатся. Пока что диагностика экономического благополучия не имеет общепризнанного научно-методического обеспечения. Хотя экономисты и социологи уже используют термины «общество счастья» и

«экономика счастья» и предлагают для их диагностики использовать многомерный показатель «субъективное благополучие», важной составляющей которого является экономическое. Поскольку, по мнению многих известных ученых, благополучие (синоним в экономической науке – полезность) ощущается каждым человеком весьма индивидуально, можно утверждать, что именно субъективные оценки могут стать надежной основой определения резервов повышения экономического благополучия населения страны и формирования модели «общества счастья».

Анализ последних исследований и публикаций. Следует отметить, что экономикой счастья, как новым предметом экономической теории в Украине, занимаются мало. Но уже можно привести примеры качественного теоретического обоснования ее актуальности. Например, Е. Воробьев, Т. Демченко констатируют тот факт, что современному человеку, живущему в обществе потребления, все труднее ощущать себя счастливым, поскольку, стремясь к более высоким доходам и новым товарам, он вынужден жертвовать другими, не денежными источниками счастья [2, с. 74]. Эти ученые считают, что экономика счастья может стать основой новой модели устойчивого развития, способной изменить к лучшему как мировую экономику в целом, так и жизнь каждого человека в частности. Но, по их мнению, построение такой теории представляет довольно сложную задачу, поскольку понятие счастья пока находится вне сферы конкретной экономической науки и может быть сформулировано только в смысле идеи, в самых общих чертах.

Другой украинский ученый – О. Василица раскрывает особенности критерия ВНС (валового национального счастья), который в отличие от критерия ВВП предназначен для измерения качества жизни человека с учетом моральных и психологических ценностей. Автор акцентирует внимание на междисциплинарности проблемы, предлагает объединять усилия экономистов, социологов и психологов для ее решения. В статье представлен обзор индексов для количественного измерения ВНС. То есть актуальность построения системы качественно-количественных измерителей этим ученым признана, но конкретные обоснования ее конечного варианта не представлены [3, с. 35].

Обобщая современное состояние исследований экономики счастья, как среды реализации субъективного экономического благополучия, О. Антипина считает необходимым выполнять анализ взаимосвязи субъективных представлений личности об удовлетворенности собственной жизнью (уровнем счастья) и экономическими показателями. Подробно останавливается на

вопросах методологии исследований в данной области, на взаимосвязи показателей удовлетворенности собственной жизнью и результативности экономической деятельности на микро- и макроуровнях [4, с. 94].

Т. Тимофеева формулирует предположение, что поведение личности в контексте достижения экономического благополучия определяется ее ценностными установками. Анализ влияния ценностных ориентаций личности на восприятие материального благополучия было выполнено автором на основе исследования мнений 276 респондентов. Полученные данные были обработаны с помощью частотного, кросстабуляционного, корреляционного анализа, т-критерия Стьюдента, однофакторного дисперсионного анализа. Результаты позволили сделать вывод, что материальное благосостояние личности является субъективным показателем и зачастую отличается от объективного уровня дохода. На восприятие материального благосостояния значительное влияние оказывают ценностные ориентации, которые формируют конструктивное или демонстративное потребительское поведение [5, с. 142]. Предложенный автором комплекс обработки данных целесообразно проверить на других выборках.

А. Шперлинь анализирует, каким образом размер материального дохода и отношение к деньгам влияют на оценку субъективного экономического благополучия. В своих исследованиях автор показал наличие тенденции роста общего уровня субъективного экономического благополучия и позитивной оценки уровня собственной жизни по мере повышения декларируемого уровня дохода. Повышение субъективного экономического благополучия сопровождается существенным и прогрессивным снижением значений этих характеристик и линейным возрастанием значения фактора «финансового тщеславия», а также повышением субъективной значимости монетарных ценностей, склонности ассоциировать деньги с властью и влиянием [6, с. 66]. Проведенное автором исследование можно дополнить более богатым перечнем факторов формирования субъективного экономического благополучия.

Особенность исследования Ю. Долгова состоит в том, что он рассматривает понятие «субъективное благополучие» в контексте жизненных стратегий личности, выделяя когнитивную и эмоциональную подсистемы. Автор считает, что проблема субъективного благополучия личности формируется в результате социализации, которая определяет качества личности, а также специфику и разнообразие жизни человека, способствующие или препятствующие его благополучию. Считает необходимым построение многомерной модели психологического благополучия, включающей шесть основных жизненных стратегий, а именно: целевую стратегию, стратегию самопринятия, стратегию личностного роста, стратегию позитивных отношений с окружающими, стратегию автономии, стратегию управления окружающей средой. Развитие этих исследований возможно в направлении разработки сравнительной оценки актуальности реализации предлагаемых автором стратегий [7, с. 76].

Е. Аникина, Л. Иванкина, Е. Таран опубликовали результаты диагностики благополучия пожилых людей: получили вывод, что их благосостояние, как экономическое благополучие, имеет объективные параметры и субъективную оценку. Степень субъективного экономического благополучия влияет на уверенность человека в себе, мотивационную направленность его жизненной активности, самопринятие. Индикаторами экономического благополучия пожилых людей могут быть многочисленные и разнообразные характеристики жизне-

деятельности конкретного человека, среди которых прожиточный минимум, реальный размер назначенной пенсии, пенсия с учетом компенсационных выплат, отношение средней пенсии к прожиточному минимуму, коэффициент замещения (средняя пенсия к средней зарплате), владение собственностью, потребительская корзина. Авторы обращают внимание на возможность использования в оценке благосостояния утилитаристского подхода, согласно которому в качестве индикатора целесообразно выбрать разницу суммы страданий и суммы удовольствия [8, с. 1440]. Эту методику необходимо проверить на других социальных группах.

О. Попадинец в контексте научного направления «экономика счастья» анализирует экономические аспекты удовлетворенности человека. В качестве детерминант экономического счастья определяет показатели средней заработной платы, занятости и социальных гарантий. Автор делает вывод, что, безусловно, главным экономическим фактором счастья средне-статистического человека остается уровень дохода, поскольку именно деньги обеспечивают позитивные эмоции и ощущение контроля непредвиденных обстоятельств [9, с. 80].

О. Назаренко, Н. Решетняк, О. Егорова поддерживают выводы ученых из Университета Уорвика о том, что в оценке благополучия не столько сумма дохода важна сама по себе, сколько результаты его сравнения с доходами соседей, друзей. Авторы обращают внимание на nepозвольтельную разницу зарплат учителей в Украине и других странах. Проведенные исследования в 2012 г. засвидетельствовали, что средняя зарплата украинского учителя составляет 4 000 долларов в год, в то время как в Люксембурге она находится в интервале 50 175–88 517 евро. В целом конструктивное обобщение зарубежных сравнительных исследований в доходах граждан желательно было бы дополнить таким же анализом отечественной ситуации [10, с. 172].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Анализ публикаций по теме статьи показал, во-первых, или полное отсутствие в них определения понятия «субъективное экономическое благополучие», или его анализ без уточнения позиции автора. Во-вторых, почти в каждой публикации поднимается вопрос о количественной оценке этого индикатора «экономики счастья», но для конструктивных рекомендаций решения этой проблемы нужны дополнительные исследования с ориентацией на междисциплинарный подход.

Цель статьи состоит в предложении научному сообществу варианта когнитивной карты понятия «субъективное экономическое благосостояние», разработке и практической реализации технологии сравнительной качественно-количественной оценки субъективного экономического благополучия респондентов, различающихся по возрасту.

Изложение основного материала исследования. Первые конструктивные результаты научного обоснования количественной оценки субъективного экономического благополучия представлены в работах В. Хашенко. В своей статье, опубликованной в 2005 г., он представил обзор современных исследований этого феномена, их теоретических предпосылок, предложил гипотетическую структурно-уровневую модель субъективного экономического благополучия [11]. В 2011 г. ученый публикует вариант опросника для оценки субъективного экономического благополучия и его валидации. В научном плане эта оценка способствует исследованию данного феномена для интеграции усилий в изучении явлений экономического сознания, экономического поведения и материальных

условий жизни личности. В практическом плане анализ субъективного экономического благосостояния представляет универсальный инструмент измерения эффективности экономической политики государства, является своеобразным объективным психологическим индикатором экономического сознания населения страны, его развития [12].

Обобщение исследований [1–12] позволило создать когнитивную карту понятия «субъективное экономическое благополучие» (рис. 1) и сформулировать идею целесообразности использования трехуровневой иерархической системы для его диагностики (рис. 2).

Эмпирическую базу исследования составили две группы респондентов по 100 человек, проживающих в Харьковском

регионе. В первую группу вошли работники государственных организаций, работающие с населением региона, имеющие трудовой стаж свыше 11 лет, средний возраст – 34 года. Во вторую – работающая в экономическом секторе молодежь, имеющая стаж работы до двух лет, средний возраст – 19 лет. Экспериментальное исследование проведено в три этапа. На первом этапе был выполнен анонимный опрос респондентов с помощью специально разработанной на основе опросника В. Хащенко анкеты. На втором этапе выполнена обработка результатов, на третьем – анализ результатов и формулирование выводов. В процессе работы с анкетой респондентам предлагалось дать ответы на 22 вопроса с использованием пятиинтервальной шкалы. В ней характеристикам, имеющим наиболее низкий уровень развития, присваивался 1 балл, а наиболее развитым – 5 баллов.

Оценки базовых компонент и обобщающего интегрального показателя представлены на рис. 3.

Далее представлен более детальный анализ уровня частных показателей субъективного экономического благополучия, повлиявших на оценку его базовых компонент представителями двух поколений.

Экономический оптимизм и уверенность (ИЭО). Анализ единичных оценок отношения к материальному положению показал следующие результаты. У респондентов, работающих в государственных структурах, доход скорее снизился, чем вырос, работающая молодежь считает, что у нее доход остался без изменений. В отношении изменения дохода в ближайшем будущем государственные служащие прогнозируют, что он скорее снизится. Работающая молодежь считает, что ее доход в ближайшем будущем останется без изменений. Оценки имеющихся объективных финансовых возможностей для повышения благосостояния семьи у респондентов госслужбы – низкие. Что касается работающей молодежи, то у нее эта оценка неоднозначна. Обе группы респондентов ожидают в ближайшем будущем развитие экономического кризиса в стране, такое же негативное ожидание у них сложилось по отношению к возможности роста личного благосостояния и дохода. Респонденты, работающие на госслужбе, считают, что при максимальной реализации всех своих усилий и способностей они смогут обеспечить семью минимальным прожиточным уровнем, а работающая молодежь считает, что старательное отношение к работе делает возможным обеспечение среднего значения прожиточного уровня.

Субъективное ощущение адекватности семейного дохода (ИАД). Респонденты, работающие в государственных структурах, не видят возможности обеспечения своим доходом независимости и свободы семьи, материального благополучия и ощущения безопасности. Работающая молодежь считает возможным обеспечение за счет семейного дохода решения вышеуказанных проблем. Обе группы дают высокую оценку возможностям обеспечить семейный доход за счет самореализации, самовыражения. И, наконец, молодежь высоко оценивает собственную экономическую безопасность.

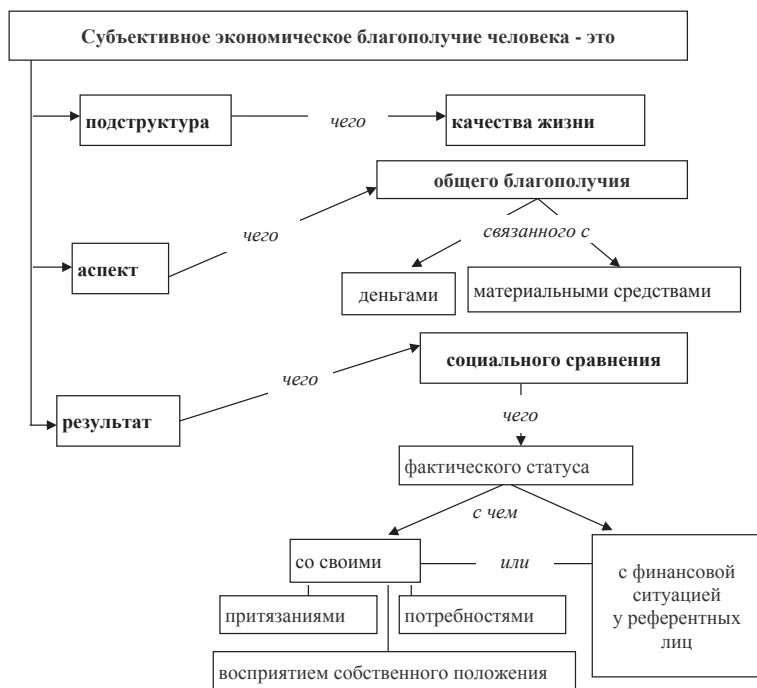


Рис. 1. Когнитивная карта понятия «субъективное экономическое благополучие»

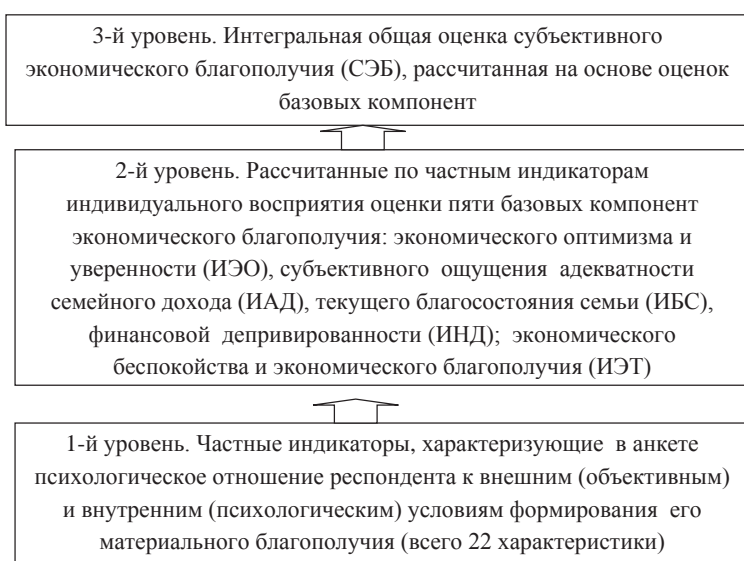


Рис. 2. Последовательность расчета оценок субъективного экономического благополучия

Построено на основе идей В. Хащенко [12]

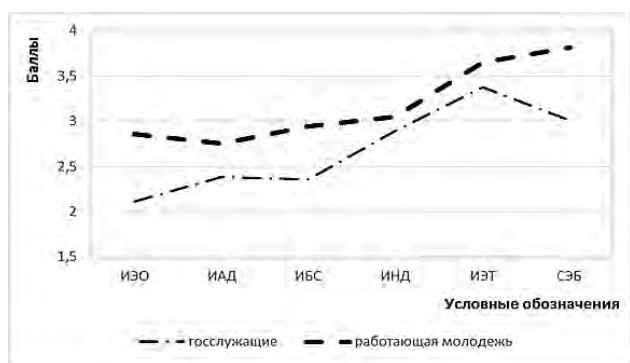


Рис. 3. Оценки базовых компонент субъективного экономического сознания и его интегрального показателя

Текущее благосостояние семьи (ИБС). Доход семьи в настоящее время госслужащие определяют как низкий, а работающая молодежь – в пределах нормы. Собственный доход по шкале «самый бедный – самый богатый» госслужащие также определяют как низкий, а работающая молодежь – как средний. Финансовым положением семьи респонденты госслужбы не удовлетворены, работающая молодежь – частично удовлетворена.

Финансовая депривированность (ИНД). Представители обеих групп иногда испытывают чувство безнадежности из-за невозможности самостоятельно улучшить свое финансовое положение. Финансовые неудачи у госслужащих вызывают апатию, у работающей молодежи – желание забыть о них и жить дальше. С друзьями и коллегами госслужащие материальное благосостояние иногда обсуждают, молодежь – редко. Госслужащим денег хватает только на самое необходимое (продукты питания, одежда), покупка товаров длительного пользования вызывает проблемы. У работающей молодежи денег хватает как на необходимое, так и на товары длительного пользования за исключением таких приобретений, как квартира, машина, дача.

Уровень экономического беспокойства и тревожности (ИЭТ). Недостаток в денежных средствах в настоящее время респонденты госслужбы испытывают в малой степени, работающая молодежь – в средней. Чувство тревоги за свое материальное положение и материальное положение семьи респонденты госслужбы испытывают, а работающая молодежь – нет. Респонденты госслужбы испытывают потребность в повышении своего дохода и беспокойство за свой доход в будущем; работающая молодежь такой потребности не испытывает. Повысить свои доходы желают обе группы респондентов, но работающая молодежь имеет более высокую интенсивность этого желания. Роль денег в снижении экономического беспокойства и тревожности обе группы считают значимой.

Интегральный показатель (СЭБ) – целостное восприятие личностью удовлетворенностью жизнью свидетельствует, что респонденты госслужбы испытывают частичную удовлетворенность своей жизнью, не видят изменений в лучшую сторону как в своем финансовом положении, так и в государстве в целом. Респонденты из группы работающей молодежи имеют другие взгляды: они уверены, что ситуация в стране и в их семье скорее улучшится в ближайшем будущем, чем ухудшится, а вследствие этого произойдут и позитивные изменения в их бюджете.

Использование критерия энтропии Шеннона [13] для проверки валидности результатов анализа подтвердило их надежность.

Выводы. Проблема изучения и формирования субъективного экономического благополучия в контексте построения «экономики счастья» осознана, но пока что не обеспечена соответствующим научно-методическим инструментарием исследования. В настоящее время феномен субъективного экономического благополучия изучается как подструктура качества жизни, как один из аспектов восприятия человеком своего общего благополучия и как результат социального сравнения. Формирование «экономики счастья» требует диагностики субъективного ощущения этого состояния населением, позволяющей определить его уровень и пути решения проблем, если они имеются. Такую диагностику можно выполнить, используя трехуровневую систему индикаторов. Исследования показали, что осознание субъективного экономического благополучия зависит от возраста. Более взрослое население осторожно прогнозирует свои возможности повлиять на экономическое положение. Представители работающей молодежи смотрят в будущее оптимистично, в своей профессиональной деятельности являются «экспериментаторами», не боятся использовать метод «проб и ошибок» в выборе надежного совершенствования экономического благополучия. Продолжение исследований целесообразно выполнять в направлении более глубокого исследования причин, влияющих на состояние субъективного экономического благополучия, возможностей его развития. Требуется совершенствования и технология качественно-количественного анализа этого феномена.

Литература:

1. Институт Земли: Рейтинг стран мира по уровню счастья населения в 2015 году Электронный ресурс. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2015/04/24/7130>.
2. Воробьев Е.М., Демченко Т.И. Экономика счастья как новая экономическая парадигма / Е.М. Воробьев, Т.И. Демченко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2013. – № 1086. – С. 74–78.
3. Василиця О. Економіка щастя: теоретичний базис / О. Василиця // Вплив політичних циклів на якість життя та рівень щастя в Україні : матеріали засідання круглого столу / за ред. [М.І. Флейчук, У.В. Щурко, Н.І. Черкас, О.Б. Василиця]. – Львів : Сполом, 2013. – С. 33–35.
4. Антипина О. Экономическая теория счастья как направление научных исследований / О. Антипина // Вопросы экономики. – 2012. – № 2. – С. 94–107.
5. Тимофеева Т.С. Влияние субъективных факторов личности на восприятие материального благополучия / Т.С. Тимофеева // Политический журнал научных публикаций «Дискуссия». – 2013. – Вып. № 7(37). – С. 137–142.
6. Шперлинь А.В. Роль уровня дохода и отношения к деньгам в детерминации субъективного экономического благополучия / А.В. Шперлинь // Вестник ЮУрГУ. Серия «Психология». – 2014. – Т.7. – № 1. – С. 58–66.
7. Долгов Ю.Н. Субъективное благополучие личности в контексте жизненных стратегий / Ю.Н. Долгов // Сборник статей по материалам XXXII международной научно-практической конференции. – Новосибирск : СибАК. – 2013. – № 9(32). – С. 75–80.
8. Аникина Е.А., Иванкина Л.И., Таран Е.А. Благополучие пожилых людей: экономическая составляющая / [Е.А. Аникина, Л.И. Иванкина, Е.А. Таран] // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2–7. – С. 1436–1440.
9. Попадинец О.В. Вплив рівня зайнятості та оплати праці на задоволеність економічних агентів з позиції «економіки щастя» / О.В. Попадинец // Вісник НТУ «ХП». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Х. : НТУ «ХП». – 2013. – № 66(1039). – С. 76–80.
10. Назаренко О.В., Решетняк Н.Б., Єгорова О.Ю. Оцінка економічного благополуччя на мікро- та макрорівнях / [О.В. Назаренко,

- Н.Б. Решетняк, О.Ю. Єгорова] // Вісник НТУ «ХПГ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Х. : НТУ «ХПГ». – 2013. – № 20(993) – С. 169–173.
11. Хащенко В.А. Модель суб'єктивного економічного благополуччя (сообщение) / В.А. Хащенко // Психологический журнал. – 2005. – Т. 26. – № 3. – С. 37.
 12. Хащенко В.А. Суб'єктивное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация / В.А. Хащенко // Экспериментальная психология. – 2011. – Т. 4. – № 1. – С. 106–127.
 13. Королев О.Л. Применение энтропии при моделировании процессов принятия решений в экономике : [монография] / [О.Л. Королев, М.Ю. Куссый, А.В. Сигал] ; под ред. доц. А.В. Сигала. – Симферополь : ОДЖАКЪ, 2013. – 148 с.

Дороніна М.С., Леванда О.М. Сутність і оцінка суб'єктивного економічного благополуччя

Анотація. У статті представлено узагальнення досліджень суб'єктивного економічного благополуччя в контексті побудови «економіки щастя», його діагностики з використанням ієрархічної системи характеристик. Запропоновано і реалізовано алгоритм концептуалізації та операціоналізації суб'єктивного економічного благополуччя з використанням п'ятиінтервальної якісно-кількісної шкали. Виконано порівняльний якісно-кількісний аналіз його сприйняття двома поколіннями. Надійність отриманих результатів підтверджена методом оцінки інформаційної ентропії.

Ключові слова: суб'єктивне економічне благополуччя, система характеристик, концептуалізація, операціоналізація, діагностика, надійність оцінки, інформаційна ентропія.

Doronina M.S., Levanda E.M. The essence and assessment of subjective economic well-being

Summary. The article presents a synthesis of studies of subjective economic well-being, its diagnostics using hierarchical system of characteristics, the algorithm of conceptualization and operationalization of subjective economic well-being using 5-interval qualitative and quantitative scale, is made comparative qualitative and quantitative analysis of its perception by two generations, the reliability of results is confirmed by the method of assessing the information entropy.

Keywords: subjective economic well-being, system characteristics, conceptualization, operationalization, diagnostics, reliability assessment, information entropy.

Белікова Н.В.,
к.е.н., доцент,
вчений секретар,

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

Анотація. У статті обґрунтовано базові принципи розробки механізму проведення економічних реформ в країні та її регіонах. Узагальнено основні інструменти державної підтримки економічного розвитку регіонів країни. Запропоновано перелік основних блоків механізму реформування економіки регіонів країни.

Ключові слова: економічні реформи, механізм, економічний розвиток, стратегія, дорожня карта, моніторинг.

Постановка проблеми. Успішні результати соціально-економічних реформ, спрямованих на трансформацію моделі економіки країни та її регіонів, залежать від якості державного механізму регулювання відносин у цій сфері. Розробка такого механізму передбачає широке застосування інструментів державної політики регулювання соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Це зумовлене необхідністю співставлення національних та регіональних пріоритетів економічного розвитку та стратегічних цілей економічних реформ.

Стратегія державної підтримки регіонального розвитку формується на державному та регіональному рівнях, що дозволяє, з одного боку, розмежувати сфери діяльності держави у регіонах і регіональної влади, а з другого – досягнути максимального взаємозв'язку пріоритетів та інструментів економічних реформ. Основною метою державної політики регіонального розвитку в більшості країн світу є створення сприятливих

умов для розвитку кожного регіону країни та усунення диференціації їх соціально-економічного розвитку. Досягнення цієї мети забезпечується за рахунок права кожного регіону формувати власну соціально-економічну політику, що забезпечить реалізацію регіональних цілей і пріоритетів розвитку.

Таким чином, механізм реалізації економічних реформ в регіонах країни є невід'ємною частиною системи державної регіональної політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління процесом соціально-економічних реформ в країні та її регіонах представлені в науковій літературі достатньо широко. Так, в роботах О. Блокрилової [1], Є. Вишневської [2], М. Кизима [3], А. Колганова та А. Бузгаліна [4], Г. Клейнера [5], Д. Лук'яненко, В. Чужикова, М. Вожняк [6], С. Нсулі [7] та ін. висвітлені окремі аспекти стратегічного планування економічних реформ, визначення їх послідовності та планування соціально-економічних результатів реформ в майбутніх періодах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте на даний час недостатньо повно досліджено підходи до формування ефективного механізму реалізації економічних реформ з урахуванням досвіду державної підтримки розвитку країни та її регіонів.

Мета статті полягає у обґрунтуванні базових блоків механізму реалізації економічних реформ в країні та її регіонах, а також формуванні ефективних взаємозв'язків між ними.



Рис. 1. Підсистема регіональних економічних реформ в системі державної політики регіонального розвитку [8]

Виклад основного матеріалу дослідження. З початком нового етапу реформ в Україні в 2014 р. активізувалися спроби науковців розробити ефективні проекти реформаторських заходів, реалізація яких значно покращила б стан економіки країни. При цьому, як свідчить світова практика, механізм реалізації економічних реформ є частиною механізму державної підтримки національного та регіонального розвитку.

Процес трансформації моделі економічного розвитку країни та її регіонів, поштовхом до якого виступають економічні реформи, призводить до активізації підсистеми регіональних економічних реформ (рис. 1). На базі ідентифікації проблем в функціонуванні економіки регіонів визначаються цілі реформ з урахуванням стратегій регіонального розвитку регіонів та довгострокових цільових програм, що діють в регіоні.

Підсистема інструментального забезпечення містить такі елементи, як: стратегії, програми та проекти, спрямовані на стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів країни або реформування окремих його складових, а також дорожні карти реформ.

Загальна схема розробки стратегій регіонального розвитку в рамках реалізації державної політики щодо стимулювання розвитку регіонів передбачає використання результатів моніторингу соціально-економічних показників розвитку території України, а також розробку державної політики щодо стимулювання розвитку регіонів країни (рис. 2).



Рис. 2. Реалізація механізму державної політики щодо стимулювання розвитку регіонів в рамках стратегій регіонального розвитку

Державні цільові програми розвитку регіонів країни розробляються в рамках програмно-цільового підходу, який передбачає узгодження цілей соціально-економічного розвитку регіону з ресурсами, необхідними для їх досягнення за допомогою програм. Логічна схема побудови цільової програми має вигляд: «цілі соціально-економічного розвитку – варіанти їх досягнення – заходи – необхідні ресурси». Програмно-цільовий підхід є точним та надійним, він дозволяє ранжувати цілі та заходи регіонального розвитку за визначеними критеріями пріоритетності та збільшувати ефективність розподілу та використання бюджетних коштів. До недоліків цього методу можна віднести недостатню оперативність та брак ефективних методик моніторингу виконання та ефективності державних цільових програм.

Окремим видом документів, в яких прописано стратегію та цілі регіонального розвитку та відповідних їм соціально-економічних реформ, є дорожні карти, які можуть виступати самостійним документом та додатком до нормативно-правових актів. В останньому випадку в них закріплено стратегію розвитку регіону або галузі.

Метою побудови дорожньої карти є інформаційна підтримка процесу прийняття управлінських рішень щодо розвитку об'єкту картування. Існують також специфічні цілі, до яких належать вирішення проблеми об'єкту (локальні дорожні карти) та розвиток об'єкту на інноваційній основі (міждисциплінарні дорожні карти).

На даний час в Україні не розроблене належне нормативно-правове забезпечення процесу розробки дорожніх карт для соціально-економічних об'єктів.

Алгоритм розробки дорожньої карти економічних реформ містить такі етапи:

1. Визначення проблем, які необхідно вирішити в процесі реалізації економічних реформ (проблеми мають бути відображені в дорожній карті).

2. Формування переліку стратегічних цілей реформ та відображення їх у карті.

3. Створення робочої групи.

4. Формування системи інформаційного забезпечення робочої групи.

5. Обґрунтування переліку елементів дорожньої карти (етапів економічних реформ).

6. Оцінка наявних та необхідних ресурсів за кожним елементом дорожньої карти (етапом економічних реформ).

7. Розробка карти та її графічне оформлення, створення ланцюжків та взаємозв'язків між елементами.

8. Презентація, обговорення, корегування дорожньої карти.

9. Внесення змін до програми економічних реформ, за необхідності.

Таким чином, по аналогії з процесом державного управління регіональним розвитком, базовими інструментами механізму реформування економіки регіонів країни можна визначити стратегії та програми. До них доцільно додати дорожні карти як передовий метод планування соціально-економічних процесів.

Проведений аналіз дозволяє запропонувати наступний механізм реформування економіки регіонів країни (рис. 3), який містить п'ять блоків: наукове, інструментальне, інституціональне та ресурсне забезпечення, а також моніторинг та контроль.

Механізм реформування економіки регіонів країни, представлений на рис. 3, побудований з урахуванням принципів наукового конструювання, а також положень загальної теорії систем:

- будь-який соціально-економічний процес, у тому числі й реформування економіки регіонів країни, підпорядкований певному механізму;

- механізм складається із елементів та зв'язків між ними, що забезпечують реалізацію соціально-економічного процесу;

- зв'язок між елементами механізму зазвичай спрямований в обидва боки, що свідчить про існування взаємовпливу між елементами;

- кожний з елементів пов'язаний не тільки з сусіднім елементом, але й через зворотній зв'язок з усім механізмом.

Блок запропонованого механізму «наукове забезпечення» передбачає обґрунтування ключових параметрів процесу планування та реалізації економічних реформ в країні та її регіо-

нах. Він передбачає розробку концепції реформування на базі наукових гіпотез та положень, що розкривають сутність та основні закономірності перебігу реформаторських процесів. Планування заходів в рамках кожної реформи має відбуватися на основі розрахунку їх потенційної результативності. Наукове забезпечення механізму реформування економіки регіонів країни базується на відповідних принципах.

Блок «інструментальне забезпечення» представляє собою адаптоване до потреб економічних реформ забезпечення державної підтримки регіонального розвитку, розглянуте вище. До його складу належать такі інструменти, як форсайт-прогнози розвитку економіки світу та окремих країн, стратегії, програми, дорожні карти та окремі проекти економічних реформ за визначеними напрямками.

Процес реалізації економічних реформ підкріплюється інституціональним забезпеченням, яке буде розглянуто докладно в наступному підрозділі роботи.

Фінансово-економічне забезпечення має координуватися з цілями реформування та запланованими результатами за кожною реформою.

Блок «моніторинг та контроль» передбачає розробку й провадження заходів зі стратегічного й оперативного контролю за реалізацією кожної запланованої реформи.

Застосування запропонованого механізму дозволить підвищити наукову обґрунтованість планування та реалізації реформ економіки країни та її регіонів.

Основними складовими запропонованого механізму економічних реформ є організаційна та економічна. Організаційна складова спрямована на формування ефективних адміністративних інструментів сприяння прискоренню соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

Економічна складова механізму містить реформи, спрямовані на зміну моделі економіки країни та/або її окремих регіонів з метою підвищення ефективності її функціонування.

Кожна з цих складових передбачає здійснення реформ за напрямками, обґрунтованими на попередніх етапах розробки механізму та програми економічних реформ.

Організаційна складова механізму передбачає здійснення таких реформ:

- реформа місцевого самоврядування;
- реформа адміністративно-територіального устрою;
- реформа системи державного регулювання регіонального розвитку;
- реформа публічної адміністрації;
- антикорупційна реформа.

Економічна складова механізму передбачає здійснення реформ:

- реформа моделі економіки країни або її окремих компонентів;
- реформа міжбюджетних відносин;
- реформа системи оподаткування.

Більшість наведених вище реформ представлена в суспільно-політичних проектах реформування економіки України 2014–2015 рр. [9–11]. Характерною рисою даних проектів є спрямованість на національний рівень та довгострокові результати окремих реформаторських заходів. Незважаючи на те що більшість реформ можна провести тільки на рівні країни, окремі їх напрями стимулюватимуть позитивну динаміку соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

Так, реформа системи місцевого самоврядування дозволить підвищити ефективність управління регіональним розвитком на основі децентралізації та збільшення повноважень місцевих

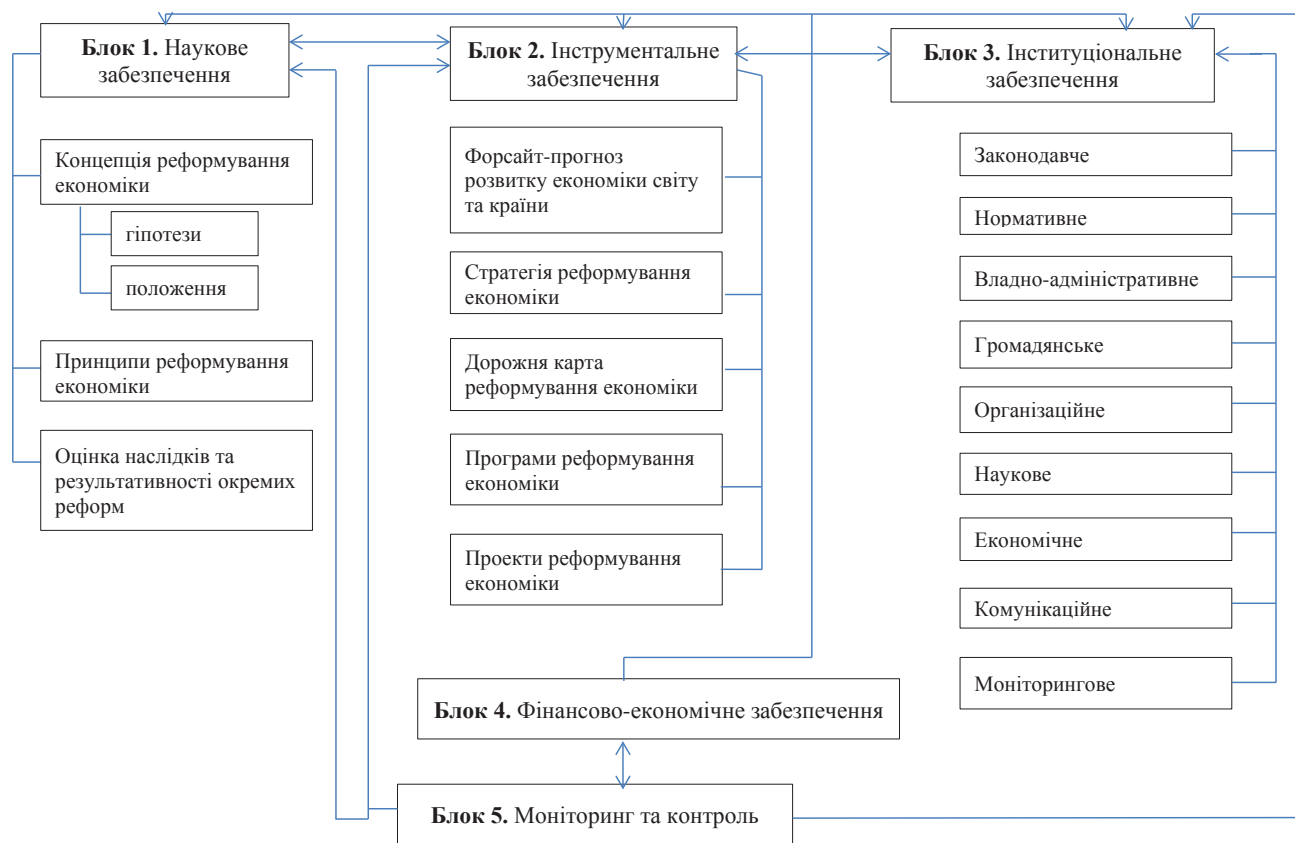


Рис. 3. Механізм реформування економіки країни та її регіонів [8]

громад. Внаслідок цього можна очікувати збільшення можливостей регіонів для саморозвитку та подолання специфічних регіональних проблем.

Як зазначено в проєкті реформ [9], головними складовими ефективного механізму місцевої влади є:

- повноваження (реформа дозволить отримати більше повноважень для місцевої адміністрації);
- ресурси (обсяг ресурсів має відповідати повноваженням);
- відповідальність (представники територіальних громад отримують можливість моніторити діяльність місцевих органів влади).

Етапами реалізації даної реформи є:

- розробка нормативно-правового забезпечення (підготовки законів, методичних рекомендацій, за необхідності внесення змін до Конституції);
- реорганізація існуючих органів місцевого управління для збільшення ефективності їх роботи;
- формування нових органів регіональної адміністрації з метою координації регіонального розвитку;
- впровадження ефективного механізму взаємодії органів державного та регіонального управління.

Механізмом реформування економіки регіонів країни передбачено, що планування реформ передбачає побудову дорожньої карти.

Адміністративно-територіальна реформа має на меті досягнути збалансованого соціально-економічного розвитку окремих територій в рамках регіону. Для цього необхідно визначити модель просторового розвитку регіону та рівень економічної диференціації між територіями (районами). Для оптимізації моделі просторового розвитку необхідно визначити наявність територій, які можуть стати точками економічного зростання на основі свого потенціалу. В процесі реалізації реформи райони регіону можуть бути укрупнені або подрібнені, якщо це буде визначено за доцільне.

Реформа системи державного управління регіональним розвитком передбачає впровадження нового механізму визначення стратегічних пріоритетів розвитку регіонів, які мають бути збалансовані з національними пріоритетами. В результаті реалізації реформ буде підвищено економічний потенціал для саморозвитку регіону. В рамках реалізації курсу на євроінтеграцію в систему державного управління регіональним розвитком доцільно поступово впроваджувати європейські принципи.

Реформа публічної адміністрації спрямована на підвищення ефективності функціонування органів державної влади та системи надання адміністративних послуг. Основними заходами реформи є укрупнення та/або реорганізація таких органів державної влади, як міністерства та державні служби.

Антикорупційна реформа спрямована на подолання корупції та усунення, а на перших етапах – зменшення її негативного впливу на економіку країни. Під час планування даної реформи постає проблема виміру корупції. Головною такою виміру корупції є висока прихованість багатьох процесів цієї сфери. Так, низький рівень офіційної реєстрації злочинів, пов'язаних із корупцією, не завжди може гарантувати її відсутність. Проблемою становить чітке законодавче визначення кожного типу корумпованої поведінки та пов'язаних із ними нюансів.

Висновки. Таким чином, загальна стратегія реалізації запропонованих реформ має паралельно-послідовний характер, а реформи державного та регіонального рівнів доповнюють одна одну, що дозволяє утворити систему реформ. Запропонований механізм реформування економіки країни та її

регіонів ґрунтується на науковому та інструментальному забезпеченні повного життєвого циклу реформи. Перспективними напрямками подальших досліджень з цієї проблематики є структуризація основних складових механізму за їх спрямованістю та результативністю.

Література:

1. Белокрылова О.С. Теория переходной экономики / О.С. Белокрылова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. – 352 с.
2. Вишневская Е.Н. Экономика и модели экономических систем стран мира / Е.Н. Вишневская. – Донецк : ДонНТУ, 2010. – 302 с.
3. Кизим М.О. Формування соціально-економічного потенціалу сталого розвитку Харківської області на основі модернізації їх адміністративно-територіального устрою / [М.О. Кизим, І.М. Волик, Н.В. Белікова, В.О. Шликова, І.О. Губарева, С.В. Антоненко] // Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів. Національна доповідь за ред. акад НАН України Е.М. Лібанової, акад. НАН України М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – С. 609–621.
4. Колганов А.И. Экономическая компаративистика / А.И. Колганов, А.В. Бузгалин. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 746 с.
5. Клейнер Г.Б. Стратегическое планирование: основы системного подхода / Г.Б. Клейнер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : hse.ru/data/002/854/1235/Kleiner.doc.
6. Лук'яненко Д., Чужиков В., Вожняк М. та ін. Конвергенція економічних моделей Польщі та України : [монографія] / [Д. Лук'яненко, В. Чужиков, М. Г. Вожняк та ін.]. – К. : КНЕУ, 2010. – 719 с.
7. Нсули С. Скорость макроэкономической адаптации и последовательность экономических реформ: проблемы и рекомендации для полисемейкеров / [С. Нсули, М. Речед, Н. Функе] // Эковест, № 2. – 2002. – С. 366–399.
8. Белікова Н.В. Наукове забезпечення економічних реформ: теоретико-методичні аспекти : [монографія] / Н.В. Белікова. – Х. : ВД «ІНЖЕК». – 2014. – 280 с.
9. Стратегія реформ-2020 – досягнення європейських стандартів життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/news/31305.html>.
10. Дорожня карта реформ для Верховної Ради VIII скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dl.dropboxusercontent.com/u/21472683/Dorozhnya_Karta_Reform_RPR.pdf.
11. Коаліційна угода для Верховної ради VIII скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://infocisist.org/wp-content/uploads/Koaliciyna_uhoda_parafovana_20.11.pdf.

Белікова Н.В. Усовершенствование механизма разработки и реализации экономических реформ

Аннотация. В статье обоснованы базовые принципы разработки механизма проведения экономических реформ в стране и ее регионах. Обобщены основные инструменты государственной поддержки экономического развития регионов страны. Предложен перечень основных блоков механизма реформирования экономики регионов страны.

Ключевые слова: экономические реформы, механизм, экономическое развитие, стратегия, дорожная карта, мониторинг.

Belikova N.V. Improvement of the mechanism of development and implementation of economic reforms

Summary. The article proved the basic principles for a mechanism of economic reforms in the country and its regions. Summarizes the main instruments of state support of economic development regions of the country. The list of basic blocks of the mechanism of reforming of economy of regions of the country have been proposed.

Keywords: economic reform, mechanism, economic development, strategy, roadmap, monitoring.

Гончарова З.В.,
*к.е.н., доцент кафедри управління проектами
в міському господарстві і будівництві,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ МАЙНОМ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Анотація. У статті досліджено сутність комунальної власності, особливості її формування та проблеми в сфері управління майном комунальної власності. Обґрунтовано необхідність застосування проектного підходу органами місцевого самоврядування для вирішення проблем у сфері управління комунальною власністю.

Ключові слова: комунальна власність, органи місцевого самоврядування, проектний підхід, територіальна громада, управління.

Постановка проблеми. З впровадженням в Україні європейських стандартів життя особливої актуальності перед органами влади набуває розвиток економіки регіонів та інфраструктури життєзабезпечення територіальних громад. В процесі виконання загальноєвропейських директив з урахуванням місцевих особливостей регіонів, пошуку нестандартних шляхів розв'язання проблем регіонального розвитку особливої уваги для органів місцевого самоврядування набуває застосування нових підходів в управлінні комунальною власністю регіону. Одним з питань є управління майном комунальної власності, яке являє собою одну з основних складових економічного та фінансового забезпечення розбудови місцевого самоврядування, стабільного соціально-економічного розвитку регіонів. У цьому аспекті застосування проектного підходу органами місцевого самоврядування на тлі постійно зростаючих потреб і вимог до якості життя територіальних громад, незадовільного матеріально-технічного стану об'єктів комунальної інфраструктури з недостатнім фінансуванням на його відбудову є найбільш актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління власністю перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: Б.І. Адамова, В.М. Алексєєва, В.М. Бабаєва, І.О. Дробота, Р.І. Капелюшнікова, А.П. Рачинського, Н.В. Сментина та ін.

Застосуванню проектного підходу (управління проектами) в багатьох сферах приділено увагу в наукових роботах А.В. Лисакова, І.І. Мазура, А.А. Матвєєва, Д.А. Новікова, Н.Г. Ольдерогге, В.Д. Шапіро, Ю.П. Шарова, А.В. Цветкова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, питання щодо вирішення проблем з ефективного управління майном комунальної власності, підвищення ефективності діяльності комунальних підприємств в умовах обмеження власних фінансових ресурсів і залежності від державного бюджету залишаються дискусійними і потребують подальшого розгляду.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності застосування органами місцевого самоврядування проектного під-

ходу в управлінні майном комунальної власності, що сприятиме пошуку органами місцевого самоврядування ефективних шляхів використання наявних та залученню додаткових матеріальних, фінансових, трудових ресурсів для забезпечення життєдіяльності територіальної громади і сталого соціально-економічного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі терміну «комунальна власність» лежить поняття «комуна», яке в перекладі з латинської мови *communis* означає «спільний», а з французької – *commune* – «община» [1; 2]. Слід зазначити, що у Бельгії, Італії, Норвегії, Швеції, Франції та деяких інших країнах комуна – це поселення міського або сільського типу, яке утворює адміністративно-територіальну одиницю.

Відзначимо, що поняття «комунальна власність» і «муніципальна власність» є синонімами. Економічна природа комунальної власності в Україні така ж, як і муніципальної (Великобританія, Росія, США та ін.), кантональної (Італія) у зарубіжних країнах із розвинутими традиціями місцевого самоврядування [2].

Варто зазначити, що територіальні громади, згідно з правом комунальної власності, мають право володіти та доцільно, економічно, ефективно користуватися і розпоряджатися на свій розсуд і в своїх інтересах майном, що належить їм (що є в комунальній власності), як безпосередньо, так і через утворені ними органи місцевого самоврядування; затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і контролюють їх виконання; затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і контролюють їх виконання; встановлюють місцеві податки і збори відповідно до закону; забезпечують проведення місцевих референдумів та реалізацію їх результатів; утворюють, реорганізують та ліквідовують комунальні підприємства, організації і установи, а також здійснюють контроль над їх діяльністю; вирішують інші питання місцевого значення, віднесені законом до їхньої компетенції [3, ст. 143; 4].

Відповідно до законодавства [3, ст. 140; 4, ст. 2], місцеве самоврядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади самостійно або під відповідальністю органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Як відомо, ст. 142 Конституції України проголошує, що матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме й нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад [3].

Так, наприклад, склад спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст Харківської області станом на 01.01.2012 р. налічував 254 суб'єкта господарювання, на 01.01.2013 р. – 407 суб'єктів, на 01.01.2014 р. – 369 суб'єктів господарювання, а на 01.10.2014 р. – 346 суб'єктів, що включають 298 структурних підрозділів та 48 цілісних майнових комплексів підприємств, які передані в оренду суб'єктам господарювання [5–8].

Аналіз свідчить, що у Харківській області спостерігалось поступове збільшення суми первісної вартості основних засобів, яка станом на 01.01.2011 р. становила 1 474 320,1 тис. грн., на 01.01.2012 р. складала 1 699 638,6 тис. грн., а на 01.01.2013 р. – 2 151 418,8 тис. грн. Однак станом на 01.01.2014 р. первісна вартість майна спільної власності поступово зменшилася і становила 2 087 218,8 тис. грн. Відзначимо, що за рахунок збільшення первісної вартості основних засобів поступово зростає сума їх залишкової вартості [5–8]. У 2014 р. найбільша кількість суб'єктів спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст Харківської області нараховується по галузям фармацевції (95 суб'єктів), охорони здоров'я (76 суб'єктів), освіти і науки (33 суб'єкта), культури і туризму (26 суб'єктів), соціального захисту населення (19 суб'єктів) [6–8].

Таким чином, в багатьох регіонах України комунальне майно становить значну частку наявних виробничих потужностей, будівель, споруд та приміщень, а отже, є необхідною передумовою економічної та фінансової самостійності органів місцевого самоврядування (ОМС) і повинно виступати одним з основних джерел поповнення місцевих бюджетів (бюджетів розвитку) [5; 9].

Проведений аналіз складу суб'єктів та вартісних показників майна спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст Харківської області дає можливість констатувати, що протягом року відбувається постійна їх зміна (збільшення, зменшення), що пов'язано з ліквідацією, реорганізацією, передачею у комунальну власність відповідних територіальних громад, а також придбанням нових основних засобів, проведенням індексації, ремонтом за рахунок корегування вартості по перевірці та списанню (відчуженню) основних засобів [5]. Це свідчить, що до складу комунальної власності входять різні, як за характером, так і за ефективністю свого використання, об'єкти, а сам процес формування комунальної власності в регіонах України безперервний і має свої особливості на відміну від практики більшості розвинутих зарубіжних країн [1; 10]:

- в Україні майно комунальної власності сформоване шляхом його безоплатної передачі із загальнодержавної до комунальної власності. У зарубіжних країнах майно муніципальної (комунальної) власності сформоване, як правило, шляхом викупу об'єктів приватної власності до власності територіальних колективів, а також шляхом створення об'єктів комунальної власності за рахунок коштів органів місцевого самоврядування;

- в зарубіжних країнах, включаючи і Російську Федерацію, на відміну від України майно комунальної (муніципальної) власності не зараховується до складу державної власності і є самостійною формою власності;

- у зарубіжних країнах суб'єктом права комунальної (муніципальної) власності є не адміністративно-територіальна одиниця, а територіальний колектив як носій місцевого самоврядування і, відповідно, немає різновидів комунальної власності. На відміну від України, де запроваджені обласна, районна, міська, районна в містах, сільська та селищна різновиди комунальної власності. У зарубіжних країнах право комунальної (муніци-

пальної) власності реалізується лише на рівні первинної (низової) адміністративно-територіальної одиниці, яка утворюється на базі територіального колективу як суб'єкта місцевого самоврядування. Що стосується зарубіжних регіональних органів влади, які також мають певні самоврядні права, то їх економічною основою є кошти і майно, що перебувають у власності населення регіонів.

Відзначимо, що саме ОМС вважаються більш ефективними керуючими майна місцевого значення, ніж органи державної влади [11]. Однак в процесі реалізації своїх функцій ОМС слід звернути увагу на те, що розширення переліку об'єктів комунальної власності має подвійний характер і є недостатнім чинником підвищення ефективності управління комунальним майном. Збільшення об'єктів комунальної власності може привести до зниження ефективності господарювання підприємств і організацій, обмеження можливості місцевих органів влади у здійсненні своїх функцій [5].

Сучасні реалії умов діяльності ОМС і результати проведеного аналізу стану майна комунальної власності дозволяють зробити висновок про нестачу коштів від його використання на відновлення, утримування у належному стані й подальший розвиток об'єктів комунальної власності. Враховуючи обмеженість місцевих бюджетів та їх залежність від державного бюджету, коштів для інвестування у розвиток майна комунальної власності недостатньо. Як наслідок, об'єкти комунальної власності продовжують приносити лише збитки, що змушує органи місцевого самоврядування шукати ефективні шляхи вирішення цієї проблеми [10; 12; 13].

Одним із таких шляхів є проведення роботи щодо відчуження майна комунальної власності, але здебільш такі рішення приймаються без впровадження системи планування та управління бюджетними коштами в середньостроковій перспективі [13]. Слід зазначити, що у разі прийняття бюджетних програм передбачається обґрунтованість прийнятих управлінських рішень та визначення ефективності використання бюджетних коштів за встановленими показниками у тому числі все це стосується й рішень про відчуження майна та використання коштів від його продажу [13].

У Харківському регіоні щорічно проводиться робота щодо відчуження майна комунальної власності області. У 2013 р. відчужено 205 об'єктів, в тому числі 11 об'єктів спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст області. До бюджету Харківської області від відчуження майна комунальної власності у 2013 р. надійшло 103,3 млн. грн., що майже у два рази більше надходжень 2012 р., в тому числі 72,0 млн. грн. від відчуження майна спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст області [6–8]. Станом на 01.12.2014 р. відчужено 10 об'єктів спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст області, а надходження до обласного бюджету від їх відчуження становили 2171,13 тис. грн. [6–8]. Також укладаються договори оренди майна комунальної власності. Станом на 01.11.2013 р. у Харківській області було укладено 3 343 договори оренди майна комунальної власності, в тому числі 61 договір оренди майна спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст області. Надходження орендної плати за використання майна комунальної власності становить 59,0 млн. грн. До обласного бюджету у 2013 р. від оренди надійшло 2,5 млн. грн. [6–8].

Станом на 01.12.2014 р. укладено 42 договори оренди майна спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст області. Надходження від орендної плати за викори-

стання майна спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст області до обласного бюджету становили 2512,56 тис. грн. [6–8].

Неможливо залишити поза увагою ще одну важливу особливість в управлінні майном комунальної власності, а саме принцип розподілу бюджетних коштів з державного бюджету (чим менше коштів поступає до місцевих бюджетів за рахунок власних джерел, тим більше вилучень слід чекати в наступному бюджетному році. І навпаки, чим менше таких надходжень, тим більше коштів поступає до місцевих бюджетів з державного бюджету) [13]. Система фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні спрямована на підтримку дотаційних територіальних громад та регіонів, а отже, ОМС не мають стимулів для більш ефективного розвитку інфраструктури, оскільки вигідніше залишатися реципієнтом, ніж переходити у розряд донорів [13].

Проаналізувавши результати управління майном комунальної власності за 2013–2015 р. в Харківській області, можна виділити такі основні проблеми [6–8]:

- незначний попит на майно комунальної власності області;
- наявність беззахайних об'єктів;
- несвоєчасне перерахування орендної плати за використання майна комунальної власності;
- недостатнє наповнення дохідної частини бюджету області від використання об'єктів спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст області;
- низький приток інвестицій в розвиток об'єктів спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст області;
- велика кількість збиткових комунальних підприємств, установ і організацій області.

Усі вищенаведені недоліки впливають на ефективність управління майном комунальної власності, а отже, пріоритетними завданнями щодо вирішення проблемних питань є [6–8]:

- реалізація заходів щодо забезпечення публічності та прозорості процесів відчуження та оренди майна шляхом розміщення в засобах масової інформації повної та достовірної інформації про майно комунальної власності;
- проведення роботи з виявлення беззахайних об'єктів із подальшим прийняттям їх до комунальної власності;
- проведення претензійно-позовної роботи;
- підвищення рівня показника наповнення дохідної частини обласного бюджету від використання об'єктів власності територіальних громад сіл, селищ, міст області;
- фінансування обласних комунальних закладів на виготовлення технічної документації на об'єкти нерухомості та земельні ділянки, де розташовані такі об'єкти;
- зменшення кількості збиткових комунальних підприємств, посилення відповідальності керівників за результати фінансово-господарської діяльності підприємств;
- забезпечення використання майна комунальної власності за призначенням.

Таким чином, саме від ОМС залежить формування та розвиток комунальної власності, визначення суб'єктів управління, підходів, методів управління об'єктами комунальної власності, а також здійснення дієвого контролю над її схоронністю, поліпшенням, збільшенням, оскільки вони, виступаючи невід'ємним суб'єктом серед інших господарюючих суб'єктів, є уповноваженим органом власника (територіальної громади) комунального майна і регулятором економічних взаємовідносин з іншими господарюючими суб'єктами, створюючи «правила гри» на ринку [14].

Сучасний етап розвитку ринку характеризується високим рівнем конкуренції, вибагливістю і постійними різкими змінами. Тому для вирішення проблем в управлінні комунальною власністю, окрім фінансових ресурсів, надзвичайно важливо, як вони використовуються і узгоджуються з матеріальними, трудовими ресурсами у часі. У зв'язку з цим широкого розповсюдження в практиці управління набуло застосування такого інструмента, як «управління проектами» (і, в свою чергу, проектний менеджмент, проектний підхід), за допомогою якого досягаються бажані цілі проекту при балансуванні між обсягом робіт, ресурсів, часом, якістю та ризиками [15; 16].

Проект – цілеспрямоване, заздалегідь пророблене й заплановане створення або модернізація фізичних об'єктів, технологічних процесів, технічної й організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових і інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів щодо їхнього виконання [15].

Управління проектами – це процес управління командою, ресурсами проекту за допомогою спеціальних методів та прийомів з метою успішного здійснення поставленої цілі [17].

Сутність управління проектами розкриває концепція «проектного трикутника» («трикутник менеджменту проектів», «магічний трикутник»), в якій на базі емпіричних фактів доведено, що якість виконання проекту залежить від зрівноваження проектних параметрів (час, вартість, обсяг робіт), представлених у вигляді трикутника [15; 16]. При внесенні змін в один із цих елементів змінюються обидва інших, тому неможливо виконати проект одночасно з мінімальними строками, ресурсами й максимальною якістю.

Застосування проектного підходу в сфері управління майном комунальної власності сприятиме не тільки ефективному та цільовому використанню грошових коштів та інших ресурсів, а також залученню ініціативи та інвестицій іноземних і вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності за допомогою різних форм державно-приватного партнерства. Реалізація інвестиційних проектів з розвитку інфраструктури у рамках програми інвестиційної діяльності має стратегічне значення для соціально-економічного розвитку регіонів і забезпечує створення економічних та організаційних умов, що сприятимуть залученню інвестицій у регіон та ефективності використання майна територіальних громад.

Перевага проектного підходу в тому, що існує певний порядок дій, який був розроблений командою проекту (інженер проекту, керівник, контролер, бухгалтер тощо) та узгоджений між ними, і реалізація цих дій іде поступово, крок за кроком. За кожним етапом слідує кожний член команди і вчасно вносить корективи в перебіг проекту для запобігання виникнення негативних ситуацій [17].

Однак, враховуючи вищенаведені особливості діяльності ОМС в сфері управління майном комунальної власності, проекти, які реалізуються ОМС, мають більш жорсткі часові, фінансові обмеження порівняно з проектами приватного сектору [18]. Слід також зазначити, що на сьогодні серед ряду перешкод для іноземних інвесторів є низький рівень кваліфікації вітчизняних менеджерів проектів, що розробляються на рівні районів регіонів. Ринок трудових ресурсів відчуває дефіцит кваліфікованих спеціалістів в області управління проектами, що сприяє напливу експатів.

У процесі застосування методів проектного менеджменту в сфері управління майном комунальної власності реалізується низка дій [18]: проведення аналізу проблематики та визначення

цілей проекту, обґрунтування проекту і розробка відповідного набору документів; визначення необхідних обсягів й джерел фінансування; виявлення структури проекту та складення графіку його реалізації; розрахунок необхідних ресурсів, кошторису і бюджету проекту; організація роботи керівника та команди проекту; підбір виконавців проекту; підготовка й укладання контракту; організація і забезпечення виконання проекту з максимальною ефективністю в рамках визначеного бюджету та строків.

Висновки. Сучасна політика органів місцевого самоврядування в сфері управління майном комунальної власності повинна базуватися на реалізації принципово нових підходів і методів, одним з яких і виступає проектний підхід.

Впровадження нових форм взаємовідносин між органами місцевого самоврядування та підприємствами, організаціями за допомогою проектного підходу, пошук раціональної кількості об'єктів комунальної власності, враховуючи особливості кожного регіону, сприятиме підвищенню доцільного та ефективного використання основних засобів, збереженню важливих соціальних об'єктів комунальної власності, забезпеченню стійких фінансових і соціальних здобутків дозволить збільшити об'єми виробництва без додаткових капітальних вкладень або при мінімальній їх величині, забезпечить більшу прибутковість (рентабельність) фінансово-господарської діяльності підприємств регіону в цілому.

Література:

1. Гавриленко А.С. Особливості реформування комунального сектору в умовах фіскальної децентралізації / А.С. Гавриленко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 2(18). – С. 31–34.
2. Балышев Г.П., Кумейко Ю.В. Комунальная собственность: этапы её формирования и основные понятия : [учеб. пособ.] / Г.П. Балышев, Ю.В. Кумейко. – Донецк. – 2012. – 26 с.
3. Конституція України // Відомості Верховної Ради України – 1996. – № 30. – С. 345–390.
4. Про місцеве самоврядування : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97 – ВР. Офіц. текст із змін. станом на № 520-VI (520-17) від 18.09.2008 р. // Офіційний сайт Верховної Ради України «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Гончарова З.В. Дослідження питання ефективного управління комунальною власністю в сучасних умовах / З.В. Гончарова, Д.Ю. Рибніков // Матеріали Х Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Сталий розвиток міст. Управління проектами і програмами міського і регіонального розвитку» (1–30 квітня 2014 р.). – Х. : ХНУГХ, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cdo.kname.edu.ua/mod/resource/view.php?id=70713>.
6. Програма економічного і соціального розвитку Харківської області на 2013 р. : Рішення XX сесії Харківської обласної ради VI скликання від 05.03.2013 р. № 644-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oblrada.kharkov.ua/>.
7. Програма економічного і соціального розвитку Харківської області на 2014 р. : Рішення XXVII сесії Харківської обласної ради VI скликання від 30.01.2014 р. № 936-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oblrada.kharkov.ua/>.
8. Програма економічного і соціального розвитку Харківської області на 2015 р. : Рішення XXXIII сесії Харківської обласної ради VI скликання від 15.01.2015 р. № 1143-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oblrada.kharkov.ua/>.
9. Глинська О.В. Територіальна громада як суб'єкт права комунальної власності / О.В. Глинська // Форум права. – 2012. – № 2. – С. 120–125 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2012-2/12govpkv.pdf>.
10. Сментина Н.В. Раціональне управління комунальною власністю як один із шляхів підтримки розвитку малого підприємництва / Н.В. Сментина // Науковий вісник. Одеський державний еконо-

- мічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія. – 2004. – № 4 (12). – С. 54–61.
11. Адамов Б.И. Проблемы управления коммунальной собственностью в Украине / Б.И. Адамов // Економіка промисловості. – 2004. – № 4. – С. 10–15.
 12. Мамонова В. Повышение эффективности использования материальной основы местного самоуправления: внедрение концессионных отношений / В. Мамонова, А. Ольшанский // Public policy and administration. – 2011. – Т. 10. – № 1. – С. 103–114.
 13. Процків О. Комунальна власність: особливості, проблеми та пріоритети реалізації управлінських рішень / О. Процків // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2(27). – С. 96–102.
 14. Гончарова З.В. Розвиток партнерських відносин органів місцевого самоврядування у системі житлово-комунального господарства / З.В. Гончарова // Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Сталий розвиток міст. Управління проектами і програмами міського і регіонального розвитку» ; Харк. нац. акад. міськ. гос-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – С. 151–154 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/29793/1/74.pdf>.
 15. Мазур И.И. Управление проектами : [учеб. пособ.] / [И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге] ; под общ. ред. И.И. Мазура ; 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2004. – 664 с.
 16. Гончарова З.В. Моніторинг як ефективний механізм управління реалізацією програм у сфері житлово-комунального господарства / В.Т. Семенов, З.В. Гончарова // Комунальне господарство міст : науч.-техн. сб. – К. : Техніка, 2008. – Вып. 82. – С. 14–23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/1992/1978>.
 17. Павлоградський Д.А. Проектний менеджмент як механізм ефективного управління / Д.А. Павлоградський, В.П. Ніколаєва // Економічні науки. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/37082.doc.htm.
 18. Мінаєва Г.М. Управління проектною діяльністю органами місцевого самоврядування для зміцнення інфраструктури території / Г.М. Мінаєва // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вып. 3. – С. 373–379 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tpdu_2011_3_58.pdf.

Гончарова З.В. Целесообразность применения проектного подхода органами местного самоуправления в сфере управления имуществом коммунальной собственности

Аннотация. В статье исследована сущность коммунальной собственности, особенности ее формирования и проблемы в сфере управления имуществом коммунальной собственности. Обоснована необходимость применения проектного подхода органами местного самоуправления для решения проблем в сфере управления коммунальной собственностью.

Ключевые слова: коммунальная собственность, органы местного самоуправления, проектный подход, территориальная община, управление.

Goncharova Z.V. Feasibility of the project approach by local governments in the field of property management municipal ownership

Summary. The article studies the essence of municipal ownership, features its formation and problems in the management of community property. Grounds for the necessity the application of the project approach by local governments to solve the problems in the management of municipal ownership.

Keywords: municipal ownership, local governments, project approach, territorial community, management.

*Кузьмин В.М.,**к.е.н, доцент,**доцент кафедри економіки підприємства,**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**Сусяк Х.В.,**студентка,**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

СТРУКТУРУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Анотація. У статті висвітлено структуру потенціалу територіальної громади. Приведено основні структурні складові інтелектуального потенціалу громади. Окреслено інституціональне середовище для ефективного використання потенціалу територіальної громади.

Ключові слова: територіальна громада, структура потенціалу, інтелектуальний потенціал, інституціональне середовище, цілі, ефективність.

Постановка проблеми. У сучасних умовах становлення громадянського суспільства вимагають удосконалення методи і технології управління територіальними громадами. Будь-яка громада, визначаючи цілі розвитку і функціонування, оцінює можливості їх реалізації на основі свого потенціалу. Вирішення завдань визначення потенціалу територіальних громад сьогодні є одним з основних чинників їх ефективного управління, викликане необхідністю адаптації до нових умов діяльності (об'єднання і децентралізації).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний час у науковій літературі немає єдиних підходів до визначення потенціалу територіальної громади. В теорії менеджменту дане поняття більш повно розроблено для бізнес-організацій.

І. Ансофф у класичній праці «Стратегічне управління» [1] сформулював таке розуміння поняття потенціалу організації: «Потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним із кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно фірми цей потенціал полягає зі сторони «входу» – з фінансових, сировинних і людських ресурсів, інформації; зі сторони «виходу» – виробленої продукції і послуг, випробуваних із точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яких дозволяє організації постійно добиватися своєї мети». У названій праці І. Ансофф детально розкриває сутність функціонального, організаційного, управлінського потенціалу, проте у властивий йому манері не дає чітких визначень, щоб не звужувати цих понять.

Довідник зі стратегій бізнесу [2] наводить таке визначення поняття потенціалу підприємства: «Потенціал підприємства (соціально-економічний потенціал підприємства) – сукупність ресурсів і можливостей підприємства, які визначають перспективи його діяльності при тих або інших сценарних варіантах зовнішніх умов. Представляє собою взаємозв'язану сукупність техніко-технологічного, майново-фінансового, товарно- і ресурсно-ринкового, науково-дослідного та інших видів потенціалу».

Універсалізм менеджменту дозволяє більшості положень менеджменту організацій в значній мірі трансформувати для управління територіальними громадами.

Питання визначення потенціалу адміністративно-територіальної одиниці є вкрай актуальним, оскільки потенціал є

однією з основ формування системи цілей розвитку територіальної громади, а постановка цілей є вирішальним фактором ефективності управління розвитком території.

Мета статті полягає у дослідженні структури потенціалу територіальної громади з позицій ефективного управління її розвитком та функціонуванням.

Виклад основного матеріалу дослідження. В централизованій плановій економіці потенціал території визначався тільки ресурсним потенціалом, а поняття ресурсного потенціалу збігалось з поняттям ресурсів, в основному природно-сировинними, фізичними, людськими та фінансовими ресурсами. Питання природно-ресурсного потенціалу територій на відповідній науковій основі детально розроблені ще в часи планової економіки [3]. Проте величина ресурсного потенціалу визначається не тільки кількісними характеристиками відповідних складових ресурсів, але й характером їх взаємодії.

Спосіб взаємодії ресурсних складових формують і підвищують ресурсний потенціал території, а результат їх взаємодії дає нові якісні характеристики ресурсів.

Проте складові ресурсів самі собою не почнуть взаємодіяти, доки не будуть приведені в дію раціонально та цілеспрямовано. Таким механізмом, здатним привести в дію всі ресурси, є менеджмент, його якісні й організаційні основи, закладені в структурі управління, організаційній культурі, компетенціях персоналу, інноваційності персоналу й управління, які сформовані в територіальних органах управління, установах, організаціях і підприємствах територіальної громади та складають організаційний потенціал території.

Ресурсний та організаційний потенціал формують стратегічний потенціал території. Проте при переході до ринкової економіки, трансформації території у відкриту систему необхідні механізми й інструменти адаптації до постійних змін зовнішнього середовища, ефективної дії на зовнішні чинники та відповідного реагування на фактори зовнішнього середовища, які формують ринковий потенціал території.

Ринковий потенціал повинен бути виділений у структурі потенціалу території як здатність суб'єктів територіальної громади продукувати і реалізовувати конкурентоздатну продукцію та збільшувати свій вплив у зовнішньому середовищі. У такому контексті ринковий потенціал території необхідно розглядати як поняття, що враховує можливість забезпечення ефективного взаємозв'язку і взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища території, а також здатності оновлення (розвитку) у зв'язку зі змінами зовнішнього середовища. Тому розвиток цього потенціалу є необхідною умовою не тільки успішного функціонування в ринковому середовищі, але, власне, і розвитку території.

Сучасна теорія менеджменту до ресурсів території відносить людські, природно-сировинні, фізичні (матеріальні),

фінансові та інші ресурси. Слід зауважити, що в теорії менеджменту ресурси – це те, що безпосередньо поступає на «вхід» системи, їх можна визначити як активний потенціал ресурсів (використовується з певними результатами).

Крім того, є і пасивний ресурсний потенціал, який може бути реалізований при відповідній його трансформації соціально-економічною системою територіальної громади при зміні потреб у зовнішньому та внутрішньому середовищі території. Для територіальних громад можна визначити такі основні елементи ресурсного потенціалу:

- людський потенціал – чисельність населення, професійний і кваліфікаційний склад працездатного населення, їх інтелектуальний рівень і здібність до навчання й розвитку, можливості для навчання та підвищення кваліфікації персоналу;

- природно-сировинний потенціал – створені природою матеріальні ресурси, доступні для використання на рівні сучасних або майбутніх технологій;

- фізичний потенціал – створені людиною елементи соціальної та промислової інфраструктури, виробничі потужності, енергетичний потенціал (у зв'язку зі зростаючим його значенням можна розглядати як окремий потенціал) тощо;

- фінансовий потенціал – обсяг можливих власних фінансових ресурсів юридичних і фізичних осіб, які можуть бути залучені в обіг (включаючи банківський, фондовий, іпотечний ринки) та обсяг можливих залучень із зовнішнього середовища: кредити, позики, іноземна допомога;

- техніко-технологічний потенціал – рівень упровадження сучасних досягнень науково-технічного прогресу і технологій в основних галузях функціонування території;

- інформаційний потенціал – можливий обсяг інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище території, джерела

інформації й технічні можливості її отримання, обробки, передачі та використання.

Організаційний потенціал території – організаційна здатність ефективної трансформації суб'єктами територіальної громади ресурсного потенціалу: управління, структура, організаційна культура, інновації, інноваційність персоналу та його компетенції.

При переході до ринкових відносин великого значення набуває ринковий потенціал – здатність до розвитку в ринковому середовищі.

Ринковий потенціал територіальної громади можна структурувати таким чином:

- підприємницький потенціал – наявність підприємницьких структур і приватних осіб, які здатні до інновацій у різних сферах діяльності і можуть забезпечити зростаючі потреби споживачів на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- маркетинговий потенціал – можливості формування попиту на продукцію територіального соціально-економічного комплексу на внутрішньому і зовнішньому ринках, рівень маркетингових досліджень, імідж і бренд території;

- потенціал стратегічних цілей – системний потенціал для визначення і досягнення цілей розвитку території в майбутньому. Слід зауважити, що для досягнення одних перспективних цілей потенціал території, як сукупність можливостей, буде високий, для інших – низький. У той же час існує й інша взаємозалежність: досягнення одних цілей може привести до приросту потенціалу території, інших – до зменшення потенціалу або навіть руйнування окремих складових потенціалу.

В умовах сучасної економіки (нової економіки, економіки знань) основним джерелом успіху (досягнення поставлених цілей) стає сукупність знань, досвіду, навиків конкретних осіб,



Рис. 1. Основні складові інтелектуального потенціалу територіальної громади та елементи їх взаємодії

зв'язки та взаємодія між ними, так званий інтелектуальний потенціал (ІП).

Найбільш ємне узагальнене визначення інтелектуального потенціалу сформовано В.П. Петренком: «Прогнозована інтегральна здатність особи чи групи осіб (персоналу організації, підприємства, населення територіальної громади, регіону, країни, нації, людства) до створення нових духовних та матеріальних цінностей» [4, с. 72].

Проте інтелектуальний потенціал територіальної громади має специфічні особливості. Для територіальних громад стан досліджень в області ідентифікації, оцінки і управління інтелектуальним потенціалом знаходиться на початкових стадіях і вимагає деталізації.

Для окреслення основних складових інтелектуального потенціалу територіальної громади доцільно застосувати підходи, які використовуються для структурування інтелектуального капіталу ділових організацій. Такий підхід доцільний ще з позицій оцінки інтелектуального потенціалу, так як створюються умови для адекватних методів оцінки як потенціалу, так і капіталу, і можна буде оцінити ступінь використання потенціалу в капіталі.

Більшість провідних теоретиків і дослідників інтелектуального капіталу організації структурують на три основних частини. Т. Стюарт [5] виділяє людський капітал, організаційний капітал, споживчий (клієнтський) капітал. К. Свейбі [6] ще в 80-х роках минулого століття зробив поділ на такі три групи: індивідуальна компетенція, внутрішній структурний капітал, зовнішній структурний капітал. Зміст приведених складових інтелектуального капіталу організації в приведених авторів практично тотожний. Так, згідно К. Свейбі:

- індивідуальна компетенція (людський капітал) – знання, досвід, кваліфікація, уміння і навички;
- внутрішній структурний капітал (організаційний капітал) – патенти, концепції, ноу-хау, комп'ютерні та адміністративні системи, структура, організаційна культура;
- зовнішній структурний капітал (споживчий, клієнтський капітал) – відносини організації з ринком, тобто з клієнтами, постачальниками, конкурентами, бренд, торгові марки, імідж організації.

Для територіальних громад структура складових інтелектуального потенціалу, як і їх взаємодія, є більш складною, ніж для ділових організацій, відповідно, ускладнюються зв'язки між структурними елементами, але за основу досліджень доцільно взяти структуру інтелектуального капіталу ділових організацій.

Таким чином, основними структурними складовими інтелектуального потенціалу громади є людський, організаційний та споживчий потенціали. Але інтелектуальний потенціал громади є не простою статичною сумою приведених структурних елементів, а динамічним результатом їх взаємодії, причому механізми взаємодії та їх елементи постійно еволюціонують з розвитком інформаційних технологій.

Основні складові інтелектуального потенціалу територіальної громади та елементи їх взаємодії зображені на рис. 1.

Слід відмітити, що взаємодія відбувається не тільки між основними складовими інтелектуального потенціалу, але всередині цих складових. Наприклад, обмін знаннями (людський капітал) сприяє розвитку довіри – основи ефективної взаємодії між членами громади на майбутнє.

Одним з таких обов'язкових елементів взаємодії між членами громади є формування і обмін знаннями членами громади з питань майбутнього розвитку громади, теоретичних і прак-

тичних засад розробки і реалізації стратегії розвитку громади. Слід відмітити, що людський ІП громади є першоосновою формування інтелектуального потенціалу громади, так як кожен член громади є носієм певного ІП і є потенційним учасником формування інших складових ІП громади.

Особливо актуальним є формування знань молодого покоління громади щодо майбутнього громади та її розвитку, зокрема, у школі необхідно організувати факультативи чи уроки зі стратегічного планування та управління в громаді, вивчення стратегії розвитку громади, формування в учнів власного бачення розвитку громади (конкурс: громада через 10 років, що я б зробив на посаді голови тощо).

Інші члени громади здобувають знання в інтерактивному режимі: в процесі участі у визначенні бачення майбутнього громади, стратегічних цілей, вирішення окремих проблем громади.

Важливо забезпечити вільний обмін знаннями, для цього доцільно забезпечити зацікавлену участь всіх членів громади у вирішенні питань розвитку громади, зокрема освіти, культури, підприємництва тощо.

В сучасних умовах, коли значення ІП в загальному (системному) потенціалі зростає, зрозуміло, що саме розвиток ІП повинен забезпечити розвиток громади (економічний, соціальний, духовний та ін.) і безпеку громади (протидію реальним і потенційним загрозам). Слід відмітити, що в ІП громади завжди присутня стратегічність, так як громади (деякі вже сотнями років) забезпечують функціонування і розвиток. Проте ця стратегічність була і є переважно в неявному виді. Структурування ІП і визначення елементів взаємодії складових ІП громади створює передумови для більш ефективного формування формалізованих ефективних стратегій розвитку територіальних громад.

Однією з основних передумов ефективності використання потенціалу територіальної громади є створення адекватного інституціонального середовища.

Загалом, інституціональне середовище [7] – це чіткий, упорядкований набір інститутів, які визначають правила та обмеження для суб'єктів, що формуються в границях тієї або іншої системи координації діяльності.

Інституціональне середовище територіальної громади, як і будь-якої іншої складної суспільної системи, не є простим набором відповідному її типу інститутів. Це унікальний набір інститутів (мегаінститут), який визначає ефективність функціонування територіальної громади та обумовлює можливість її розвитку.

З цього набору доцільно виділити основні інститути.

1. Інститут власності. У даний час стає очевидною неможливість стійкого розвитку територіальних громад регіону без створення ефективного інституту комунальної та приватної власності. Кричущими є факти, коли центральна влада через органи Держкомзему виділяє земельні ділянки, які споконвіку використовувались територіальними громадами, «немісцевим» юридичним і фізичним особам. Територіальні громади в частині прав власності суто декларативно визнані самоврядними. В європейській практиці найбільша самоврядна територія – регіон. Уже відмічено абсолютизацію державної власності в радянський період, з проголошенням незалежності ситуація змінювалася вкрай повільно. Держава «дозволила» громадам перевести деякі підприємства житлово-комунального господарства в комунальну власність, проте підприємства електро- та газопостачання держава в комунальну власність не передала, але частками «продавала» їх олігархічним структурам. Пропоновані зміни до Конституції та інших законодавчих актів достатньо не врегульовують питання комунальної власності, зокрема на

землю та природні ресурси. Якщо декларується самоврядність регіонів та громад, то на території регіону управління всіма ресурсами повинно здійснюватися органами самоврядування, а для цього вони повинні бути передані у їх власність.

2. Правовий інститут. Інститут права включає не тільки нормативно-правову базу, але й захист прав власності, умов і результатів господарської діяльності тощо. Необхідність змін судової, правоохоронної, освітньої та інших важливих для функціонування громад системи не викликає сумнівів, проте навіть після їх можливого успішного реформування органами центральної влади низка питань децентралізації управління цими системами (виборність громадами місцевих судів, створення муніципальних органів правопорядку та виборність їх керівних органів тощо) залишаються остаточно не вирішеними. Оскільки дана стаття економічного спрямування, то необхідно відмітити необхідність удосконалення нормативно-правового середовища функціонування господарюючих суб'єктів громад і регіону в реальних ринкових відносинах. Так як чинні і удосконалені норми й правила не повною мірою охоплюють коло проблем і питань, що виникнуть у процесі здійснення господарської діяльності в нових умовах при зміні (розширенні) інституту власності, то для забезпечення стійкого (збалансованого) розвитку регіонів і громад необхідно дієве законодавче регулювання економічних процесів на рівні регіону і громад. Не можна допустити повторення, щоб місце інституціонального вакууму зайняла система неефективних інститутів місцевого рівня, як це мало місце на державному рівні.

3. Інститут підприємництва. Не має необхідності підкреслювати пріоритетність для громад на даний час розвитку підприємництва: існує пряма залежність між сталим (збалансованим) розвитком громад й інститутом підприємництва. Як уже відмічено, на даний час нормативно-правове середовище економічного розвитку громад регіону має проблеми відсутності, суперечливості й низької ефективності механізмів реалізації законів щодо розвитку підприємництва, внаслідок чого багато з них залишаються в значній мірі декларативними. Розширення бюджетних надходжень шляхом передачі частини повноважень і відповідних доходів в процесі децентралізації частково створює передумови для формування місцевих програм розвитку підприємництва. Вкрай важливими є формування програм сприяння підприємництва випускникам навчальних закладів, оскільки це сприятиме зайнятості молоді, крім того, молодіжне підприємництво володіє інноваційним потенціалом. Ефективно функціонуючий інститут підприємництва, створюючи сприятливий підприємницький клімат, є найважливішим чинником залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій, що, в свою чергу, призведе до збільшення власних доходів бюджетів територіальних громад.

4. Інститут інноваційних процесів. Одним з найбільш значимих інститутів, що впливають і будуть впливати на розвиток територіальних громад і регіону, є інститут інноваційних процесів: організаційно-управлінських, техніко-технологічних, продуктових, логістичних тощо. У цьому зв'язку пріоритетними завданнями територіального та регіонального регулювання повинен стати розвиток інноваційних інститутів освіти, науки, технологій, управління, створення сприятливих інституційних умов для інноваційного росту суб'єктів господарювання, що обумовлюють формування ефективної системи інноваційної діяльності.

Важливою є також інноваційна інфраструктура підприємництва, проте очевидно, що для переходу до постіндустрі-

альної економіки (економіки знань) недостатньо створити новітню підприємницьку інфраструктуру (бізнес-інкубатори, технопарки, індустріальні парки, інституту розвитку тощо): при дефіциті демократичних інститутів, низькому рівні суспільної довіри, необхідній інтенсивності громадської взаємодії така інфраструктура буде функціонувати непродуктивно.

Висновки. Формування потенціалу територіальної громади є складний, неперервний в часі процес, а його ефективність визначається розвитком і ефективною взаємодією основних структурних складових територіальної громади. У статті також деталізовані основні структурні складові інтелектуального потенціалу громади: людський, організаційний та споживчий потенціали та окреслено можливі результати їх взаємодії. Це дозволяє формувати механізми росту інтелектуального потенціалу громади і ефективного його використання для нарощування інтелектуального капіталу територіальної громади.

Подальші дослідження необхідно направити на формування методів оцінки складових, зокрема, інтелектуального потенціалу територіальної громади та створення ефективних механізмів управління його використання.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление /И. Ансофф; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Айвазян С.А. Стратегии бизнеса: [справочник] / [С.А. Айвазян, О.Я. Балкинд, Т.Д. Баснина и др.]; под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 348 с.
3. Руденко В.П. Природно-ресурсний потенціал Української РСР / В.П. Руденко. – Изв. АН СССР. – 1989. – № 5.
4. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах / В.П. Петренко. – Івано-Франківськ: Нова зоря, 2006 – 352 с.
5. Стюарт Т. Інтелектуальний капітал. Новий источник богатства організацій / Т.Стюарт; пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
6. Sveiby K.E. The New Organisational Wealth – Managing and measuring Knowledge-Based Assets. San-Fransisco, 1997.
7. Норт Д. Інститути, інституціональні зміни і функціонування економіки /Д. Норт; пер. с англ. – М.: Фонд економічної книги «Начала», 1997. – 180 с.

Кузьмин В.Н., Сусяк Х.В. Структурирование потенциала территориальной общины

Аннотация. В статье рассмотрена структура потенциала территориальной общины. Приведены основные структурные элементы интеллектуального потенциала общины. Очерчена институциональная среда для эффективного использования потенциала территориальной общины.

Ключевые слова: территориальная община, структура потенциала, интеллектуальный потенциал, институциональная среда, цели, эффективность.

Kuzmyn V.M., Susyak H.V. The structure of potential of a territorial community

Summary. In the article the structure of potential of a territorial community is considered. The basic structural elements of intellectual potential of a community are given. Institutional environment for an effective management of potential of a territorial community is outlined.

Keywords: territorial community, structure of potential, intellectual potential, institutional environment, goals, efficiency.

Борейко В.І.,
д.е.н., доцент, проректор з наукової роботи,
Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янука

ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ОБЕЗЛІСНЕННЯ, СПУСТЕЛЮВАННЯ ТА ЗМЕНШЕННЯ БІОРИЗНОМАНІТНОСТІ

Анотація. У статті досліджено взаємозалежність обезліснення, спустелювання та зменшення біорізноманітності. Обґрунтовано, що інтенсивна вирубка лісів спричиняє зміну навколишнього природного середовища та клімату на планеті, погіршує якість атмосферного повітря, завдає збитків економікам країн. Розроблено пропозиції для недопущення екологічних криз, пов'язаних з непродуманим використанням лісових ресурсів.

Ключові слова: природний баланс, лісові ресурси, обезліснення, спустелювання, біорізноманітність, глобальне потепління, економічні збитки.

Постановка проблеми. В ХХ ст. у природному середовищі відбулися зміни, які набули незворотного характеру. Тому сьогодні ми спостерігаємо загальне потепління, просування пустель на північ від екватора, танення льодовиків та інші проблеми, які загрожують існуванню людства.

Розвиток суспільного виробництва в другій половині ХХ та на початку ХХІ ст. показує, що нині людство стоїть на початку третьої глобальної екологічної катастрофи, яка пов'язується з використанням ядерної енергії та інтенсивним зростанням кількості промислових, видобувних і енергетичних об'єктів, а також транспортних засобів. Перші прояви третьої глобальної екологічної катастрофи можна спостерігати за аваріями на Чорнобильській АЕС та японській АЕС Фукусіма-1, а також глобальним потеплінням. Наступні наслідки екологічної катастрофи можуть ждати людство через нестачу продуктів харчування, прісної води та кисню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Можливі екологічні загрози, які несе непродумане використання людиною природних ресурсів, привертають до себе пильну увагу багатьох відомих вчених. Серед вітчизняних дослідників слід виділити публікації О. Балацького, В. Барановського, П. Борщевського, О. Веклич, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, М. Клименка, Л. Мельника, Є. Мішеніна, Я. Олійника, Ю. Соломатіна, Ю. Стадницького, О. Теліженка, В. Трегобчука, Ю. Туниці, О. Царенка та М. Хвесика.

Так, групою відомих львівських авторів Ю.Ю. Туницею, Т.Ю. Туницею та С.М. Краєвським було запропоновано українську версію екологічної Конституції землі, в якій розкриваються засади екологічно безпечного розвитку світового суспільства [1]. Однак, на жаль, рекомендації відомих українських науковців не отримали практичного втілення на багьківщині.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед дій людини, які завдають непоправної шкоди навколишньому середовищу, слід виділити непродумане використання лісових ресурсів. Однак ця проблема у вітчизняній науковій літературі досліджена недостатньо.

Мета статті полягає у встановленні взаємозалежності обезліснення, спустелювання та зменшення біорізноманітності, а також у розробленні пропозицій для недопущення екологічних криз, пов'язаних з непродуманим використанням лісових ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед негативних екологічних факторів, які супроводжують нинішнє суспільне виробництво, слід виділити обезліснення, спустелювання та зменшення біорізноманітності. При цьому ці процеси тісно переплітаються, взаємопов'язані та породжують екологічні кризи.

Основною причиною знищення лісів є їх вирубування та спалювання для підготовки нових сільськогосподарських угідь, використання площ молодого лісу для випасання худоби, деревини в будівельній і целюлозно-паперовій галузях, для опалення приміщень, а також пожежі. В часи Римської імперії 9/10 європейської території було покрито неосяжними лісами. Однак інтенсивне використання лісів привело до того, що сьогодні в колись покритій лісами Іспанії вони збереглися тільки на 1/8 частині попередньої своєї площі, а в Греції лісистість скоротилася з 65 до 15% [2, с. 51]. Катастрофічного розмаху знищення лісів набуло також в Китаї, долині Інду, Середземноморському басейні та Мексиці. В США за два століття рослинний покрив скоротився більше ніж в Європі за останнє тисячоліття [3, с. 432–433].

На сьогодні загальна площа Землі, покрита лісами, становить 28% від території суходолу. Основна частина лісів розташована в зоні помірного поясу і вологих тропічних лісів. Біля 60% світових лісів знаходяться в тропічній зоні, 24% – в північній, 16% – в помірній зоні. Рукотворні ліси сьогодні займають 150 млн. га, або 4% загальної площі лісів. За останні 30 років через неконтрольовану вирубку площа лісів на Землі зменшилася вдвічі.

Вирубування лісів у Бразилії, США, Південній Азії, Альпах, Карпатах призвело до почастішання повеней, у тому числі катастрофічних, на річках цих регіонів, а отже, й до значного збільшення економічних втрат. Якщо раніше сильні повені й селі траплялися один раз на 50–80 років, то тепер – через кожні 4–6 років, а паводки – практично після кожного сильного дощу (в гірських районах з готими схилами) [4, с. 23].

За розрахунками вчених, через знеліснення в першій половині ХХІ ст. кількість вуглекислого газу в атмосфері може подвоїтися, тоді температура на Землі зросте в середньому на 3,5–4,0 градуси, що спричинить зменшення кількості опадів, збільшення посушливості клімату, особливо на півдні лісостепової та степової зон, і прискорення процесу спустелювання.

Швидке скорочення площ лісів, зміна їх складу і пов'язані з цим наслідки ще наприкінці ХІХ ст. породили думки про необхідність охорони лісових угідь. На території сучасних Чехії і Словаччини в 1852 і 1879 рр. були прийняті закони, згідно з якими заборонялося вилучення лісних площ для господарських цілей, встановлювалася класифікація лісів і нагляд за ними.

Норвегія в 1863 і 1908 рр. прийняла закони про заборону рубок лісу на схилах гір південної експозиції, особливо у високогірних районах і на узбережжі. В цій же країні у 1932 р. був прийнятий закон, який забороняв приватним власникам знищувати у своїх лісах молодняк, а рубка достиглих лісів не повинна була приносити шкоду лісовідновленню. Перший фінський закон про заборону хижацьких рубок появився в 1886 р. Наступний закон 1917 р. забо-

роняв рубку лісу, якщо вона порушувала природне лісовідновлення, а також рубку дозріваючих і середньостиглих хвойних лісів.

Основою шведського лісного законодавства є закон 1903 р. про обов'язкове заліснення вирубок. В 1943 р. в Швеції був прийнятий узагальнюючий закон, який регулює всі сторони лісокористування. Після його прийняття була проведена повна інвентаризація лісів країни, яка послужила основою для їх використання, охорони і відновлення.

США в 1873 р. прийняли закон про посадку лісів в преріях для збільшення вологи в цих районах. В 1898 р. Конгрес США затвердив закон, який надавав право президенту виділяти «запасні ліси» і встановлювати контроль у федеральних лісах. Проте, незважаючи на це, за шість років площа лісів зменшилася на 300 млн. акрів, щорічно вирубалось лісів в три рази більше, ніж відновлювалося. Тому в 1897 р. був прийнятий новий закон, який регулював рубку лісів в США, а в 1911 р. з'явився протипожежний закон.

В Англії державна програма лісорозведення була прийнята у 1907 р. У Франції згідно з законами, прийнятими з 1900 по 1914 р., уряд надавав приватним власникам лісів велику допомогу у лісовідновленні. Бельгійський закон 1931 р. обмежився заборонаю тільки надлишкових рубок. Люксембург для боротьби із зменшенням лісних запасів в 1914–1918 рр. організував лісову охорону, лісорозплідники і почав проводити регулярні лісопосадки.

До охорони лісів наприкінці ХХ ст. долучилися також громадські організації. Одна із найбільш ранніх організацій з охорони лісу – Національна лісна асоціація США – виникла в 1881 р. В 1922 р. в Англії було утворене товариство «Друзі лісу», яке займалося охороною і посадкою лісу. У Франції в 1924 р. громадські організації створили осередки, які забезпечували протипожежну охорону лісу.

В Росії спеціальний закон, який регулював охорону лісів, був прийнятий у 1888 р. Велике значення охороні лісів Росії надавали громадськість і передові вчені. Наприклад, Д.І. Менделєєв писав: «Закон про ліси необхідно з особливою наполегливістю застосувати саме в уральських краях... На Уралі ніяким чином не можна допустити навіть початку виснаження лісів» [2, с. 156–183].

Проте всі закони, які були прийняті в кінці ХІХ і на початку ХХ ст. та в наступні десятиліття, як було показано вище, не дали позитивного результату. Однак, незважаючи на катастрофічне зниження заліснення Землі, інтенсивна вирубка лісів, яка перевищує їх здатність до відновлення, подовжується і сьогодні.

Обсяг річного лісокористування в Україні становить 14,4 млн. куб. м, в тому числі основного користування – 6,7 млн. куб. м, що задовольняє потреби національного господарства лише на 25–27%. Щорічно дефіцит деревини в Україні становить 30 млн. куб. м. Водночас структура наявних лісових ресурсів в Україні включає: молодняк – 45,4%, середньовікові насадження – 37,7, досягаючи – 6,8, стиглі – 10,1%. При цьому частка стиглих та досягаючих лісових ресурсів (16,9%) в 1,5–2 рази нижче оптимального значення.

Інтенсивне лісокористування призвело до значного виснаження лісів, зниження їх продуктивності та погіршення товарної структури лісових заготівель. Сучасну і майбутню стратегію лісокористування визначатимуть дві тенденції: зростаюча потреба в деревинній сировині в умовах значного дефіциту лісу та різке зростання кліматорегулюючої, захисної, санітарно-гігієнічної, рекреаційно-туристичної та естетичної ролі лісів в умовах екологічної кризи.

Отже, проблема відновлення лісистості земної поверхні, в тому числі території України, до науково-обґрунтованих норм вимагає негайного вирішення. При цьому необхідно враховувати, що, крім постачання деревини, ліс виконує такі функції:

– є одним з основних поглиначів вуглекислого газу й виробників кисню, постачальником продуктів харчування, поглинач пилових і газових забруднень атмосфери, захисником поверхні Землі від водної ерозії та суховіїв;

- створює середовище для життя багатьох звірів, птахів і комах;
- поглинає надлишок води та виконує водозахисні функції;
- забезпечує умови для відпочинку та оздоровлення населення.

Тому при подальшому зменшенні лісистості населення планети та країни будуть супроводжувати такі екологічні кризи: погіршуватиметься якість атмосферного повітря; збільшуватиметься площа пустель, повітряна та водна ерозія ґрунтів; зменшуватиметься різноманітність диких тварин, птахів та рослинного світу; зросте частота та руйнівна сила водних повеней.

За даними ООН, понад 900 млн. осіб проживають у посушливих зонах нашої планети, землі яких потерпають від спустелювання. Щорічні збитки через спустелювання становлять щонайменше 42 млрд. доларів, у тому числі Азії – 21 млрд., Африці – 9 млрд., Північній Америці й Австралії – по 3 млрд., Європі – 1 млрд. доларів. Близько 100 держав світу, землі яких схильні до цього згубного явища, належать до найнеблагополучніших. Із цих країн 81 належить до тих, що розвиваються, тобто мають ще слабкий економічний потенціал, потерпають від голоду, злиднів, хвороб, де рівень науки й освіти дуже низький. Щороку понад 6 млн. га земель перетворюються на пустелі [4, с. 18–19].

Спустелювання зачепило всі континенти світу (крім Антарктиди), включаючи південь Європи, яка знаходиться далеко не в пустинному кліматі. В результаті засухи, які почастишали і поглибилися, стають все більш інтенсивними і згубними з кожним циклом в процесі спустелювання території. Наприклад, катастрофічна засуха в Сахельській зоні Африки, яка мала місце у 1968–1973 рр. і повторилася в 1977–1978 рр., забрала мільйони людських життів і знищила десятки мільйонів голів худоби [5, с. 345].

У результаті підвищення середньорічної температури Україна через недобір урожаю аграрної продукції щорічно зазнає значних збитків, оскільки південна частина її території знаходиться в посушливій зоні, де стабільне ведення сільськогосподарського виробництва без зрошення неможливе. На сьогодні ця проблема вирішується через подачу води в засушливі регіони з Дніпра. Однак до багатьох сіл півдня України питна вода доставляється за затвердженим графіком автомобільним транспортом, а з часом ця проблема буде тільки посилюватися.

Таким чином, в результаті спустелювання населенню та країнам завдаються величезні збитки, а країни, які знаходяться в посушливих зонах, втрачають здатність самостійно забезпечити себе продуктами харчування. Водночас в посушливих регіонах виникають проблеми із забезпечення населення, промислових та сільськогосподарських підприємств прісною водою.

Причини спустелювання криються в обезлісненні, знищенні трав'яного покриву, міграції пісків, пожежах і загальному потеплінні на планеті. При цьому зміни в природному середовищі набувають незворотного характеру. Тому, Б.Г. Розанов визначає спустелювання як процес незворотної зміни ґрунтів і рослинності аридних територій (районів тропічного, субтропічного або тепло-помірного клімату) в напрямі аридизації (зміни ґрунту в бік зменшення здатності забезпечувати рослини водою) та зниження біологічної продуктивності ґрунтів, який в екстремальних випадках може привести до повного знищення біологічного потенціалу і перетворення території в пустелю [5, с. 346].

Виходячи із взаємопов'язаності проблем обезліснення та спустелювання в нашій країні їх необхідно вирішувати комплексно, а саме: збільшенням на півдні України площ, зайнятих лісами та лісозахисними смугами, дотриманням науково-обґрунтованих сівозмін, помірним використанням площ, що знаходяться в ризикованих зонах для випасання худоби, зменшенням відсотка розораності та використанням прогресивних технологій для зволоження ґрунтів.

Вчені стверджують, що протягом найближчих 20–30 років через техногенні зміни в навколишньому природному середовищі

світ може втратити більш як 1 млн. видів рослин і тварин. Швидкість вимирання видів сьогодні в 1000 разів перевищує природну. Близько 10% видів рослин зони помірного клімату та 11% видів птахів світу опинилися під загрозою зникнення. Така сама доля в найближчому майбутньому чекає на 130 тис. видів рослин і тварин тропічної зони. Масштаби знищення людиною тропічних лісів, у яких живе 50% усіх тварин на планеті й росте 50% усіх рослин, стали загрозливими (особливо в Бразилії та Індії), а кількість людей, існування яких залежить від тропічних лісів, становить 200 млн. Сьогодні на Землі під загрозою знищення опинилося близько 25 тис. видів рослин та 72 млн. га тропічних лісів. Щодня на планеті зникає від одного до десяти видів тварин, щотижня – мінімум один вид рослин. Сьогодні в Африці кількість великих ссавців становить лише 10% тієї, що була там 100 років тому. Ще 30 років тому на цьому континенті жили 100 тис. носорогів, а нині – менше ніж 4 тис. [4, с. 18–19].

Основною причиною зміни рослинного покриття землі є пожежі. Проте не меншої шкоди тваринному світу завдає полювання. Сухопутні тварини стали першими жертвами їх інтенсивного знищення першими людьми, які таким чином добували собі їжу. Так, в Євразії тільки через непомірне полювання щезли з лиця Землі великі парнокопитні, в Європі лев був знищений до початку нашої ери, і зараз він проживає тільки на території Індійського півострова. Ведмеді зникли в Західних Альпах до початку нашої ери. Що стосується вовків, то використання отруєних приманок привело до їх повного знищення у Франції та у багатьох інших країнах Західної Європи, хоча цей вид завдяки заходам з його охорони ще досить широко розповсюджений в Іспанії та Італії [3, с. 455–462].

Інтенсивне знищення птахів і диких тварин почалося з моменту виникнення торгівлі м'ясом диких тварин. Цьому сприяло відкриття різних видів отруту і винайдення вогнепальної зброї, полювання – ціль якого – поставити м'ясо на ринок, в корні відрізняється від тої, що забезпечувала продуктами харчування перших людей. В результаті інтенсивного полювання, наприклад, в Північній Америці, зникли степова курочка та мандруючий голуб; значно зменшилася кількість американських бізонів. Сьогодні основними причинами полювання на диких тварин та птахів є заготівля хутра, шкір, м'яса, слонової кістки, рогу носорога, пуху, пір'я та яєць.

Біорізноманіття є національним багатством України, тому його збереження та невиснажливе використання визнано одним з пріоритетів державної політики.

Біота України нараховує понад 70 тис. видів, з них флора та мікобіота – понад 27 тис. (гриби і слизовики – 15 тис., водорості – 5 тис., лишайники – 12 тис., мохи – 800 і судинні рослини – 5,1 тис., зокрема, найважливіші культурні види, а з урахуванням екзотів, які вирощують у ґрунті ботанічних садів, понад 7,5 тис. видів), фауна – понад 45 тис. видів (з них комахи – 35 тис., членистоногі без комах – 3,4 тис., черви – 3,2 тис., тощо). Хребетні тварини представлені рибами і круглоротими (212 видів і підвидів), земноводними (17 видів), плазунами (21 вид), птахами (близько 400 видів), ссавцями (108 видів) [6, с. 137].

За багатством біорізноманіття Україна поступається в Європі тільки Франції, тому його ефективне використання та збереження для майбутніх поколінь відіграє важливу роль в забезпеченні стабільного безкризового розвитку країни. Протягом тисячоліть свого існування людина знищила сотні видів диких тварин і птахів, чим було завдано великих збитків природі. Одночасно через порушення екологічної рівноваги, економічні збитки несе і суспільство.

Природа влаштована таким дивним чином, що без втручання людини вона здатна самостійно збалансувати кількість різновидностей рослинного і тваринного світів. Проте коли вмищується людина, ця її унікальна здатність порушується, і тоді людство починає наслідки своїх необдуманих дій. Так, наприклад, якщо

в результаті полювання буде значно зменшена популяція вовків, зайці та дикі кролики знищать рослинність на великих площах та переберуться на городи, які обробляють жителі найближчих сіл. Коли ж, навпаки, буде різко зменшена популяція зайців і диких кроликів вже вовки нападами на свійських тварин будуть завдавати величезних збитків населенню та сільськогосподарським підприємствам.

Висновки. Інтенсивне, непродумане знищення лісових ресурсів спричиняє зміни клімату на планеті, спустелювання нових територій та зменшення біорізноманітності. Водночас світова та національні економіки зазнають значних збитків через необхідність пристосовуватися до нових умов існування.

Для недопущення екологічних криз, пов'язаних з порушенням природного балансу рослинного і тваринного світів через інтенсивне знищення лісового покриву планети, Україні, як і іншим країнам світу, необхідно забезпечити їх збалансоване використання. Для цього слід запровадити державний реєстр всіх лісових ресурсів, об'єктів флори та фауни, організувати ліцензування лісозаготівельних операцій, а також заготівлі диких рослин та полювання на диких тварин і птахів. Крім того, потрібно інтенсифікувати роботи з відновлення лісових ресурсів, зникаючих видів рослин та тварин.

Література:

1. Туниця Ю.Ю. Екологічна Конституція Землі: перша українська версія побудови каркасу / [Ю.Ю. Туниця, Т.Ю. Туниця, С.Н. Краєвський] // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 7–21.
2. Рахилин В.К. Общество и живая природа: краткий очерк истории взаимодействия / В.К. Рахилин. – М.: Наука, 1989. – 215 с.
3. Рамад Ф. Основы прикладной экологии: воздействие человека на биосферу / Ф. Рамад. – Л.: Гидрометеоздат, 1981. – 544 с.
4. Білявський Г.О. Основи екології: [підручник] / [Г.О. Білявський, Р.С. Фурдуй, І.Ю. Костіков]. – К.: Либідь, 2004. – 408 с.
5. Розанов Б.Г. Основы учения об окружающей среде: [учебн. пособ.] / Б.Г. Розанов. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. – 376 с.
6. Клименко М.О. Екологія: [навч. посіб.] / [М.О. Клименко, О.А. Ліхо, Н.Р. Матушевська, І.І. Статник, М.А. Михальчук, Т.Ю. Гринюк]; за ред. проф. М.О. Клименка. – Рівне: НУВГП, 2008. – 404 с.

Борейко В.И. Взаимозависимость обезлесивания, опустынивания и уменьшения биоразнообразия

Аннотация. В статье исследована взаимозависимость обезлесивания, опустынивания и уменьшения биоразнообразия. Доказано, что интенсивная вырубка лесов вызывает изменение внешней природной среды и климата на планете, ухудшает качество атмосферного воздуха, причиняет ущерб экономикам стран. Разработаны предложения по недопущению экологических кризисов, связанных с непродуманным использованием лесных ресурсов.

Ключевые слова: природный баланс, лесные ресурсы, обезлесивание, опустынивание, биоразнообразие, глобальное потепление, экономический ущерб.

Boreiko V.I. The interdependence deforestation, desertification and reduce biodiversity

Summary. In the article the interdependence deforestation, desertification and biodiversity reduction is investigated. Proved, that intensive deforestation causes a change of environment and climate on the Planet, affects the quality of air, cause losses in the economies of countries. The suggestions for preventing environmental crises, associated with ill-considered use of forest resources, are developed.

Keywords: natural balance, forest resources, deforestation, desertification, biodiversity, global warming, economic losses.

*Андрушків Р.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

ДО ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ЗА УМОВ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Анотація. У статті розкрито сутність державної системи соціально-екологічного моніторингу, яка враховує взаємодію суб'єктів соціально-екологічних систем з довкіллям. Виділено функції та рівні системи державного моніторингу навколишнього природного середовища. Розроблено концептуальну блок-схему структури соціально-екологічного моніторингу.

Ключові слова: державна система моніторингу, моніторинг навколишнього природного середовища, соціально-екологічний моніторинг, життєдіяльність населення, соціально-екологічний прогноз.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування національної системи моніторингу довкілля в значній мірі пов'язана з належним теоретико-методологічним обґрунтуванням його концептуальних засад. Позаяк моніторинг вважається перш за все прикладним інструментом контролю за станом довкілля, на нашу думку, його недооцінюють як систематизований комплекс заходів, який спрямований на спостереження за впливом навколишнього середовища на життєдіяльність населення.

Для успішної реалізації концепції державної соціально-екологічної безпеки необхідно взяти до уваги положення про те, що національний моніторинг слід розглядати, враховуючи системну парадигму. В такому разі державний моніторинг як цілісна система контролю над станом довкілля і його впливом на життєдіяльність населення за своїм змістом повинна складатись із кількох підсистем. Принципова відмінність між останніми полягатиме лише в специфіці системного підходу до спостереження за тими чи іншими різновидами системних об'єктів чи процесів, які, власне, і визначають функціонування державної системи життєдіяльності населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади концепції моніторингу довкілля (екологічного моніторингу) закладалися ще з 60-х років минулого століття у працях відомих природознавців: В.А. Анучіна, М.І. Базілевича, А.М. Гріна, О.Г. Ісаченко, В.Є. Соколова, Л.М. Філіппова та ін. З 80-х років ХХ ст. концепцію моніторингу взяли на озброєння соціоекологи, економісти і філософи: Г.О. Бачинський, М.В. Гладій, А.О. Горелов, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, В.Д. Комаров, В.С. Крисаченко, Ю.Г. Марков, Д.Ж. Маркович, М.М. Моїсєєв, М.П. Реймерс, О.І. Салтовський, А.Д. Урсул, М.П. Федорченко, М.І. Хилько та ін.

На початку ХХІ ст. зміст поняття «екологічний моніторинг» значно розширюється. Перш за все за рахунок акцентів на пріоритетності його інформаційної складової як основи прийняття ефективних і релевантних управлінських рішень при вирішенні існуючих екологічних проблем та побудові на цій основі комплексних моніторингових систем державного соціально-еконо-

мічного розвитку [3]. По-друге, в результаті запровадження системи екологічного аудиту, який дослівно доцільно трактувати як «екологічне обстеження чи екологічний огляд» [4], що за змістом є досить близьким до широкого трактування поняття «моніторинг» у цілому.

Сучасні більш широкі і прогресивні підходи до застосування ідеї моніторингу в практиці управління сферою екологічної безпеки зустрічаємо у працях вітчизняних вчених: В.І. Андрейцева, О.М. Адаменко, Г.О. Білявського, В.В. Гетьмана, Л.Г. Мельника, В.М. Навроцького, Ю.М. Саталкіна, В.Я. Шевчука та ін.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та визначенні поняття «соціально-екологічний моніторинг». Останній не є альтернативою традиційним системам моніторингу довкілля, а повинен лише, на нашу думку, логічно доповнити існуючу систему екологічного контролю, в якій на даний момент недостатньо відстежуються саме зворотні впливи довкілля на будь-який суб'єкт взаємодії з ним. А тому довкілля, яке знаходиться під інтенсивним антропогенним впливом, починає значно впливати на життєдіяльність тріади «людина – населення – суспільство», яка, власне, і представляє усіх основних суб'єктів соціо-оприродної взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моніторинг стану навколишнього природного середовища, або екологічний моніторинг – це система спостереження, збирання, обробки, передачі, збереження та аналізу інформації про стан навколишнього середовища, а також її оцінка і прогнозування, спрямовані на контроль антропогенних змін природного середовища існування людини. Екологічний стан довкілля розвивається як природним шляхом, так і під впливом антропогенного (техногенного) навантаження. Оскільки соціально-природна взаємодія є багатовекторним процесом із прямими і зворотними зв'язками, то екологічний стан середовища існування людини суттєво впливає на її життєдіяльність. А тому кінцевий результат такої взаємодії, який досить часто має загрозливий і кризовий характер, створює, таким чином, потребу в спостереженні, збиранні й оцінці інформації про всі явища і процеси, стани і ситуації, що можуть нести загрозу здоров'ю і життю людини.

Ось чому система державного (національного) моніторингу повинна бути організована наступним чином, щоб була можливість не тільки для спостереження й аналізу про стан довкілля, а й забезпечення органів державного управління оперативною інформацією, прогнозними показниками і попередженнями про можливі зміни довкілля, що загрожують життєдіяльності населення. Саме зростання масштабів і наслідків соціально-екологічних небезпек, як природного, так і антропогенного походження, для правильності прийняття і підтримки управлінських рішень та розробки науково обґрунтованих довго-

строкових і оперативних соціально-екологічних програм вимагає розробки і впровадження системи соціально-екологічного моніторингу.

Згідно із затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 23 вересня 1993 р. № 785 «Положення про державний моніторинг навколишнього природного середовища» [1], в Україні здійснюється стандартний (загальний), кризовий (оперативний) та науковий (фоновий) моніторинг навколишнього природного середовища.

Система державного моніторингу навколишнього природного середовища створюється на трьох рівнях:

1) локальний – на території окремих об'єктів (підприємств, ділянок ландшафтів);

2) регіональний – у межах адміністративно-територіальних одиниць, на територіях економічних і природних регіонів;

3) національний – на території України в цілому. Система спостережень, збирання та обробки екологічної інформації реалізується органами Міністерства екології та природних ресурсів України (Мінприроди України) разом з іншими міністерствами та відомствами.

Крім національного, регіонального і локального рівнів, екологічний моніторинг організовує також у межах адміністративних підрозділів (областей, районів, міст, сіл), окремих підприємств, рекреаційних зон, або в межах галузей (нафтогазового, агропромислового, лісогосподарського та інших комплексів). Комп'ютерні інформаційно-керуючі системи збирання екологічної інформації дозволяють переходити від одного до іншого рівня заради аналізу й узагальнення стану довкілля та оцінки і прогнозування розвитку несприятливих і небезпечних процесів і явищ.

Як бачимо, головна предметна спрямованість на спостереження в основному за станом навколишнього середовища дещо звужує соціально-екологічну значимість цього важливого прикладного інструменту екологічної безпеки. А тому ми вважаємо, що давно настав час корекції мети, завдань і структури державної системи екологічного моніторингу.

Загальний (стандартний) моніторинг навколишнього природного середовища, який виконує перш за все геоекологічну функцію оцінки стану довкілля в межах тих чи інших територіальних систем, має здебільшого природно-господарську спрямованість і гарантує переважно економіко-екологічну безпеку. Науковий (фоновий) моніторинг навколишнього природного середовища, у свою чергу, виконує біоекологічну функцію, за що отримав також назву біосферного моніторингу. Зрозуміло, що цей вид моніторингу довкілля має природоохоронну спрямованість і забезпечує екологічну безпеку всіх типів і рівнів природних (екологічних) систем. Ці дві складові підсистеми моніторингу є традиційно-буденними науково-прикладними складовими моніторингу довкілля, що мають геоекосистемний або біоекосистемний характер спостереження за нормальним станом і перебігом процесів у нормальних і звичайних режимах і умовах навколишнього середовища.

Оперативний (кризовий) моніторинг навколишнього природного середовища (згідно з державною класифікацією), як видно із його завдань, є найбільш наближеним до спостереження за потенційно-небезпечними явищами, процесами і об'єктами, що можуть нести загрозу життєдіяльності населення. Тим самим він забезпечує правильне та ефективне прогнозування соціально-екологічної ситуації та розв'язання кризових (надзвичайних) ситуацій і проблем, що і є предметом соціально-екологічної безпеки.

Виходячи із соціально-екологічним концепції сталого розвитку суспільства і безпеки життєдіяльності населення, доцільно розглядати цю складову державної системи екологічного моніторингу як антропо-екологічний моніторинг, який і повинен сприяти формуванню безпечних умов життєдіяльності населення. Але й це лише звужене й обмежене трактування функцій цього виду моніторингу, який повинен в оперативному режимі реагувати також на ті чи інші кризові ситуації природного або техногенного походження.

Ось чому у широкому трактуванні цю складову державної (національної) системи моніторингу доцільно розглядати як системний соціально-екологічний моніторинг умов середовища життєдіяльності населення. А оскільки ці умови часто бувають не лише природного, але й штучного походження, наприклад, виробничі, побутові, навчальні і т. п., всю систему державного моніторингу слід трактувати як моніторинг навколишнього середовища життєдіяльності населення.

При аналізі галузевого розподілу повноважень і завдань, які стоять перед різноманітними державними управлінськими підрозділами, не згадано чіткі повноваження і дії щодо організації моніторингу довкілля і його територіальні структури, які покладено на Державну службу України з надзвичайних ситуацій. Ми пропонуємо всі аспекти щодо координації дій у процесі організації соціально-екологічного моніторингу покласти саме на підрозділи цієї служби.

Інші структури займаються в основному спостереженнями і хіміко-аналітичним контролем стану забрудненого довкілля. Цілком зрозуміло, що лише цього недостатньо для повноцінного функціонування регіонального, а тим паче локального соціально-екологічного моніторингу. А, отже, слід розбудувати ще як мінімум два важливі складових напрямки повноцінної системи моніторингу.

Перш за все це збирання, аналіз і оцінка інформації щодо впливу техногенних і природних несприятливих чинників на життєдіяльність населення. Таким чином, буде створено базу даних, яка дозволить за відносно короткий період часу (10–15 років) накопичити знання про динаміку соціально-екологічних процесів, що загрожують нормальній життєдіяльності людини. Саме дослідження динамічних властивостей системи соціально-екологічної безпеки життєдіяльності населення з використанням моніторингового інструменту дозволить вивчити формалізовані образи цієї системи та створити соціально-екологічну модель життєдіяльності населення держави, регіону. Міжнародний практичний досвід застосування такого підходу розглянуто на доповіді Інституту всесвітнього спостереження «Стан світу 2000» [5].

В зв'язку з тим, що життєдіяльність людини відбувається у довкіллі її існування (навколишнє середовище життєдіяльності населення), яке складається як з природних, так і штучно створених компонентів, а це довкілля, в свою чергу, є безпосереднім результатом соціально-екологічної взаємодії суспільства і природи, вважаємо за доцільне використовувати наступний варіант назви «державна система моніторингу стану довкілля і умов життєдіяльності населення». Ця трактовка більш повно відображує соціально-екологічну сутність системи моніторингу, функції якої в сучасних умовах розширюються і ускладнюються. Окрім цього, вона дозволяє розкрити екологічний зміст і кризову спрямованість оперативного моніторингу, який, власне, і є одним із інструментів забезпечення соціально-екологічної безпеки життєдіяльності населення.

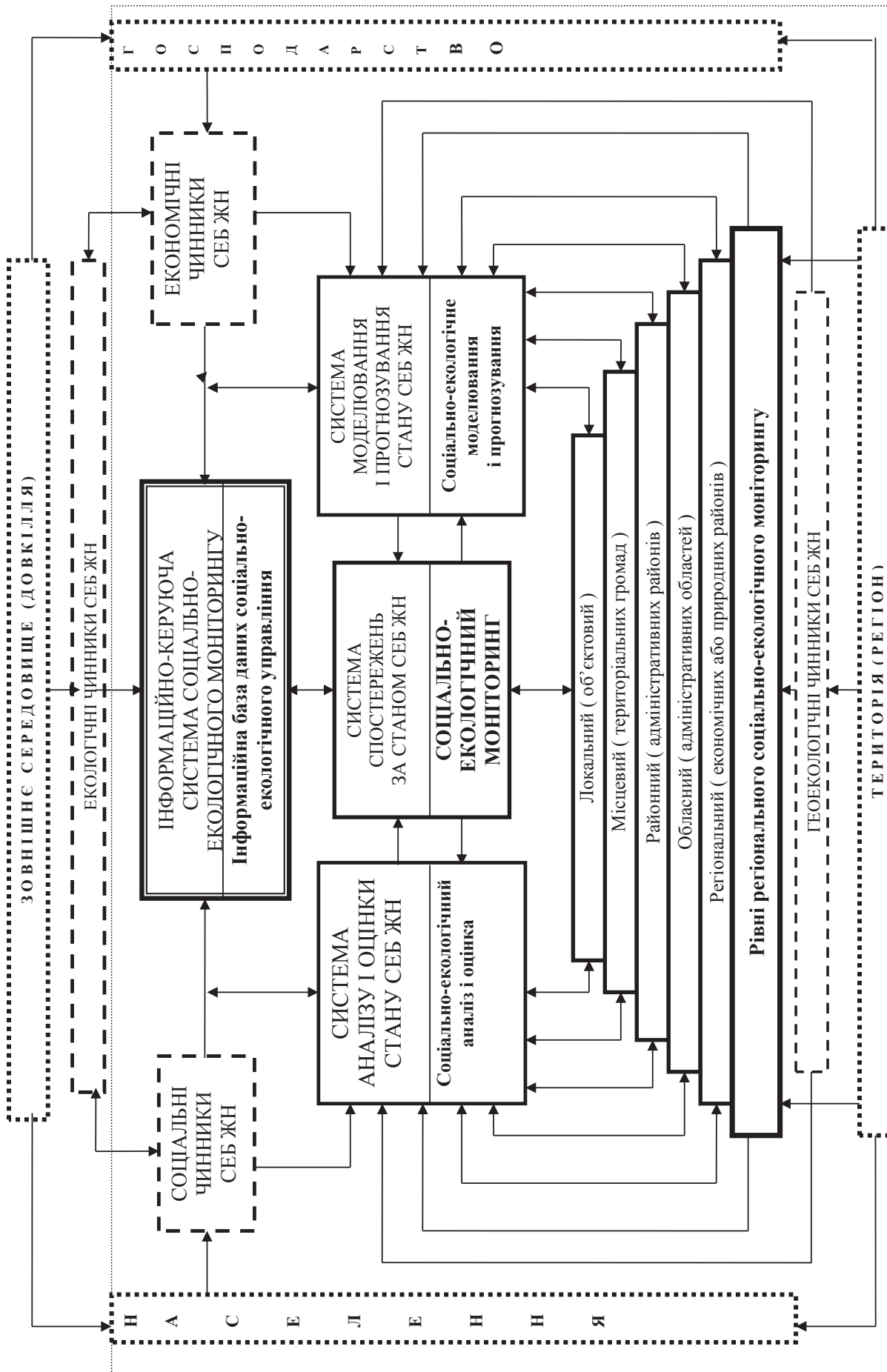


Рис. 1. Структура соціально-екологічного моніторингу

Запропонований зміст і структуру соціально-екологічного моніторингу наглядно демонструє концептуальна блок-схема структури соціально-екологічного моніторингу (рис. 1). На схемі розкрито взаємодію основних компонентів організації системи моніторингу, його місце в системі соціально-екологічної безпеки життєдіяльності населення та співвідношення з її структурними компонентами, що безпосередньо задіяні в організації соціально-екологічного моніторингу.

З метою оптимізації і покращання соціально-екологічної ситуації доцільно для регіонів створити інформаційно-керуючі системи соціально-екологічного моніторингу (ІКС СЕМ) різних рівнів, що мають бути інтегровані між собою і, в свою чергу, бути складовою національної системи соціально-екологічного моніторингу.

Одне з головних завдань системи соціально-екологічного моніторингу – це створення бази даних, яка буде складатись з кількох інформаційних блоків для інформаційного забезпечення ІКС СЕМ.

Більш важливим є заключний напрямок соціально-екологічного моніторингу, пов'язаний з прогнозуванням розвитку потенційно небезпечних соціально-екологічних станів і ситуацій, які можуть мати катастрофічні наслідки для життя і здоров'я населення. Такий соціально-екологічний прогноз повинен визначити можливі шляхи запобігання тим чи іншим негативним наслідкам небезпечних природних та техногенних процесів.

Висновки. Таким чином, реалізація системи соціально-екологічного моніторингу дозволить оптимізувати управління системою державної безпеки життєдіяльності населення. Весь комплекс дій під час повноцінного соціально-екологічного моніторингу буде покликаний забезпечити уникнення або хоча б попередження реалізації існуючих загроз для життєдіяльності суспільства в цілому і кожної людини зокрема, що буде логічним доповненням до «Концепції єдиної державної системи запобігання і реагування на аварії, катастрофи та інші надзвичайні ситуації».

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Положення про державний моніторинг навколишнього природного середовища» від 23.09.1993 р. № 785 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/785-93-%D0%BF>.

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Концепцію створення єдиної державної системи запобігання і реагування на аварії, катастрофи та інші надзвичайні ситуації» від 07.07.1995 р. № 501 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/501-95-%D0%BF>.

3. Гладій М.В., Долішній М.І., Писаренко С.М. та ін. Регіональний менеджмент і моніторинг / [М.В. Гладій, М.І. Долішній, С.М. Писаренко та ін.]. – Львів : Інститут регіональних досліджень, 1998. – 68 с.

4. Мельник Л.Г. Екологічна економіка : [підручник] / Л.Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2003. – 348 с.

5. Браун Л.Р. та ін. Стан світу 2000 : Доповідь Інституту всесвітнього спостереження про прогрес до сталого суспільства / Л.Р. Браун [та ін.] ; ВГО «Україна. Порядок денний на XXI століття», Інститут сталого розвитку. – К. : Інтелсфера, 2000. – 312 с.

Андрушків Р.Ю. К вопросу государственной системы социально-экологического мониторинга в условиях жизнедеятельности населения

Аннотация. В статье раскрыта сущность государственной системы социально-экологического мониторинга, которая учитывает взаимодействие субъектов социально-экологических систем с окружающей средой. Выделены функции и уровни системы государственного мониторинга окружающей природной среды. Разработана концептуальная блок-схема структуры социально-экологического мониторинга.

Ключевые слова: государственная система мониторинга, мониторинг окружающей среды, социально-экологический мониторинг, жизнедеятельность населения, социально-экологический прогноз.

Andrushkiv R.Y. To the question of state system a social and ecological monitoring the conditions of life of the population

Summary. The article reveals the essence of the state system of social and environmental monitoring, which takes into account people engaged in social-ecological systems with the environment. Highlight functions and levels of the public environmental monitoring. The conceptual block diagram of the structure of social and environmental monitoring.

Keywords: state monitoring system, monitoring the environment of social and environmental monitoring, livelihood, social and environmental forecast.

*Заярнюк О.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки праці та менеджменту,
Кіровоградський національний технічний університет*

ІНКЛЮЗИВНА ОСВІТА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація. У статті проведено аналіз стану інклюзивної освіти в Україні. Встановлено низку чинників, що перешкоджають впровадженню та розвитку інклюзивної освіти. Сформульовано комплекс взаємопов'язаних економічних та організаційних важелів макро-, мезо-, мікрорівнів, спрямованих на активізацію розвитку інклюзивної освіти в Україні.

Ключові слова: інклюзивна освіта, діти-інваліди, економічні та організаційні важелі впливу, макро-, мезо-, мікрорівні, активізація розвитку.

Постановка проблеми. Розвиток сучасного суспільства України і процеси інтеграції в європейську спільноту гостро ставлять питання забезпечення соціального захисту громадян країни, і особливо тих, хто потребує його найбільше, зокрема, це діти з особливими освітніми потребами. Актуальність проблеми інклюзивної освіти пов'язана насамперед, з тим що чисельність дітей, які потребують корекційного навчання, неухильно зростає. На сьогодні дітей, які потребують корекції фізичного та(або) розумового розвитку, в Україні понад 1 млн., що становить 12% від загальної чисельності дітей у країні. При цьому інклюзивною освітою охоплено 5,0% дітей з інвалідністю: станом на 1.09.2014 р. дошкільні навчальні заклади відвідували 7 950 дітей-інвалідів; у навчальних закладах для здобуття повної загальної середньої освіти навчалися 41 557 дітей, які потребують корекції фізичного та(або) розумового розвитку. Таким чином, 95,0% дітей з інвалідністю навчаються в умовах спеціальних навчальних закладів, або не отримують освіти взагалі. Тому пошук підходів до активізації розвитку інклюзивної освіти є важливим державним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останнього десятиліття вітчизняні науковці, зокрема, С. Богданов, Г. Гаврюшенко, А. Колупасва, Н. Найда, Н. Софій, І. Ярмошук та ін., присвячують свої праці дослідженням проблеми залучення осіб з особливими потребами до навчання в освітніх закладах, їх реабілітації та соціалізації до суспільних норм.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, незважаючи на важливість і актуальність інклюзивної освіти, науковці констатують серйозні проблеми в її науковій розробці та практичній реалізації. Дані обставини визначили актуальність теми дослідження та необхідність пошуку економіко-організаційних важелів впливу на активізацію розвитку інклюзивної освіти в Україні.

Мета статті полягає в розкритті особливостей розвитку інклюзивної освіти в Україні та пошуку економіко-організаційних важелів його активізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інклюзивна практика реалізує доступ до одержання освіти в загальноосвітньому закладі за місцем проживання та створення необхідних умов для успішного навчання для всіх без виключення дітей,

незалежно від їх індивідуальних особливостей, психічних та фізичних можливостей.

Інклюзія (від англ. inclusion – включення) – процес збільшення ступеня участі всіх громадян в соціумі, і насамперед, що мають труднощі у фізичному розвитку. Він передбачає розробку і застосування таких конкретних рішень, які зможуть дозволити кожній людині рівноправно брати участь в академічному і суспільному житті. Термін «інклюзія» має відмінності від термінів «інтеграція» та «сегрегація». При інклюзії всі зацікавлені сторони повинні брати активну участь для отримання бажаного результату.

За визначенням, яке дають Н. Софій та Н. Найда, «інклюзивна освіта – це система освітніх послуг, що ґрунтується на принципі забезпечення основного права дітей на освіту та права навчатися за місцем проживання, що передбачає навчання дитини з особливими освітніми потребами, зокрема, дитини з особливостями психофізичного розвитку, в умовах загальноосвітнього закладу» [1]. На наш погляд, це визначення повною мірою стосується і процесу навчання таких дітей в дошкільних, професійно-технічних навчальних закладах, а також позашкільної освіти.

Міжнародні стандарти в галузі прав людини ґрунтуються на ідеї участі кожної особи в суспільному житті на засадах рівності й без дискримінації. Поширення в Україні процесу інклюзивного навчання дітей з обмеженими можливостями фізичного та(або) психічного здоров'я є не лише відображенням часу, але й представляє собою ще один крок до забезпечення повної реалізації прав дітей з особливими потребами на якісну освіту.

Узагальнення розвитку поглядів на проблему інклюзивної освіти свідчить про те, що в різні часи вона поставала перед суспільством з різною гостротою і в тій чи іншій мірі вирішувалася різними методами залежно від політичного устрою, економічного стану та ідеології держави.

Так, у перші роки після Великої Вітчизняної війни, коли чисельність населення в Україні різко знизилася, а частка інвалідів була досить високою, їх сприймали як повноцінних членів суспільства, діти-інваліди мали змогу навчатися разом із здоровими дітьми. Водночас особливих інструментів державного впливу на створення умов для здобуття освіти саме осіб з обмеженими фізичними можливостями в досліджуваному періоді не застосовувалося [2].

Подальша державна політика стосовно навчання дітей-інвалідів окремо від здорових, створення будинків-інтернатів, ізолюваних від суспільства, спеціалізованих виробництв для організації праці інвалідів сформували в середині 60-х років ставлення до інвалідів як до вигнанців. Не маючи змоги брати участі в суспільному виробництві, утримувати себе і свою сім'ю, здобути достатній рівень освіти, соціальний прошарок громадян, «засуджених» до інвалідності, став тягарем для

суспільства, а самі інваліди опинилися в складних медичних, соціальних та економічних умовах [2].

Нині в Україні відбувається зміщення акцентів соціальної політики держави стосовно інвалідів у бік формування суспільної свідомості щодо сприйняття їх як рівних членів суспільства та необхідності створення для цих громадян умов для повноцінного життя, в тому числі здобуття освіти.

Реальністю є те, що діти, які закінчують інтернати чи навчаються вдома, мають дуже серйозні проблеми із соціалізацією. Нерідко вони не впевнені в собі, несамостійні, у них відсутні соціальні компетенції, їм складно реалізувати себе, отримати вищу чи спеціальну освіту, працевлаштуватися тощо. Натомість інклюзія передбачає, що дитина з раннього віку знаходиться в соціумі, вчиться виживати. У дітей є можливості для налагодження дружніх стосунків зі здоровими ровесниками й участі у громадському житті. З іншого боку, здорові діти, які навчаються з першого класу з дітьми з особливими потребами, в дорослому віці по-іншому ставляться до людей з обмеженими фізичними можливостями: вже не з жалістю чи презирством, а нарівні, вчаться природно сприймати і толерантно ставитися до людських відмінностей, налагоджувати й підтримувати дружні стосунки з людьми, які відрізняються від них.

Аналіз зарубіжного досвіду впровадження інтегрованого та інклюзивного навчання дітей з інвалідністю доводить, що провідна роль у цьому процесі належить державі, при цьому політика держави відносно осіб з інвалідністю будується на рівноправності та гарантіях спеціальних прав для забезпечення їх життєдіяльності [3–6].

Виходячи з виключної важливості ролі держави в розвитку інклюзивної освіти, підкреслимо, що перешкоди *макрорівня* мають найбільше вагоме значення у процесі гальмування розвитку інклюзивної освіти в Україні. Основними перешкодами цього рівня є: недосконалість чинного законодавства щодо дітей з інвалідністю; невідповідність його міжнародним нормам; відсутність закону про спеціальну освіту, в якому б чітко визначалися правові основи інституту інклюзивної освіти та принципи механізму створення економічних умов для реалізації інклюзивних підходів до освіти осіб з особливими освітніми потребами.

На *мезорівні* основними перешкодами на шляху розвитку інклюзії в освіті є: наявність культурних стереотипів щодо людей з інвалідністю; неготовність сформованої системи освіти відповідати індивідуальним потребам кожної дитини; відсутність спеціальних стандартів освіти та варіативних програм для навчання осіб з особливими освітніми потребами; відсутність законодавчо закріпленої можливості проводити навчання «особливих» учнів за індивідуальним планом, який дозволяє використовувати адаптовану до спеціальних освітніх потреб того чи іншого учня стандартну освітню програму і реально, а не формально застосовувати в навчанні особистісно орієнтований підхід; відсутність програм із супроводу осіб з обмеженими можливостями здоров'я, що навчаються в загальному освітньому закладі.

Перешкоди *мікрорівня* на шляху розвитку інклюзивних підходів в освіті пов'язані з діяльністю конкретних організацій та фахівців, окремих людей. Для інклюзивної освіти це рівень психологічного прийняття викладачами освітніх установ самої можливості спільного навчання осіб з обмеженими можливостями здоров'я, їх професійні установки, стереотипи та дії стосовно учнів з обмеженими можливостями здоров'я.

Практика свідчить, що відсутність в Україні умов для перебування в громадському транспорті, в'їзду й виїзду в житлові

будівлі та навчальні заклади інвалідних колясок, брак спеціальних програм навчання, спеціального допоміжного навчального обладнання, недостатня чисельність спеціально підготовлених викладачів перешкоджають реалізації особами з інвалідністю конституційного *права на отримання освіти*.

Змушені констатувати, що на сьогодні в Україні немає належної системи обліку дітей з фізичними та(або) розумовими вадами і дітей з обмеженими можливостями за станом здоров'я. За статистичними даними, на 1.01.2015 р. в Україні налічувалось 151,1 тис. дітей-інвалідів [7, с. 66]. Проте, за словами експертів, чисельність дітей з фізичними та(або) розумовими вадами значно більша.

Оскільки дошкільна освіта – це основа освіти в цілому, у сфері дошкільної освіти в нашій державі застосовується багато нововведень різного характеру, різних напрямків та різної значимості. Вводяться новинки в організацію, зміст, методику та технологію навчання.

Так, 13 квітня 2011 р. в Україні була затверджена Державна цільова соціальна програма розвитку дошкільної освіти на період до 2017 р. Даною програмою передбачається розширення мережі навчальних закладів різних типів та форм власності, покращення матеріально-технічної бази, перепідготовка та підвищення кваліфікації педагогічних працівників дошкільних навчальних закладів та інші заходи, спрямовані на покращення якості дошкільної освіти і для дітей з особливими потребами також.

Зокрема, ця програма значною мірою впливатиме на розробку програм розвитку для дітей віком від трьох до шести років (інклюзивних, корекційних) і окремих методичних програм для дітей з різними видами хвороб та методичних рекомендацій до них для практичного використання в рамках інклюзивної та спеціальної освіти тощо.

Право на освіту гарантується Конституцією України, Законом України «Про освіту» та іншими нормативними актами України. Відповідно до Конституції в Україні, обов'язковою є загальна і середня освіта. Однак реальні можливості отримати середню освіту для дітей з інвалідністю є обмеженими.

Професійне навчання для інвалідів – це підвищення їхнього соціального статусу та можливість підвищення рівня доходів, розвиток навичок та вміння працювати. Для суспільства професійне навчання інвалідів – це зниження напруженості на ринку праці, підвищення суспільної продуктивності, розв'язання соціальних проблем інвалідів. Основна мета професійного навчання інвалідів – інтеграція їх у суспільство. Однак відносно осіб з інвалідністю в Україні тут також порушуються принципи доступності для кожного громадянина усіх форм і типів освітніх послуг, що надаються державою; рівності умов кожної людини для повної реалізації її здібностей, таланту, всебічного розвитку, гуманізму, демократизму.

Реальністю є те, що окремі категорії осіб з інвалідністю мають можливість здобувати освіту лише в умовах спеціальних навчальних закладів. Водночас практика свідчить, що ці заклади не забезпечують підготовки осіб з інвалідністю на рівні, що гарантував би їм конкурентоспроможність, а деякі з них готують фахівців, які є заздалегідь незатребуваними на ринку праці.

Основними факторами соціального відторгнення осіб з інвалідністю від сфери освіти є недостатня кількість навчальних місць, обмежена квотою на вступ таких осіб до вищих навчальних закладів; недосконалість законодавства у сфері освіти, що зумовлює відсутність механізмів розвитку та

фінансування системи інклюзивного навчання; недостатнє матеріально-технічне та кадрове забезпечення освітніх закладів (відсутність спеціального допоміжного навчального обладнання, спеціально розроблених навчальних методик, відсутність матеріального заохочення вчителів та викладачів – розробників відповідного навчально-методичного забезпечення; відсутність у викладачів спеціальної підготовки для роботи з учнями та студентами-інвалідами); непристосованість будівель навчальних закладів для безперешкодного доступу до них учнів і студентів із різними захворюваннями та патологіями. Так, для безперешкодного доступу до приміщень студентів з інвалідністю обладнано пандусами 27,4% вищих навчальних закладів та лише 8,4% закладів професійно-технічної освіти.

Висновки. Побудова ефективної системи інклюзивної освіти в Україні можлива на основі взаємодії різних факторів, насамперед посилення фінансування освіти, удосконалення її нормативно-правового забезпечення, поліпшення методичного та кадрового забезпечення інклюзивної освіти. Найбільш суттєвими організаційними та економічними важелями макро-, мезо- та макрорівнів, здатними активізувати розвиток інклюзивної освіти, на наш погляд, є наступні (табл. 1).

На нашу думку, законодавчі норми щодо навчання дітей з особливими навчальними потребами доцільно інтегрувати в існуюче освітнє законодавство. Існує об'єктивна потреба у внесенні змін до законів України «Про освіту», «Про дошкільну освіту», «Про загальну середню освіту», «Про позашкільну освіту» щодо основних принципів, гарантій та стандартів

освіти дітей з особливими потребами, виходячи з положень Конвенції ООН про права інвалідів, Конвенції ООН про права дитини, Резолюції № 48/96 Генеральної Асамблеї ООН «Стандартні правила забезпечення рівних можливостей для інвалідів». Одночасно слід синхронізувати з вимогами вказаних актів міжнародного права положення законів України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» та «Про реабілітацію інвалідів в Україні».

Також потрібно створити необхідні умови для повноцінного навчання дітей з особливими навчальними потребами у навчальних закладах, включаючи підготовку педагогічних працівників, надання індивідуальної підтримки в ході здобуття освіти з урахуванням потреб дитини, нозології захворювання, отриманні та обробці інформації для засвоєння навчальної програми, забезпечити їм державну підтримку.

Важливим є формування позитивної громадської думки щодо інклюзивної освіти шляхом залучення до цієї справи засобів масової інформації, організації інформаційних кампаній, які б сприяли виконанню законів, спрямованих на здобуття освіти дітей з інвалідністю.

Відсутність належного фінансування освіти в цілому та інклюзивної зокрема є суттєвою перешкодою на шляху її розвитку, тому необхідними є збільшення фінансування розвитку матеріальної бази освітніх закладів з метою перетворення їх у доступне середовище навчання.

Окремим економічним важелем активізації розвитку інклюзивної освіти є використання економічних стимулів для заохочення педагогів до розробки спеціальної літератури,

Таблиця 1

Організаційні та економічні важелі впливу на активізацію розвитку інклюзивної освіти в Україні

Макрорівень	
Організаційні важелі	Економічні важелі
<ol style="list-style-type: none"> Внесення змін до законів України «Про освіту», «Про дошкільну освіту», «Про загальну середню освіту», «Про позашкільну освіту». Розвиток системи підготовки кадрів для роботи з дітьми з обмеженими можливостями. Культивування в суспільстві позитивної думки стосовно інклюзивної освіти шляхом залучення до цієї справи засобів масової інформації. Розвиток безбар'єрної соціальної інфраструктури. Включення курсу з практики впровадження інклюзивної освіти в Україні до програми підвищення кваліфікації вчителів. Скорочення чисельності дітей у класах, де є діти з особливими потребами. 	<ol style="list-style-type: none"> Збільшення фінансування розвитку матеріальної бази освітніх закладів з метою перетворення їх у доступне середовище навчання. Використання економічних стимулів для заохочення педагогів до розробки спеціальної літератури, методичного забезпечення для роботи з дітьми з особливими потребами; зробити їх доступними широкому вчительському загалу.
Мезорівень	
Організаційні важелі	Економічні важелі
<ol style="list-style-type: none"> Використання соціально-психологічних стимулів для педагогів та керівників навчальних закладів, які успішно проваджують інклюзивну освіту. Проведення психологічних тренінгів для вчителів для зменшення рівня побоювань та неприйняття змін у освітніх закладах, які будуть пов'язані з впровадженням інклюзії. 	<p>Використання фінансово-економічних стимулів для заохочення навчальних закладів до впровадження інклюзивного навчання.</p>
Мікрорівень	
Організаційні важелі	Економічні важелі
<ol style="list-style-type: none"> Застосування новітніх технологій навчання для дітей з особливими потребами. Інформування колективу навчального закладу про успіхи його працівників у процесі впровадження інклюзивної освіти. 	<p>Використання можливостей колективно-договірного регулювання соціально-трудоких відносин з метою створення матеріальних стимулів для педагогів, які працюють з дітьми з особливими потребами.</p>

методичних матеріалів, які б враховували особливі потреби учнів з однаковою нозологією, зробити їх доступними широкому вчительському загалу.

На нашу думку, позиція та ініціатива регіональних органів влади (поряд з чинниками макроекономічного впливу) сьогодні істотно впливають на стан розвитку інклюзивної освіти. Місцеві органи самоврядування повинні усвідомити важливу роль освіти в цілому та інклюзивної зокрема, бути зацікавленими в активній підтримці соціально-економічного розвитку їхньої території, пошуках джерел для стимулювання педагогічної та наукової творчості. Саме на рівні регіонів може вирішуватися чимало питань, пов'язаних з піднесенням освіти, стимулюванням соціально-економічних процесів.

Тому на регіональному рівні доцільно провести широку просвітницьку кампанію, яка б дозволила інформувати суспільство про необхідність і важливість інклюзії; проводити спеціальну роботу для формування в суспільстві толерантності по відношенню до дітей з особливими потребами.

На мікроекономічному рівні відбувається реалізація визначених державою та регіональними органами влади підходів до сприяння розвитку інклюзивної освіти. Тут важливими важелями є використання можливостей колективно-договірного регулювання соціально-трудоких відносин з метою створення матеріальних стимулів для педагогів, які працюють з дітьми з особливими потребами; застосування новітніх технологій навчання для дітей з особливими потребами; інформування колективу навчального закладу про успіхи його працівників у процесі впровадження інклюзивної освіти.

Література:

1. Софій Н.З., Найда Ю.М. Концептуальні аспекти інклюзивної освіти / Інклюзивна школа: особливості організації та управління : [навч.-метод. посіб.] / [А.А. Колупаєва, Ю.М. Найда, Н.З. Софій та ін.]; за заг. ред. Л.І. Даниленко. – К., 2007. – 128 с.
2. Ярская-Смирнова Е.Р. Социальная работа с инвалидами / Е.Р. Ярская-Смирнова, Э.К. Наберушкина. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.
3. Богданов С. Соціальний захист інвалідів. Український та польський досвід / С. Богданов; відп. ред. О. Палій. – Київ : Основи, 2002. – 93 с.
4. Заярнюк О.В. Соціальний захист уразливих верств населення: вітчизняний та зарубіжний досвід / О.В. Заярнюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – Кіровоград : КНТУ. – 2004. – Вип. 6. – С. 131–134.
5. Терюханова І. Стимулювання роботодавців до працевлаштування інвалідів: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / [І. Терюханова, Н. Стульпінас, О. Терещук] // Соціальний захист. – 2008. – № 11. – С. 16–17.

6. Цыганов М.Е. Интеграция инвалидов в сферу занятости: опыт стран Евросоюза / М.Е. Цыганов // Труд за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 28–56.
7. Статистичний бюлетень «Соціальний захист населення України». – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 124 с.
8. Українське товариство глухих [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.utog.org>.
9. Коваленко Н. Щороку кількість сліпих у світі зростає / Н. Коваленко, Н. Шерстюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://health.unian.ua/country/152529-schoroku-kilkist-slipih-u-sviti-zrostaє.html>.
10. Дерев'яно С. Соціально-економічне становище інвалідів в Україні та проблеми їх соціального захисту за умов трансформаційної економіки / С. Дерев'яно // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 4. – С. 12–16.
11. Колупаєва А.А. Навчальний курс «Вступ до інклюзивної освіти» / А.А. Колупаєва, С. М. Єфімова. – К., 2010. – 19 с.
12. Мельник С., Гаврюшенко Г. Законодавчо-нормативне забезпечення державної соціальної політики щодо інвалідів / С. Мельник, Г. Гаврюшенко // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 6. – С. 16–20.
13. Ярмошук І. Інклюзивне навчання в системі освіти / І. Ярмошук // Шлях освіти. – 2009. – № 2. – С. 24–28.

Заярнюк О.В. Інклюзивне образование в Україні: проблемы и пути их решения

Аннотация. В статье проведен анализ состояния инклюзивного образования в Украине. Определены факторы, которые препятствуют внедрению и развитию инклюзивного образования. Сформулирован комплекс взаимосвязанных экономических и организационных рычагов макро-, мезо-, микроуровней, направленных на активизацию развития инклюзивного образования в Украине.

Ключевые слова: инклюзивное образование, дети-инвалиды, экономические и организационные рычаги влияния, макро-, мезо-, микроуровни, активизация развития.

Zaiarniuk O.V. Inclusive education in Ukraine: problems and solutions

Summary. The article analyzes the state of inclusive education in Ukraine. The factors that hinder the implementation and development of inclusive education. Formulate a set of inter-related economic and administrative levers of macro-, meso-, micro-, aimed at boosting the development of inclusive education in Ukraine.

Keywords: inclusive education, children with disabilities, economic and institutional leverage, macro-, meso-, micro-level, intensification of development.

Моргулець О.Б.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри менеджменту сфери послуг,

Київський національний університет технологій та дизайну

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Анотація. У статті відображено результати аналізу динаміки фінансово-господарської діяльності підприємств сфери послуг за 2010–2014 роки. Досліджено основні проблеми та тенденції розвитку сервісних підприємств в умовах сьогодення. Виокремлено етапи життєвого циклу сервісних підприємств в аналізованому періоді. Представлені результати дослідження покращують розуміння ролі сфери послуг в економіці країни, її стану і перспектив розвитку та створюють підґрунтя для розвитку методичних засад сервіс-менеджменту.

Ключові слова: сфера послуг, сервісні підприємства, фінансово-господарська діяльність, динаміка розвитку.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть спостерігається зростання ролі сфери послуг у світовій економіці. Розширюється спектр пропонованих послуг, зростає число зайнятих у цій сфері. У розвинутих країнах сфера послуг за значущістю посідає головне місце в національній економіці, про що свідчить динаміка середньорічних темпів приросту валового внутрішнього продукту в невиробничій сфері, постійне збільшення обсягів експортно-імпортних операцій у цій сфері. Така динаміка розвитку сфери послуг цілком відповідає тенденціям глобалізації світової економічної системи і становлення інформаційного суспільства.

Аналіз останніх досліджень. На сьогоднішній день існує значна кількість досліджень та публікацій з проблем та перспектив розвитку сфери послуг різних науковців. З них як основні можна виділити праці зарубіжних авторів: Л. Беррі, К. Лавлока, К. Гренрооса, Р. Нормана, К. Хаксевера, Б. Рендера, Р. Рассела; російських: В. Гордіна і М. Сушинської; Т. Бурменка; Л. Демидової, В. Карнаухової, Т. Краповської та інших. Праці цих науковців направлені на розробку ефективної системи управління сервісною економікою та розвиток сервіс-менеджменту обслуговуючих підприємств. Щодо вітчизняних науковців, дослідження яких присвячені вирішенню проблем сфери послуг України, то їх досить обмежена кількість, серед яких можна відзначити праці В. Апопії; О. Ареф'євої, О. Пашука; О. Решетняк; В. Куценка і Г. Трілленбурга, Я. Остафійчука, Л. Янковської, М. Мальської, Т. Луцької, А. Голобородька, Р. Заблоцької. Разом з тим, зважаючи на вагомий внесок цих вчених та різноманітність їхніх наукових інтересів щодо сфери послуг, динамічність розвитку даного сектора економіки вимагає від науковців періодичного перегляду результатів існуючих досліджень з метою виявлення нових тенденцій і перспектив.

Метою статті є оцінка фінансово-економічного стану сервісних підприємств та виявлення основних проблем розвитку сфери послуг на основі результатів аналізу статистичної інформації; формулювання висновків та рекомендацій щодо напрямів подальших наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу. За класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД-2010) [1], групування видів діяльно-

сті здійснюється за 21 секцією (від А до U), з яких перші три належать до добувної і обробної промисловості, а решта 18 можна віднести до сфери послуг. Проте постачання електроенергії, природного газу, пару і кондиціонованого повітря (секція D); водопостачання; системи каналізації, усунення відходів і заходи щодо відновлення навколишнього середовища (секція E) та будівництво (секція F) при аналізі діяльності підприємств сфери послуг, як правило, не враховується. Ці види діяльності знаходяться на стику добувної та обробної промисловості та сфери обслуговування з переважаною часткою перших. Також до сфери послуг не віднесено діяльність домогосподарств в якості роботодавців для обслуговуючого персоналу (такого як гувернантки, кухарі, офіціанти, садівники, шофери, доглядальниці, домашні вчителі, секретарі тощо) та їхню діяльність щодо виробництва товарів і послуг для власного користування (секція T) та діяльність екстериторіальних організацій і органів (секція U), що включає діяльність міжнародних організацій, таких як Організація Об'єднаних Націй, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Всесвітня торговельна організація, Організація економічного співробітництва та розвитку, Європейське співтовариство, Європейська асоціація вільної торгівлі тощо

Таким чином, до сфери послуг з впевненістю можна віднести 13 секції від G до S: оптова і роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; тимчасове розміщення й організація харчування; інформація і телекомунікації; фінансова і страхова діяльність; операції з нерухомим майном; професійна, наукова та технічна діяльність; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; державне управління і оборона, обов'язкове соціальне страхування; освіта; діяльність у сфері охорони здоров'я і соціальних послуг; мистецтво, спорт, сфера розваг і відпочинку; інші види діяльності у сфері послуг.

За даними Державної служби статистики України [2], у 2014 р. на вітчизняному ринку послуг функціонувало 222160 підприємств, які займають частку в 65% у структурі усіх вітчизняних підприємств (рис. 1). Зауважимо, що 96,5% цих підприємств є малими. До 2014 р. динаміка кількості сервісних підприємств мала тенденції до збільшення, але з розв'я-

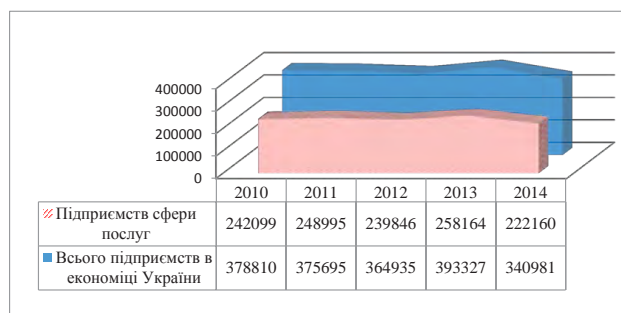


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств сфери послуг

занням фінансово-економічної кризи в країні кількість сервісних підприємств знизилася у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 36 тис., або 14%.

Динаміка кількості сервісних підприємств за 2010–2014 рр. за групами послуг згідно з КВЕД-2010 є неоднозначною. Збільшення кількості відбулося серед підприємств, що здійснюють операції з нерухомості (9,5%); транспортних, складського господарства, пошти та кур'єрських служб (9,3%). Зменшення спостерігається за більшістю груп послуг, найбільші втрати у кількості понесли фінансові та страхові установи (-22,5%) та підприємства тимчасового розміщення й організації харчування (-18,7%); заклади освіти (-15%), інші групи послуг втратили від 5 до 15% своїх підприємств.

Структура сервісних підприємств у 2014 р. розподілилася таким чином: найбільшу частку займають підприємства оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (42,36%); операції з нерухомим майном (13,61%); професійна, наукова та технічна діяльність (13,56%), інші групи сервісних підприємств розподілилися частками менше 7%, найменшу з яких займають заклади освіти (0,94%) та підприємства, що надають послуги щодо мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (0,88%).

Динаміка у структурі сервісних підприємств за останні п'ять років майже не змінилася, незначне збільшення частки мають підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном (+2,2 в.п.) та підприємства транспортного, складського господарства, пошти та кур'єрської служби (+1,07 в.п.), їм поступилися місцем у структурі здебільшого торговельні підприємства (-3,1 в.п.). Інші зміни у структурі відбулися у межах до 1%.

Якщо говорити про зайнятість, то у 2014 р. у сфері послуг працювало 2901,6 тис. осіб, або 47% від зайнятих в економіці України трудових ресурсів. Протягом п'яти років кількість зайнятих у сфері послуг знизилася на 20%. Зауважимо, що починаючи з 2010 р. кількість зайнятих у сфері послуг поступово знижувалася, що відповідає загальній тенденції на ринку праці, адже в цілому за останні п'ять років кількість зайнятого населення в економіці країни знизилася на 22,3%, і наразі негативна тенденція продовжує зберігатися. Політична та фінансова кризи в Україні вплинули на діяльність не тільки сервісних підприємств, а й усієї економіки країни. Значна кількість підприємств вимушена призупиняти свою діяльність.

Щодо структури зайнятості у розрізі видів послуг, то найбільша частка зайнята в торгівлі та ремонті автотранспортних засобів (35%); транспорті та складському господарстві, пошті та кур'єрських службах (27%). Проте у таких вкрай важливих галузях як освіта та охорона здоров'я зайнято найменше трудових ресурсів – 3%.

Аналізуючи обсяги реалізованих послуг у ринкових цінах у динаміці, протягом 2010–2014 рр. спостерігаємо їхнє зростання на 10%. У структурі обсягу реалізованих послуг найбільшу частку займає оптова та роздрібна торгівля і ремонт автотранспортних засобів (72,28%).

Проте, якщо провести кореляцію з курсом гривні за зазначений період, матимемо зовсім іншу тенденцію. Так, оцінюючи обсяги реалізованих послуг у доларах США за його середньою ринковою ціною за роки звітного періоду, маємо зниження в обсягу реалізованих послуг на 26,7%. Отже, в цілому ситуація в економічній діяльності сервісних підприємств суттєво погіршилася (рис. 2).

Обсяг реалізованих послуг за групами КВЕД-2010 в доларах США протягом аналітичного періоду мав суттєве зростання

за такими видами діяльності, як мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (майже у 4 рази) та професійна, наукова та технічна діяльність (майже у 2 рази). За іншими видами діяльності прослідковується спад обсягу, найбільший спостерігається в фінансовій та страховій діяльності (-86%); освіті (-31%); торгівлі (-24%) та охороні здоров'я (-23,4%).

У загальній структурі реалізованої продукції у 2014 р. послуги зайняли 54,58%, що на 5,14 в.п. менше ніж у 2010 р. (рис. 3). Порівняно із часткою сервісних підприємств у структурі економіки України обсяг реалізованих послуг займає меншу частку, що пояснюється великою кількістю підприємств, серед яких переважають малі з відповідним невеликим обсягом виробництва послуг. Натомість, хоча промислових підприємств менше, вони є переважно великими і мають значно більший обсяг виробництва.

Фінансові результати підприємств сфери обслуговування за період 2010–2014 рр. підтверджують скрутне фінансово-економічне становище цих підприємств (рис. 4). До 2014 р. фінансові



Рис. 2. Динаміка обсягів реалізації послуг у доларах США



Рис. 3. Динаміка частки послуг у загальному обсязі реалізованої продукції порівняно із часткою підприємств сфери послуг в економіці України

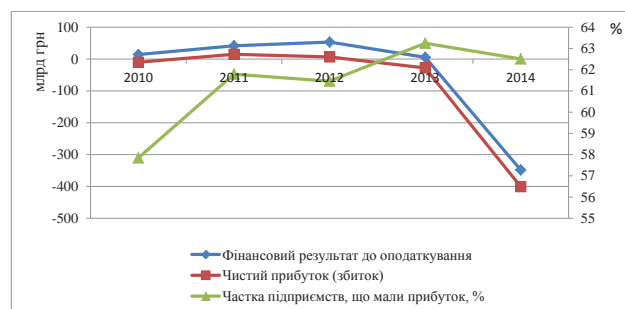


Рис. 4. Динаміка фінансового результату і чистого прибутку підприємств сфери послуг порівняно із часткою сервісних підприємств, що мали прибуток

результати сервісних підприємств мали низькі, але позитивні і стабільні показники. За фінансовими результатами діяльності до оподаткування сервісні підприємства мали збитки на суму більш ніж 348 млрд грн. Після оподаткування збитки зросли до 400,5 млрд грн.

Частка сервісних підприємств, що отримали прибуток у 2014 р., склала 62,5%. За аналітичний період ця частка суттєво не змінилася, протягом п'яти років вона коливалася у межах від 57,8 до 63,3%. Найбільша частка прибуткових – серед підприємств, що надають освітні послуги (67%); торговельні, складські і кур'єрські (66,6%); інформаційні та телекомунікаційні (65%). Найменше прибуткових, а отже найбільша частка збиткових підприємств серед тих, що надають послуги щодо мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (55,6%) та операцій з

нерухомим майном (56,3%). Інші групи мають частку прибуткових підприємств вищу 60%.

Найбільших збитків зазнали підприємства, що надають послуги у галузях торгівлі (134,4 млрд грн), операцій з нерухомим майном (99,4 млрд грн), професійної, наукової і технічної діяльності (99,4 млрд грн). Винятком є освітні заклади (не враховуючи бюджетні установи), які у 2014 р. в умовах загальнодержавної фінансової кризи отримали позитивні фінансові результати і рентабельність операційної діяльності 5,4 (рис. 5).

Отже, можна констатувати, що діяльність підприємств сфери послуг є збитковою. Найнижчий показник рентабельності операційної діяльності мають підприємства, що здійснюють операції з нерухомого майна (-42,7%); професійну, наукову та технічну діяльність (-28,5%); тимчасове розміщення й організацію харчування (-26,6%); фінансову та страхову діяльність (-15,3%). Близька до самоокупності діяльність підприємств, що надають послуги щодо інформації та комунікацій (-1,7%).

Наявність великої кількості збиткових підприємств у всіх галузях сфери послуг унеможливує її розвиток. Відсутність прибутків на сервісних підприємствах сповільнює оновлення засобів праці, впровадження новітніх сервісних технологій та інших досягнень НТП та загалом гальмує розвиток підприємств в цілому.

Зовнішній ринок країни є одним із джерел фактичних і потенційних доходів підприємств, у тому числі і сфери послуг. Експортно-імпортна діяльність сервісних підприємств є головною складовою зовнішньоекономічних зв'язків України в цілому. Динаміка експорту-імпорту послуг за 2010–2014 рр. відображена на рисунку 6.

Протягом 2010–2014 рр. експорт послуг переважав над імпортом на 80%, тобто існувало позитивне сальдо торгівлі, яке у 2014 р. становило 11,52 млн дол. проти 6,37 млн дол. імпорту послуг. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами вказує на те, що послуги, які надають підприємства, є конкурентоспроможними і мають попит за кордоном.

Позитивна, хоча і не стабільна, динаміка нарощування обсягів експорту послуг зберігалася до 2013 р. і з початком фінансової кризи в країні у 2014 р. стрімко пішла донизу. За 2014 р. експорт послуг скоротився на 22%, а імпорт лише на 16% (рис. 7).

Варто зауважити, що класифікація зовнішньо-економічних послуг (КЗЕП) [3] має відмінні групи, ніж КВЕД-2010 та Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016-2010, що викликано потребою ідентифікації і спрощення торговельних операцій на зовнішньому ринку.

За структурою експортованих послуг, відповідно до КЗЕП, найбільшу частку посідають транспортні послуги (53%), зокрема повітряного і залізничного транспорту та трубопровідного; послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги (15%); послуги з переробки матеріальних ресурсів (11,6%) та ділові послуги (10,8%). Найменшу частку в структурі експорту займають державні та урядові послуги (0,04%). Структура імпорту розподілилася таким чином: найбільшу потребу Україна має у транспортних послугах інших країн (21,6%); ділових послугах (15,6%); послугах, пов'язаних з фінансовою діяльністю (12,6%), та з подорожами (10,7%). Найменшу частку в структурі імпорту займають послуги з переробки матеріальних ресурсів (0,8%) та послуги приватним особам, культурні і рекреаційні послуги (0,2%).

Варто зазначити, що, незважаючи на значне перебільшення експорту над імпортом послуг, існує низка послуг, які країна

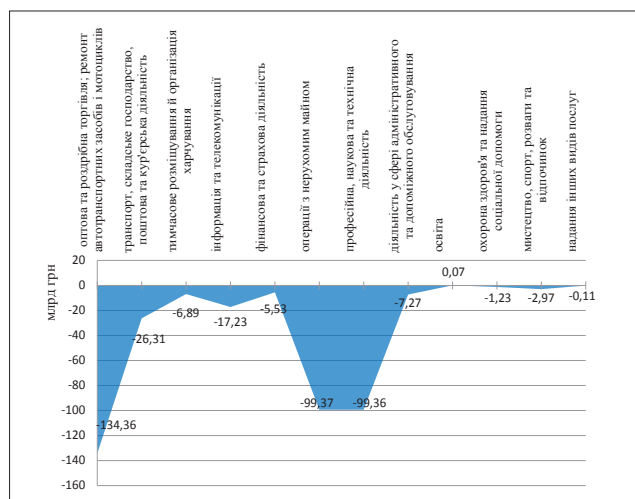


Рис. 5. Чистий прибуток (збиток) підприємств сфери послуг за видами економічної діяльності у 2014 р.

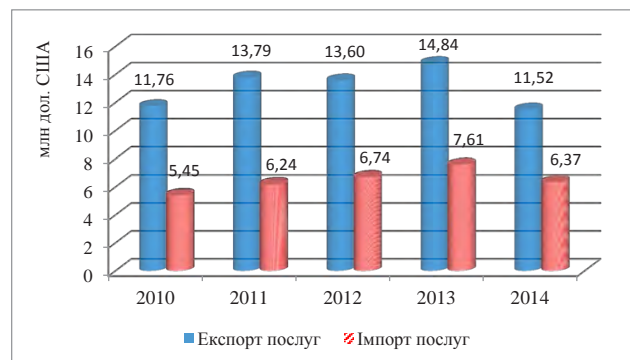


Рис. 6. Динаміка експорту-імпорту послуг за 2010–2014 рр.

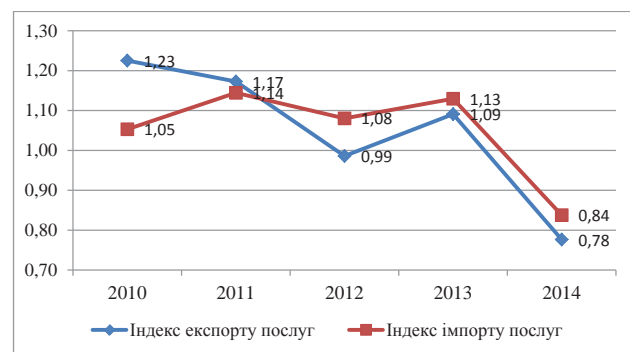


Рис. 7. Індекси динаміки експорту-імпорту послуг

імпортує більше ніж експортує, а отже, має на ці послуги підвищений попит – це послуги, пов'язані з подорожами, страхуванням, фінансовою діяльністю та використанням інтелектуальної власності, сільським господарством та видобутком, обробкою та усуненням забруднення навколишнього середовища.

Основну частку послуг вітчизняні сервісні підприємства експортують до країн СНД – 40,8%, лівова частка якої припадає на Російську Федерацію, до країн ЄС – 33,5%, з них найбільше – до Швейцарії (20,7%), Великої Британії (15,8%) та Німеччини (14%); а також до країн Азії – 21,3% та Америки – 7,7%.

Аналізуючи структуру країн імпорту, можна зазначити, що у 2014 р. найбільше було придбано іноземних послуг з країн ЄС – 46,7%, у тому числі з Великої Британії (30%), Німеччини (18%); Азії – 21% та з країн СНД – 19,6%.

Отже, за останні роки значення зовнішньої торгівлі послугами для розвитку економіки значно зростає. Україна цілеспрямовано проводить політику щодо інтеграції в європейське співтовариство, прагне зміцнювати свої зовнішньоекономічні зв'язки з усіма країнами. Підвищення ролі послуг зумовлено успіхами в розвитку транспортних систем, різного характеру технологій, фінансової та страхової діяльності тощо. Більшого значення набувають такі послуги, як проектно-конструкторські, будівельні та монтажні роботи, підготовка програмного забезпечення і технічного обслуговування, маркетинг та інші [3].

Таким чином, проаналізувавши економічний стан та фінансові результати діяльності підприємств сфери послуг за 2010–2014 рр., можна виділити такі етапи життєвого циклу підприємств сфери послуг у цьому періоді:

– до 2012 р. сервісні підприємства перебували у стані відносної стабільності, підприємства переважної більшості галузей сфери послуг, подолавши наслідки фінансово-економічної кризи 2008 р., стрімко нарощували обсяги виробництва. Винятком є фінансова та страхова діяльність, в яких негативний вплив іще латентної на той час фінансової кризи прийдешнього 2014 р. був уже відчутний;

– 2013 р. втрачання темпів розвитку, початок відкритої фінансової кризи. Проте сервісні підприємства намагаються максимально використати існуючий потенціал з надією на швидке розв'язання політичних та економічних проблем та повернення до нормальних умов господарювання;

– 2014 р. діяльність у стані гострої загальнодержавної політичної та економічної кризи, яка зачепила усі сфери діяльності в Україні. Майже усі галузі сфери послуг опинилися у кризовому становищі, мають негативні фінансові результати і значні збитки.

Висновки і пропозиції. Аналіз даних за останні п'ять років показав, що серед господарюючих суб'єктів ринку 65% – це сервісні підприємства, на яких зайнято 47% трудових ресурсів країни. Найбільше суб'єктів підприємницької діяльності функціонує в оптовій та роздрібній торгівлі та ремонті автотранспортних засобів (45%). Обсяг реалізованих послуг складає 55% у структурі реалізованої продукції, основну частку яких становить торгівля і ремонт автотранспортних засобів (72%). Натомість транспортні послуги становлять основну частку експорту послуг за кордон (53%). Фінансові результати діяльності сервісних підприємств є негативними, а отже діяльність сфери послуг України в цілому є збитковою, що спричинено об'єктив-

ними причинами, а саме політичною та фінансовою загальнодержавною кризою.

Розвиток сфери послуг на 70% залежить від успішного функціонування виробничої сфери і тільки на 30% – від доходів домогосподарств. Тому для подолання економічної кризи, у сфері послуг зокрема, необхідно у першу чергу стабілізувати політичні негаразди в країні, відновити нормальну роботу промислових підприємств та відповідні робочі місця.

Також розвиток сфери послуг в Україні потребує залучення додаткових інвестицій, зокрема іноземних. Залучення іноземного капіталу забезпечить не тільки надходження необхідних фінансових ресурсів, але і передових, технічно ефективних методів реалізації послуг, що сприятиме підвищенню їх якості, доступності, культури обслуговування та в кінцевому рахунку – підвищить конкурентоспроможність вітчизняних виробників послуг і значно зміцнить позиції України на світовому ринку послуг.

Література:

1. Класифікація видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html.
2. Статистична інформація про економічну діяльність підприємств за 2010–2014 роки. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Наказ Державної служби статистики України від 27 лютого 2013 року № 69 Про затвердження Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2013/69/69_2013.htm.

Моргулец О.Б. Динамика развития сферы услуг Украины

Анотація. В статті отражені результати аналізу динаміки фінансово-хозяйственной діяльності підприємств сфери послуг за 2010–2014 роки. Исследованы основные проблемы и тенденции развития сервисных предприятий в условиях. Выделены этапы жизненного цикла сервисных предприятий в анализируемом периоде. Представленные результаты исследования улучшают понимание роли сферы услуг в экономике страны, ее состояния и перспектив развития и создают почву для развития методических основ сервис-менеджмента.

Ключевые слова: сфера услуг, сервисные предприятия, фінансово-хозяйственная діяльність, динаміка розвитку.

Morgulets O.B. The dynamics of the service in Ukraine

Summary. The article presents the analysis of the dynamics of financial and business service in Ukraine for 2010–2014. The basic problems and trends of enterprises in the service today are investigated. Stages of the life cycle of service companies are determined in the analytical period. The results of research improve understanding of the role of the service sector in the economy, its status, problems and prospects of development and provide the foundations for further researches in the field of the service management development.

Keywords: services, service companies, financial and economic activities, dynamics of development.

Мостова І.О.,
к. геогр. н., науковий співробітник,
науковий співробітник відділу міграційних досліджень,
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

ДИНАМІКА ОСНОВНИХ ПАРАМЕТРІВ ЗОВНІШНІХ ТРУДОВИХ МІГРАЦІЙ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

Анотація. У статті проаналізовано основні зміни в характері міграційних переміщень населення за межі України з метою працевлаштування, визначено тенденції щодо статевого, регіонального, поселенського розподілу трудових мігрантів, а також охарактеризовано їх освітній рівень, сімейний стан, вікові особливості та наміри щодо трудових поїздок у майбутньому тощо.

Ключові слова: зовнішня трудова міграція, мобільність населення, інтенсивність міграційних процесів, грошові перекази, спосіб працевлаштування, статус перебування, освіченість мігрантів.

Постановка проблеми. Міграції населення характеризуються своєю географічною направленістю, інтенсивністю, тривалістю, причинністю, статеві-віковою структурою їх учасників та іншими параметрами. Трудові міграції, зокрема, являють собою досить неоднозначне явище, що і зумовлює труднощі в можливостях їх дослідження. Основними джерелами інформації стосовно переміщень населення в цілях працевлаштування сьогодні є лише дані Першого всеукраїнського перепису населення 2001 р., форми статистичного обліку сільських поселень 1-село, що розробляються раз на п'ять років, соціологічні дослідження та дані вибіркового обстеження трудових мігрантів. Вітчизняна офіційна статистика трудових міграцій спирається на звітність комерційних бюро, агентств та інших організацій, діяльність яких пов'язана з працевлаштуванням громадян України за кордоном, а також підприємств України, що уклали договори підряду з закордонними підприємствами. Внаслідок прийняттого характеру збору інформації відповідні відомості відображають масштаби переміщень лише тих українських громадян, які при виїзді за кордон декларують мету участі в трудовій діяльності, тобто лише незначної частини реального контингенту трудових мігрантів. Таким чином, налагодження достовірної адміністративної статистики трудових міграцій є неможливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти української трудової міграції висвітлені у працях таких вчених, як Е.М. Лібанова, С.П. Пирожков, О.В. Позняк, І.П. Майданік, О.А. Малиновська, М.Д. Романюк, О.У. Хомра, І.М. Прибиткова та ін.

Серед основних досліджень в галузі трудової міграції слід зазначити обстеження «Життєві шляхи населення України», здійснене фахівцями НАН України та Держкомстату в березні 2001 р.; соціологічне опитування українських заробітчан в Італії, проведене Західноукраїнським центром «Жіночі перспективи» на початку 2002 р.; обстеження трудових мігрантів у Києві, Чернівцях та селі Прилбичі Львівської області, здійснене Національним інститутом проблем міжнародної безпеки у 2002 р.; обстеження зовнішньої трудової міграції молоді,

здійснене Державним інститутом розвитку сім'ї та молоді у 2003 р. тощо.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день найбільш повна характеристика параметрів трудової міграції дана у загальнонаціональному вибіркового обстеженні «Зовнішня трудова міграція населення України» (2008 р.) та модульному вибіркового обстеженні з питань трудової міграції в Україні (2012 р.), які здійснювалися за підтримки міжнародних організацій та за участі національних державних установ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Трудові міграційні поїздки українських громадян за кордон стали об'єктивною реальністю і, без сумніву, масовим явищем. Негативні наслідки від міграційних переміщень з метою працевлаштування за кордоном позначаються не лише на загальній демографічній ситуації в країні, а й несуть загрози соціально-економічному розвитку держави, адже вона втрачає значну частину свого трудового потенціалу. Проблемним питанням в даній сфері, зокрема, залишається моніторинг зовнішньої трудової міграції внаслідок існування таких її форм, як «неофіційна легальна міграція» (така, що не може бути зафіксована статистикою, оскільки поїздки за кордон відбуваються з декларованою метою туризму, відвідування родичів тощо, з подальшим працевлаштуванням та реєстрацією в країні-реципієнті), «успішна нелегальна міграція» (поїздки за кордон, пов'язані з незареєстрованою зайнятістю, видами діяльності, дозволеними законодавством відповідних країн) та «міграція жертв злочинних угруповань» (торгівля людьми та інші випадки перебування громадян України в нелюдських умовах або зайнятість протиправною діяльністю за кордоном не з власної волі). Саме тому актуальність даної статті є незаперечною та своєчасною.

Мета статті полягає в аналізі основних параметрів зовнішньої трудової міграції населення України за результатами останніх досліджень та характеристики тенденцій міграційних переміщень українських громадян з метою працевлаштування в сучасний період.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес переміщення індивідів у просторі, пов'язаний із зміною місця проживання (назавжди або на досить тривалий строк), називається *міграцією* [1, с. 63]. Міграції населення можуть зумовлюватися різними причинами, а тому існують економічні, соціальні, культурні, політичні, військові міграції тощо. Відповідно до цього, *трудова міграція* розглядається як підтип *економічних міграцій*, як такі міграційні переміщення, що здійснюються індивідами у відповідності до ланівних у даній географічній спільності людей норм міграційної поведінки з метою підвищення рівня життя на основі більш вигідного використання власної робочої сили [1, с. 63].

Оцінка основних тенденцій щодо зміни параметрів зовнішніх трудових міграцій населення України здійснювалася

на основі порівняння трьох найбільших досліджень трудової міграції в Україні, а саме: обстеження «Життєві шляхи населення України» (2001 р.) [1], загальнонаціонального вибіркового обстеження «Зовнішня трудова міграція населення України» (2008 р.) [2] та модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні (2012 р.) [3].

Загалом суттєвих змін в обсягах трудової міграції на початку XXI ст. не відбулося, хоча спостерігалася тенденція до збільшення жіночої частки серед даного контингенту та зменшення – чоловічої (на 1,8% у 2008 р. порівняно із 2001 р. та на 1,6% у 2012 р. порівняно із 2008 р.). Тобто рівень участі жінок у зовнішніх трудових міграціях у 2012 р. підвищився на 10,4% відносно 2001 р. При цьому міграційна активність жителів міст знизилася на 8,7%, а сільські мешканці, навпаки, стали активніше залучатися до трудових поїздок за кордон.

У 2008 р. частка осіб 30–34 років, які брали участь у трудових поїздках, підвищилася на 6,8%, а у 2012 р. – на 9,4% порівняно з 2001 р. Частка молодих людей (15–24 років), навпаки, значно знизилася (на 9,9% у 2012 р.). Загалом, 2008–2012 рр. охарактеризувалися збільшенням частки осіб 25–34 років серед усіх категорій трудових мігрантів на 13,2% порівняно із 2001 р. Також населення віком від 50 до 60 років у 2012 р. стали активніше їздити за кордон на заробітки, ніж у 2001 р. (на 1,0%), а люди, яким виповнилося 60 років і старше, навпаки, стали менше практикувати такі поїздки. Наприклад, якщо у 2001 р. частка осіб 60 років і більше, які працювали за межами України, становила 16,2%, то у 2012 р. – лише 1,6%. Крім того, якщо за результатами обстеження «Життєві шляхи населення України» у 2001 р. серед усіх трудових мігрантів переважали особи у віці 15–24 років (20,8%) та 40–49 років (20,4%), то у 2008 та 2012 рр. перевага явно була за населенням у віці 40–49 років (29,3% та 25,3% відповідно). Тобто відбулося деяке «постаріння» трудової міграції українців. Також слід зазначити, що середній вік трудових мігрантів підвищився з 36 років у 2001 р. до 37 у 2012 р. При цьому середній вік мігрантів-жінок зріс приблизно у півтори рази відносно даного показника у чоловіків.

Країни перебування українських мігрантів залишаються стабільними, лише дещо змінилося їх співвідношення. Так, лідером є Російська Федерація, частка якої збільшилася на 10,9% у 2008 р., але дещо знизилася у 2012 р. (на 4,9%). Подальше зменшення обсягів трудової міграції з України до Росії можна очікувати у зв'язку з більш жорсткими законодавчими нормами, введеними в Російській Федерації із січня 2015 р. На думку деяких експертів, вони призведуть до скорочення чисельності українців, які працюватимуть в Росії, на 20–30%. Закономірно, що багато українців відмовляються від поїздок до Росії внаслідок недружніх дій з її боку, несприятливого ставлення до українців з боку значної частини населення країни. За таких умов частина трудових мігрантів, які їздили на роботу до Росії, може переорієнтуватися на інші пострадянські країни, передовсім Білорусь та Казахстан. Крім того, посилює свої позиції Польща та Чеська Республіка. Наприклад, якщо в 2013 р. польські працевлаштувачі повідомили місцеві органи влади про працевлаштування 134 тис. сезонних працівників з України, то минулого року таких повідомлень було вже 359 тис., тобто майже втричі більше [4]. Також збільшилася частка українців в Італії, Іспанії, Німеччині, Угорщині тощо. Це свідчить про все більшу орієнтацію трудових мігрантів не на класичні прикордонні країни, а на більш високорозвинені країни Західної і Південної Європи.

Порівнюючи результати останніх двох досліджень, можна помітити, що серед трудових мігрантів в Російській Федерації зросла частка вікової групи 30–34 років та 40–49 років, і, навпаки, знизилася частка молодих людей віком до 29 років. Значно зріс відсоток людей 35–39 років, працюючих в Польщі (на 9,2%), Португалії (на 10,0%), Чеській Республіці (на 4,3%), та знизився показник участі даної категорії населення у трудових міграціях до Італії, Угорщини, Іспанії. Населення старше 50 років у 2010–2012 рр. частіше ніж у 2005–2008 рр. стало їздити до Італії, Чеської Республіки та Іспанії тощо.

В регіональному розрізі все частіше за кордон почали виїжджати жителі Заходу та Півночі України. Якщо частка представників північних областей зросла лише на 1,0% у 2012 р. порівняно із 2008 р., то частка українців із західних областей – аж на 14,1%. Натомість знизився рівень участі в закордонних трудових поїздках населення Центру (на 5,8%) та Півдня України (на 0,8%). Слід також відмітити активізацію міграційних процесів на Сході України у зв'язку із існуючим там конфліктом. Таким чином, висновок про скорочення трудової міграції до Росії стосується більшості населення України, проте не мешканців окупованих територій, де виїзд на роботу до Росії є єдиним можливим варіантом. Отже, війна, з одного боку, гальмує трудову міграцію до Росії, проте з іншого – сприяє її продовженню із східних регіонів України [4].

За територіальними зонами і країнами перебування українських трудових мігрантів спостерігається наступна тенденція: в останні роки збільшується частка вихідців із західних регіонів України, які їдуть працювати до Німеччини та Білорусі. Крім того, в цих державах також зосереджене населення зі Сходу України, а в Німеччині, зокрема, ще працюють представники Півдня та Півночі. Слід зауважити, що дані країни майже не були представлені в попередніх дослідженнях з трудової міграції населення. Жителі центральних областей в 2010–2012 рр. меншою мірою стали їхати до Південної Європи (крім Португалії) на відміну від 2005–2008 рр. та більше зосереджувалися в Російській Федерації, Італії та Чеській Республіці. Слід також зазначити збільшення присутності вихідців із Півночі України в Португалії, та зменшення – в Італії та Іспанії.

У зв'язку з цим відмічається і зростання тривалості перебування заробітчан за кордоном. Наприклад, у 2001 р., відповідно до обстеження «Життєві шляхи населення України», частка довгострокових мігрантів (термін перебування за кордоном від трьох місяців) складала лише 20,5%, у 2008 р., згідно з вибірковою обстеженням трудової міграції, – 52,4% та у 2012 р. – 56,1%. Разом з тим відчутно зменшились короткострокові трудові поїздки (до трьох місяців). Якщо у 2001 р. вони становили 56,9%, то у 2012 р. – 48,5%. Тому слід констатувати факт переходу зовнішньої трудової міграції населення України у постійну форму, тим паче що в останні роки дані тенденції посилюються, і в 2012 р. 14,1% українців були працівниками-емігрантами. Водночас питома вага жінок серед довгострокових мігрантів зросла майже у два рази. Серед мешканців сільської місцевості на довгострокові трудові поїздки у 2012 р. наважилася на 0,7% менше людей, ніж у 2008 р., а серед жителів міст їх стало на 1,2% більше. Разом з тим до короткострокових поїздок у 2012 р. більше вдавалися чоловіки, що проживали в селах, тоді як у 2008 р. деяка перевага була за жінками.

Відповідно до розподілу мігрантів за шлюбним станом, все більше їдуть працювати за межі України ті особи, які ніколи не перебували у шлюбі та менше – одружені люди. Наприклад, частка одружених серед усіх категорій мігрантів в середньому

знизилися на 11,0% у 2008–2012 рр., а неодружених – збільшилася в середньому на 1,3%. Різниця між двома останніми дослідженнями полягає в тому, що на 2,7% частіше стали їздити за кордон жінки, які ніколи не перебували у шлюбі, і загалом дещо знизилися міграційна активність одружених жінок (на 5,2%) та підвищилася серед одружених чоловіків (на 3,2%). Серед жителів сільської місцевості спостерігається активізація розлучених осіб та зниження активності серед тих, хто ніколи не перебував у шлюбі. Натомість овдовілі вихідці міст України та люди, які ніколи не перебували у шлюбі, почали частіше їхати за кордон на заробітки (на 2,6% та 3,4%).

Крім того, спостерігається зростання частки трудових мігрантів з вищою освітою (оскільки цей показник підвищився на 1,5%) та зниження частки осіб, які мали базову загальну середню або початкову освіту (на 8,5% в середньому в 2008–2012 рр.). Однак порівняно з результатами дослідження 2001 р. загальна освіченість трудових мігрантів дещо знизилися.

Ситуація з правовим статусом перебування українських трудових мігрантів за кордоном дещо неоднозначна. У 2012 р., відповідно до модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні, дозвіл на проживання та на роботу мали 38,7% заробітчани, що на 0,7% більше, ніж у 2008 р. Тимчасова реєстрація, як основа перебування за кордоном, була у 23,7% осіб у 2012 р. та у 39,3% – у 2008 р., тобто даний показник знизився на 15,6%. Однак в останні роки спостерігається позитивна тенденція зменшення частки осіб без офіційного статусу перебування в інших країнах на 6,5%, що, можливо, пов'язано із зростанням рівня обізнаності населення щодо певних аспектів трудової міграції та законних способів працевлаштування за кордоном. Проте, як повідомляє Міжнародна організація з міграції, після початку подій на Донбасі різко зросла кількість українців, які нелегально працюють за кордоном. Якщо в 2011 р. цей показник становив 28,0%, то на лютий-березень 2015 р. він уже перевищив 40,0%. Як зазначив глава представництва МОМ в Україні Манфред Профазі, сьогодні біля 21,0% потенційних трудових мігрантів з України погодилися б заради працевлаштування в іншій країні перетнути кордон нелегально тощо [5].

Отже, за способом працевлаштування за кордоном, частка тих, хто скористався послугами приватних агентств чи приватних осіб з працевлаштування, зросла на 8,9% у 2008 р. та на 19,2% у 2012 р. Безпосередньо через роботодавця в 2008–2012 рр. знайшли роботу на 16,3% українців більше, ніж у 2001 р., а через друзів, родичів та знайомих – на 9,3% менше.

Аналіз зайнятості трудових мігрантів з України за видами економічної діяльності показав, що в 2008–2012 рр. на відміну від 2001 р. відбулося зниження участі населення в сільському господарстві (на 14,3%), промисловості (на 1,5%), діяльності готелів та ресторанів (на 2,0%) і підвищення – в будівельній галузі (на 7,3%), оптовій та роздрібній торгівлі (на 10,7%), діяльності домашніх господарств (на 9,6%). При цьому письмовий трудовий договір з іноземним роботодавцем у 2012 р. заключили на 26,4% більше громадян України, ніж у 2001 р. За невизначеними умовами або на основі усного договору в 2012 р. працювало на 3,5% менше громадян, ніж у 2008 р.

Грошові перекази мігрантів у 2008 р. становили приблизно 70,0% від загального обсягу заробітків, або біля 6 млрд. доларів США. За результатами іншого обстеження, проведеного у 2012 р., 2 млрд. 158 доларів США (за свідченнями самих мігрантів) було направлено домогосподарствам в Україну, хоча, за офіційними даними Національного банку України, ця сума

була значно більшою – понад 7 млрд. доларів США. Крім того, за даними Світового банку грошові перекази трудових мігрантів у 2014 р. становили 9 млрд. дол. США. За цим показником наша держава посіла 10-те місце серед країн світу, чії громадяни здійснюють найбільші грошові перекази [6].

Також дещо різняться наміри населення щодо майбутнього працевлаштування за кордоном за результатами двох останніх досліджень. Так, у II півріччі 2008 р. планували виїхати за кордон 5,9% населення 15–70 років. Частка тих, хто хотів виїхати з метою працевлаштування, становила 41,5% опитаних та 3,7% людей хотіли повернутися на роботу. Вже у 2012 р. виїхати за кордон планувало 2,6% членів обстежених домогосподарств (тобто на 3,3% менше, ніж за результатами попереднього дослідження), серед яких 39,9% збиралися їхати на роботу або у пошуках роботи (25,7% та 14,2% відповідно).

Переважну більшість населення, що планувало виїхати за кордон, у 2008 р. становили чоловіки (приблизно 3/4 загальної кількості респондентів), вони також переважали у групі тих, хто планував повернутися на роботу. У 2012 р. ситуація не змінилася, оскільки три чверті чоловіків планували виїхати за кордон працювати. Тобто попит на чоловічу робочу силу в країнах призначення залишається високим, що може бути пов'язано із процесами посткризового відновлення економіки.

Слід відмітити, що зберігається тенденція щодо зростання частки осіб, які хочуть працювати за межами України, саме з сільської місцевості, що можна пояснити дефіцитом тут робочих місць. Наприклад, якщо у 2008 р. наміри працевлаштувалися за кордоном були у 55,6% городян та 44,4% селян, то у 2012 р. розподіл виглядав наступним чином – 45,6% жителів міст та 54,4% вихідців сіл планували поїхати за кордон з метою пошуку роботи.

Географічний розподіл потенційних трудових мігрантів у 2008 р. був таким: трудова міграція була ціллю для 51,5% мешканців західних областей, 39,2% – центральних та 17,7% жителів південних регіонів. Серед представників північних та східних регіонів частка респондентів, які планували трудові міграції, була незначною. У 2012 р. частка виявлених потенційних мігрантів із Заходу України становила 44,5%, із Сходу – 23,0%, із Півночі – 22,1%. За даними загальноукраїнського соціологічного моніторингу, який проводився у 2014 р. Інститутом соціології НАН України, найближчим часом готові виїхати на заробітки за кордон 7,4% опитаних (у 2008 р. – 6,2%), а про еміграцію для постійного проживання розмірковують понад 15,0% респондентів [4].

Висновки. Зовнішній трудовій міграції населення України у XXI ст. притаманні в основному якісні зміни, оскільки кількісні характеристики залишаються майже незмінними. Так, слід відмітити збільшення жіночої частки серед трудових мігрантів, зниження міграційної активності жителів міст та її підвищення серед сільського населення та загальне «постарішання» трудової міграції українців. Особливо слід вказати на деякий перерозподіл країн перебування трудових мігрантів, особливо в останні роки. Так, відбувається зниження частки Російської Федерації та збільшення частки високорозвинених країн Південної та Західної Європи. Крім того, загальна тривалість перебування заробітчани за кордоном з кожним роком збільшується, що створює загрозу переходу зовнішньої трудової міграції у постійну форму.

Отже, має місце тенденція зростання трудової міграції з територій, населення яких до сих пір було менше включено до трудових міграційних процесів. Таким чином, вірогідність зростання трудової міграції можлива саме за рахунок насе-

лення Сходу та Півночі України, оскільки трудові поїздки населення західних регіонів давно набули традиційних форм.

Відповідно до ситуації, що склалася, необхідним є комплексне дослідження впливу зовнішньої трудової міграції українців на соціально-економічний розвиток держави, оскільки обґрунтована оцінка такого впливу є важливою умовою формування ефективної державної політики у сфері міграції.

Література:

1. Зовнішні трудові міграції населення України / За ред. Е.М. Лібанової, О.В. Позняка. – К. : РВПС України НАН України, 2002. – 206 с.
2. Зовнішня трудова міграція населення України : Звіт щодо результатів першого загальнонаціонального вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань трудової міграції. – Київ, 2009. – 118 с.
3. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні : Проект ЄС-МОП «Ефективне управління трудовою міграцією та її кваліфікаційними аспектами» в Україні. – Міжнародна організація праці, 2013. – 96 с.
4. Малиновська О. Трудова міграція населення України: чого чекати в найближчому майбутньому / О. Малиновська // 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/>.
5. Українці масово їдуть нелегально працювати за кордон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/news/1399357-ukrayinci-masovo-yidut-nelegalno-pracuvati-za-kordon>.
6. Офіційний сайт Світового банку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>.

Мостовая И.А. Динамика основных параметров внешних трудовых миграций населения Украины в начале XXI века

Аннотация. В статье проанализированы основные изменения в характере миграционных перемещений населения за пределы Украины с целью трудоустройства, определены тенденции полового, регионального, поселенческого распределения трудовых мигрантов, а также охарактеризованы их образовательный уровень, семейное положение, возрастные особенности и намерения касательно трудовых поездок в будущем и т. д.

Ключевые слова: внешняя трудовая миграция, мобильность населения, интенсивность миграционных процессов, денежные переводы, способ трудоустройства, статус пребывания, образованность мигрантов.

Mostova I.A. Dynamics of the main measures of external labour migration from Ukraine at the beginning of the XXI century

Summary. The article deals with the main changes as regards migratory movements of the population outside Ukraine with the purpose of employment. Tendencies in sexual, regional, settlement distribution of migrant workers are identified. Also, migrant worker's level of education, marital status, age and sex composition and their intentions regarding labour trips in future are highlighted in the article.

Keywords: external labour migration, population mobility, intensity of migration, remittances, way of employment, residence status, education of workers.

*Плинокос Д.Д.,**доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Запорізький національний технічний університет*

ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ОСВІТИ ПРИ ПІДГОТОВЦІ КАДРІВ ДЛЯ ІНШИХ КРАЇН

Анотація. У статті запропоновано теоретичні підходи впровадження системи менеджменту якості освіти при підготовці кадрів для іноземних країн. Актуальність питання якості в вищій освіті нерозривно пов'язана з розвитком та конкурентоспроможністю української вищої освіти. Отримані результати можуть бути використані при проведенні заходів управління вищою освітою, державного регулювання системи освіти.

Ключові слова: вища освіта, система освіти, якість, модель, управління якістю, менеджмент освіти, іноземні громадяни, кадри.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку вищої освіти потребує інтернаціоналізації освітньої системи України. Одним з основних питань розвитку міжнародної діяльності є забезпечення якості при підготовці кадрів для інших країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти регулювання вищої освіти, аспекти забезпечення якості в системі вищої освіти досліджувалися у працях багатьох вітчизняних дослідників, зокрема: В. Антонюк, Л. Антошкіної, О. Грішнєвої, І. Зінов'єва, І. Каленюк, О. Комарової, В. Кременя, А. Левченко, О. Левченка, Е. Лібанової, Л. Лісогор, В. Лугового, Д. Лук'яненка, А. Мазаракі, А. Музиченка, Т. Оболенської, В. Огаренка, А. Павленка, А. Поручника, Н. Ушенко, А. Філіпенка, Н. Холявко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Одним з питань, які потребують подальшого вивчення, залишається питання забезпечення якості саме при підготовці іноземних студентів в Україні. Отримання студентами вищої освіти в Україні це не тільки надходження до бюджету, але й формування позитивного іміджу як системи освіти, так і країни в цілому. В наукових дослідженнях розглядається якість освіти в цілому, хоча при підготовці іноземних студентів необхідно враховувати специфічні особливості.

Мета статті полягає у розробці теоретичних положень впровадження системи менеджменту якості в ВНЗ, які займаються підготовкою іноземних громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження. При експорті освітніх послуг ВНЗ повинні ввести системи моніторингу та контролю навчання іноземних студентів. У даному випадку ВНЗ мають розуміти, що процес забезпечення якості підготовки іноземного громадянина – це відповідальний крок і, можливо, необхідно частково відмовитися від доходів в найближчі роки задля отримання стабільної якості освітніх послуг. Така політика дозволить ВНЗ залишатися привабливим для іноземних громадян в довгостроковій перспективі [1].

При навчанні іноземного студента необхідно впровадити систему оцінки якості його навчання. Таку систему необхідно впровадити на етапі довузівської підготовки іноземних громадян і під час вступу до вищих навчальних закладів.

Крім того, при здійсненні експорту освітніх послуг необхідно приділити увагу якості професорсько-викладацького складу,

що бере участь у підготовці іноземних студентів, відповідності викладачів сучасним вимогам та можливості працювати з багатокультурним контингентом. Показником спроможності працювати з іноземними студентами для викладачів повинна стати мобільність та знання іноземних мов. ВНЗ, який здійснює експорт освітніх послуг, повинен вимагати від професорсько-викладацького складу участі у міжнародних програмах мобільності, конференціях, стажуваннях. При цьому в даному випадку ВНЗ може нести лише часткові витрати, тому що більшість міжнародних програм фінансують учасників. Проблема в даному випадку не стільки в фінансовій площині, скільки в морально-психологічній або кваліфікаційній неспроможності професорсько-викладацького складу до участі в програмах мобільності або у відсутності необхідної мотивації. Так, М.В. Семикіна, досліджуючи мотивацію до оновлення знань серед працівників ВНЗ, зазначає, що у професорсько-викладацького складу ВНЗ у більшості випадків відсутнє бажання оновлювати знання та займатися науковою творчістю, отримувати міжнародний досвід. При цьому наголошується, що ситуація потребує «термінового зламу на основі реформування існуючої мотиваційної системи» [2, с. 72].

Таким чином, ВНЗ що займається експортом освітніх послуг, повинні ефективно мотивувати персонал до розвитку через міжнародну мобільність, при цьому необхідно впровадити систему економічних, організаційних, соціальних, політичних важелів. Це буде основою забезпечення якісної підготовки майбутніх фахівців. Крім того, особливим питанням залишається викладання іноземною (англійською) мовою; практичний досвід у викладанні іноземними мовами професорсько-викладацький склад може отримати, лише маючи періоди наукового перебування за кордоном, участі у міжнародних конференціях, семінарах, зустрічах тощо. Це забезпечить якісний розвиток кадрового персоналу ВНЗ та допоможе сформувати якісний інтелектуальний та професіональний потенціал в системі вищої освіти України.

Для цього кожному ВНЗ необхідно провести значну роботу, яка полягає в створенні та впровадженні внутрішньої системи управління якістю. Система управління якістю ВНЗ – це елемент загальної системи управління, який забезпечує якість послуг, що надаються. Сертифікація систем управління підприємств, установ та організацій будь-якої галузі здійснюється за стандартами ISO різних версій [3]. Ці документи носять загальний характер і спираються на вісім базових принципів: орієнтація на споживача; лідерство керівництва; залучення всього персоналу; процесійний підхід; системний підхід до управління; безупинне вдосконалення; прийняття рішень на основі фактів; взаємовигідні відносини з постачальниками.

Пропонуємо використати систему менеджменту якості при експорті освітніх послуг (рис. 1), яка поєднує в собі принципи цілісного та постійного забезпечення якості послуг «петля якості» та методику забезпечення діяльності «Плануй, роби, перевіряй, дій», відому як «цикл Демінга».

В основу моделі були покладені: загальні принципи управління (цілеспрямованості, системності, плановості, безперервності і т. д.); базові принципи загального управління якістю; особливості управління в системі освіти. Таким чином, можемо виділити основні проблеми по забезпеченню якості при експорті освітніх послуг. По-перше, відсутність постійності цілей в розвитку експорту освітніх послуг. В Україні відсутні довготермінові плани розвитку експорту освітніх послуг, вирішуються в основному проблеми, що виникають у поточному періоді, без врахування подальших перспектив або наслідків певних дій чи бездіяльності. Актуальним, на нашу думку, є впровадження механізму постійності позитивних змін, поєднаного з довгостроковим плануванням в діяльності як університету, так і країни в цілому.

По-друге, відсутність або нестійке сприйняття нової економічної парадигми світу, робота за старими стереотипами, без сучасних трансформацій. При цьому є проблема відсутності нових ідей, нової філософії при наданні освітніх послуг.

По-третє, перехід від зовнішніх методів контролю якості до внутрішніх, упровадження якості на всіх етапах експорту освітніх послуг. Слід сказати, що якщо на етапі надання безпосередньо освітньої послуги є елементи контролю якості як зовнішні, так і внутрішні, то на етапі залучення студентів на навчання та запрошення в Україну відсутні навіть зовнішні методи контролю якості.

По-четверте, поступовий перехід до покращання кожного процесу планування, надання освітніх послуг. Необхідно постійно знаходити слабкі місця і враховувати їх при подальшій роботі, або взагалі ліквідувати їх. Це дозволить покращити процес в цілому та кожну окрему складову зокрема.

По-п'яте, досить важливим є питання підготовки кадрів, що задіяні в експорті освітніх послуг, підготовка кадрів відповідної кваліфікації та певної спеціалізації. У цьому питанні наша країна набагато поступається іншим провідним країнам – експортерам освітніх послуг. В Україні майже відсутня робота та відповідне фінансування на набуття міжнародного досвіду

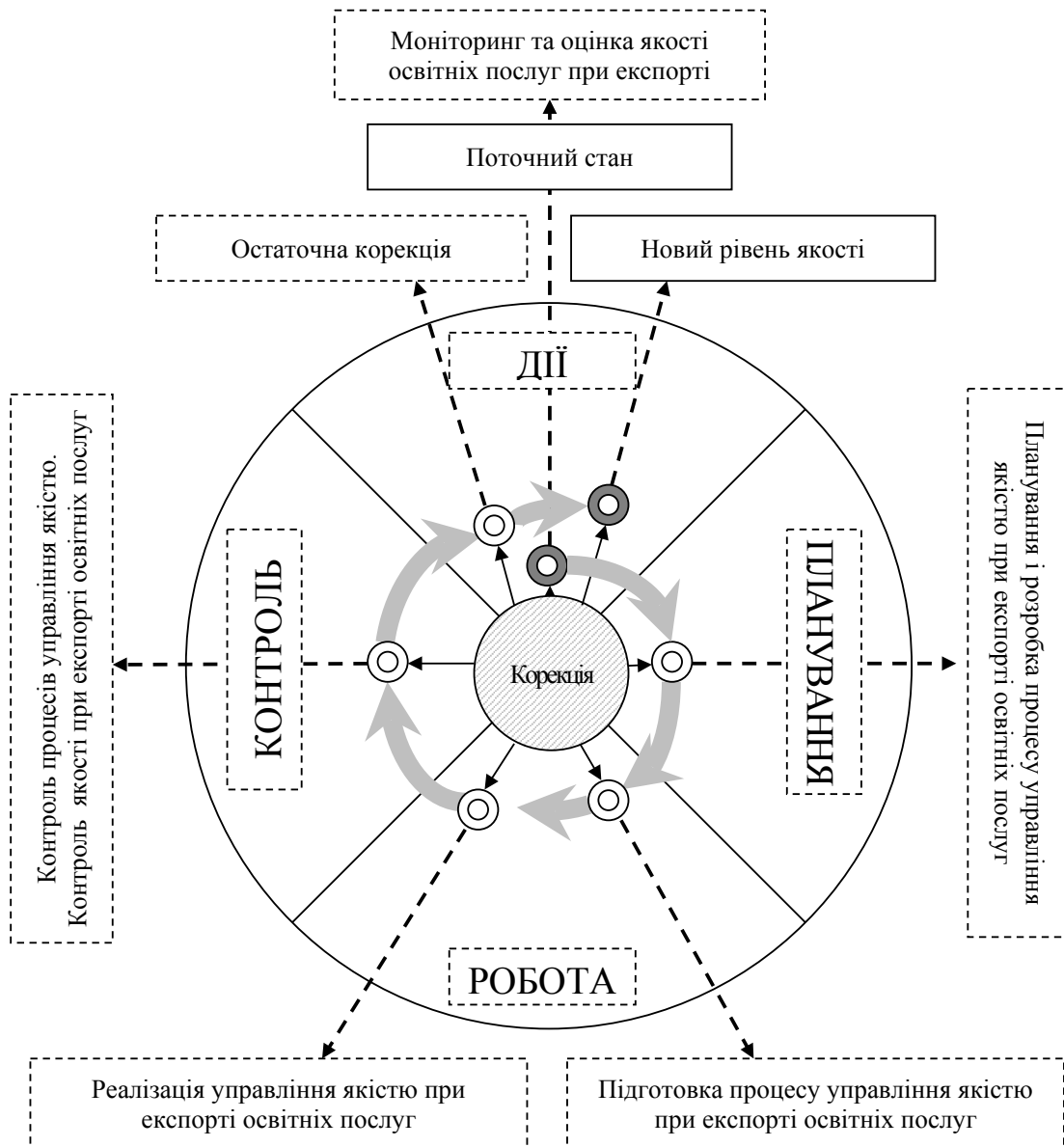


Рис. 1. Модель управління якістю при експорті освітніх послуг «Петля якості в циклі Демінга»

Джерело: складено автором на основі [4; 5]

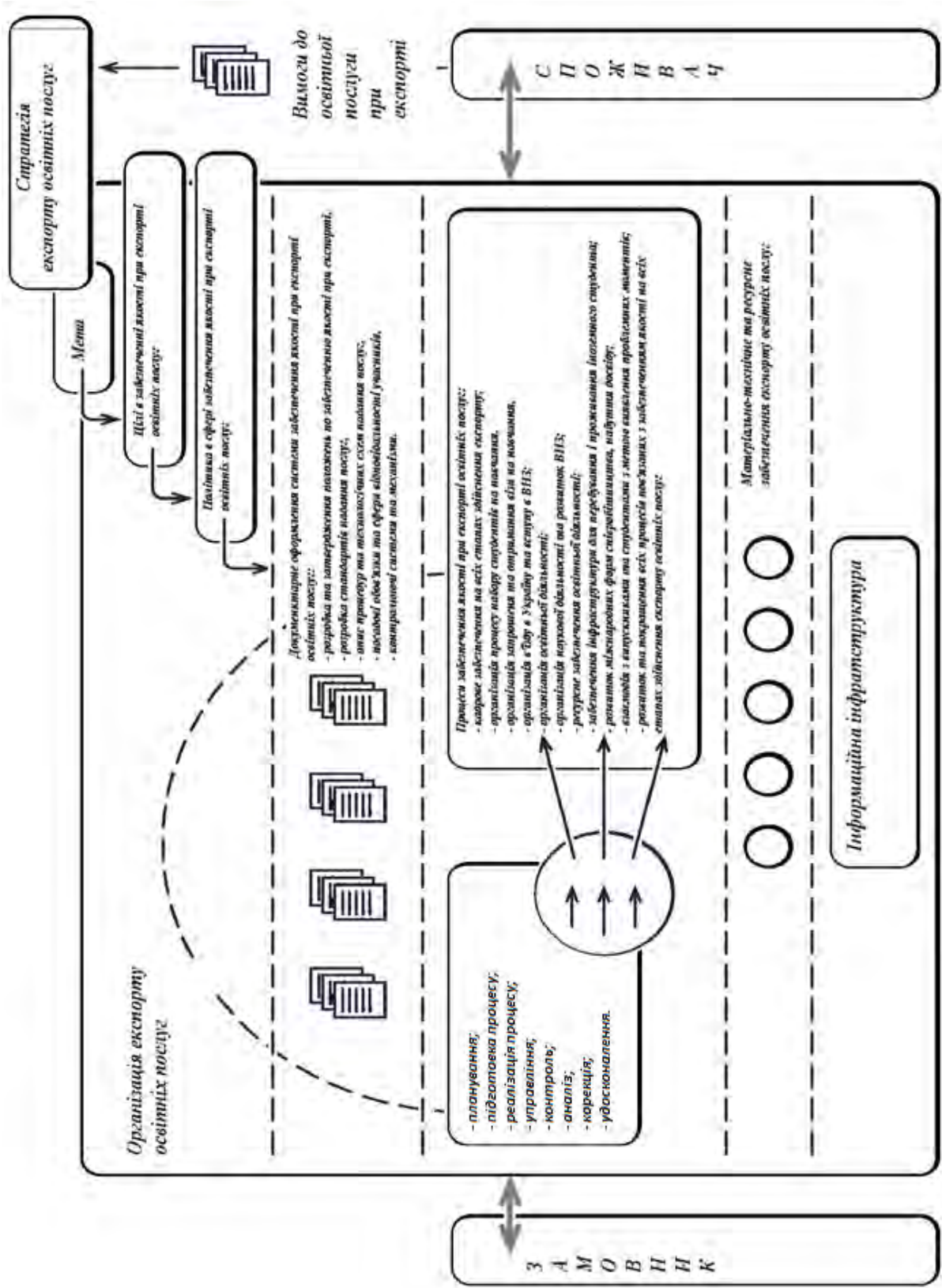


Рис. 2. Схема забезпечення якості при експорті освітніх послуг

Джерело: складено автором

персоналу, що задіяний в роботі з іноземними студентами. Навчання і підвищення досвіду персоналу – це одна з найприбутковіших інвестицій у провідних країнах світу, але широко не використовується в Україні в цілому і в багатьох ВНЗ зокрема.

По-шосте, впровадження в практику лідерства як методу роботи організації, при постановці цілей ВНЗ повинен підходити до питання надання освітніх послуг з позицій завоювання лідируючих позицій в регіоні або країні. При цьому метод роботи лідера повинен бути присутній в будь-якій діяльності, забезпечення якості при цьому повинно стати одним з найважливіших аспектів праці.

По-сьоме, необхідно поступово усунути від експорту освітніх послуг навчальні заклади, які не відповідають сучасним вимогам, не дотримуються встановлених вимог до якості послуг, не бачать перспектив розвитку або не бажають розвивати цей напрям в ВНЗ. Такі учасники в цілому несуть негативний вплив на процес експорту освітніх послуг, погіршують імідж країни як експортера освітніх послуг.

По-восьме, необхідно не номінально, а реально дотримуватися принципів забезпечення якості при експорті освітніх послуг. Декларування принципів якості без підтвердження реальними діями не має сенсу, показова діяльність в сучасних ринкових реаліях може навіть мати посилені негативні ефекти. Питання забезпечення якості повинні стати основним принципом роботи не тільки виконавців, а перш за все керівництва ВНЗ.

Таким чином, упровадження сучасних підходів до управління якістю освітніх послуг вимагає трансформації всієї системи управління вищою освітою в Україні, що дозволить забезпечити процес постійного поліпшення якості освітніх послуг, а отже, й конкурентоспроможності випускників ВНЗ, та підсилить зацікавленість іноземних громадян вищою освітою в Україні. Реалізація механізму забезпечення якості при експорті освітніх послуг повинна відбуватися за загальною схемою, представленою на рис. 2.

Отже, якість освіти при експорті набуває критичного значення, особливо в довгостроковій перспективі. Усвідомлення ролі якості при експорті освітніх послуг має бути на всіх рівнях та етапах здійснення освітньої діяльності ВНЗ.

Особливо важливу роль в забезпеченні якості відіграє ВНЗ. При реалізації програм підвищення якості освітніх послуг система освіти України вийде на новий, більш високий щабель на світовому ринку освітніх послуг. Слід зазначити, кожна з моделей освіти має свою систему освіти, що відбиває притаманні даній моделі особливості.

Про ефективність тієї чи іншої системи освіти можуть свідчити міжнародні рейтинги університетів світу. Глобальні рейтинги вже стали елементом об'єктивної реальності освітньої інфраструктури, в якій функціонують світові інститути та університети. Серед них найбільш відомими є рейтинг Інституту вищої освіти Шанхайського університету (Shanghai Jiao Tong University) – Академічний рейтинг університетів світу ARWU-500 рейтинг видання Times Higher Education – THE World University Rankings та рейтинг компанії Quacquarelli Symonds – QS World University Rankings. У 2004 р. запущений проект Webometrics, націлений на формування і періодичне оновлення глобального рейтингу, що містить порівняльні оцінки чотирьох тисяч вищих навчальних закладів світу.

Українські дослідники теж роблять спроби складання рейтингів вищих навчальних закладів. Так, найбільш відомим є рейтинг університетів «КОМПАС», заснований компанією

«СКМ», яка вже протягом кількох років складає рейтинги ВНЗ України. Міністерство освіти і науки України в 2012 р. вперше зробило спробу складання рейтингу ВНЗ і склала «Національну систему рейтингового оцінювання вищих навчальних закладів».

Слід звернути увагу, що всі укладачі рейтингів виділяють міжнародну діяльність як один з показових та вагомих критеріїв оцінки, тому ВНЗ повинні активізувати даний вид діяльності, зокрема, надання послуг іноземним громадянам, що є досить вагомим компонентом міжнародної діяльності ВНЗ.

По-перше, іноземні студенти поїдуть на навчання тільки до тих країн, які мають більш високий рівень розвитку освіти і науки, ніж у них на батьківщині. Тому Україні варто розвивати не тільки фундаментальні дослідження, а й практичні впровадження інноваційних ідей в усіх сферах суспільної діяльності як демонстрацію потенціалу країни на світовому рівні.

По-друге, іноземні студенти будуть зацікавлені у вивченні та отриманні під час навчання знань щодо провідних технологій виробництва, які зможуть використовувати на практиці у своїй країні. Тому система освіти повинна продукувати нові знання безперервно, маючи можливість представити високоякісний продукт у вигляді освітньої послуги. Якість освіти має забезпечуватися на рівні світових стандартів.

По-третє, країна, зацікавлена у подальшому розвитку та залученні на навчання іноземних громадян, буде зацікавлена й у розвитку та впровадженні нових технологій якнайшвидше, для того щоб бути конкурентоспроможною на світовій арені. Зволікання з впровадженням новітніх технологій при відкритій системі освіти призведе до того, що, отримавши певні знання та взявши участь у науково-практичних розробках, іноземний студент стає носієм знань, які він зможе використати на батьківщині чи в іншій країні.

По-четверте, іноземні студенти можуть стати джерелом нових ідей та направити свої інтелектуальні здібності на розвиток сучасної науки України. Під час перебування на навчанні в українських ВНЗ іноземні студенти, реалізуючи свій творчий потенціал, зможуть зробити внесок у розвиток науки України.

По-п'яте, надходження від навчання іноземних студентів є джерелом безперебійного зовнішнього фінансування вищої освіти і науки на базі університетів за рахунок підвищеної плати за навчання.

Входження до світових рейтингів дозволить ВНЗ України підвищити рівень конкурентоспроможності у сфері залучення на навчання іноземних студентів. У свою чергу, це вимагає від вітчизняних ВНЗ упровадження таких заходів щодо підвищення позицій у світових рейтингах, як: збільшення кількості публікацій вітчизняних учених у світових наукових журналах; сприяння розширенню комунікацій між дослідниками України і світу, їх участі у міжнародних програмах і проектах; розвиток електронних бібліотек та баз знань; нарощування кількості іноземних студентів, що навчаються у ВНЗ країни, та забезпечення умов для їх академічної мобільності під час навчання.

Важливим напрямом діяльності ВНЗ є забезпечення якості освітніх послуг через розробку рамкових принципів і стандартів системи забезпечення і контролю якості освіти. Координація зусиль повинна здійснюватися як у межах країни, так і на міжнародному рівні (розробка міністрами освіти країн – членів Болонського процесу у співпраці з Європейською асоціацією із забезпечення якості у вищій освіті, членами Європейської асоціації вищих навчальних закладів і Європейської комісії стандартів і принципів із забезпечення якості в Європейському про-

сторі вищої освіти), і на глобальному рівні (сумісна розробка ЮНЕСКО і ОЭСР Принципів із забезпечення якості трансграничної вищої освіти). Підходи до забезпечення якості освіти та запровадження якісних показників при оцінюванні діяльності університетів, гармонізація цих показників із загальносвіттовими показниками дозволять підвищити привабливість системи освіти України та розширити діяльність з експорту освітніх послуг.

Висновки. Таким чином, поняття якості освіти охоплює викладання, науково-дослідну роботу, керівництво та управління ВНЗ, здатність задовольняти потреби іноземних студентів. Якість, як і ціна, є одним з провідних чинників, що впливає на вибір країни прямування іноземним студентом. Заходи, спрямовані на забезпечення якості вищої освіти, повинні бути побудовані на принципах постійності та системності, що дозволить отримати максимальну ефективність в майбутньому. Такий підхід вимагає трансформації всієї системи управління вищою освітою в Україні, що дозволить забезпечити процес постійного поліпшення якості освітніх послуг, а отже, й конкурентоспроможність випускників ВНЗ на світовому ринку праці та підсилить зацікавленість іноземних громадян вищою освітою в Україні. Можливість якісної підготовки кадрів для інших держав на рівні світових стандартів в системі вищої освіти України є показник розвиненості нашого суспільства в цілому та системи освіти зокрема.

Література:

1. Ареф'єва О.В. Управління розвитком людського капіталу в системі вищої освіти : [монографія] / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2008. – 207 с.
2. Семикіна М.В. Інтелектуальний капітал: мотиваційні основи розвитку / М.В. Семикіна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць. – Маріуполь : ПДТУ, 2008. – С. 70–73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traeiv/2008/21.pdf.
3. ISO. International Organization for Standardization. Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iso.org/iso/home.html>.
4. Деминг У.Э. Лекция перед японскими менеджерами / У.Э. Деминг // Методы менеджмента качества. – 2000. – № 10. – С. 24–29.
5. Фомичев С.К. Основы управления качеством : [учеб. пособ.] / [С.К. Фомичев, А.А. Старостина, Н.И. Скрябина] ; 2-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2002. – 192 с.

Плинокос Д.Д. Внедрение системы менеджмента качества образования при подготовке кадров для других стран

Аннотация. В статье предложены теоретические подходы внедрения системы менеджмента качества образования при подготовке кадров для иностранных государств. Актуальность вопроса качества в высшем образовании неразрывно связана с развитием и конкурентоспособностью украинского высшего образования. Полученные результаты могут быть использованы при управлении вузом, государственным регулированием высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, система образования, качество, модель, управление качеством, менеджмент образования, иностранные граждане, кадры.

Plynokos D.D. Implementation of the system of education quality management for staff training for other countries

Summary. In the article theoretical approaches implementation of the quality management system of education in the training of personnel for foreign countries. Actuality the issue of quality in higher education is inextricably linked to the development and competitiveness of Ukrainian higher education. The results can be used in university management, government regulation of higher education.

Keywords: higher education, education system, quality, model, quality management, management education, foreign citizens, staff.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

*Жадько К.С.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємств,
Дніпропетровська державна фінансова академія
Гончарова Є.В.,
аспірант,
Дніпропетровська державна фінансова академія*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЖИТТЯ КРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто фінансово-економічну сутність державного дефіциту бюджету. Особлива увага приділяється розгляду критеріїв його впливу на розвиток економіки країни та добробуту населення. Зокрема, з'ясовано, що дефіцит державного бюджету є важливим інструментом державної фінансово-кредитної політики, засобом впливу на соціально-економічне становище країни, який являє собою перевищення видатків бюджету над його доходами.

Ключові слова: державний бюджет, бюджетна система, дефіцит державного бюджету, фінансування державного дефіциту.

Постановка проблеми. Нині питання фінансування бюджетних дефіцитів набувають надзвичайної ваги, адже розбалансованість бюджету негативно впливає на усі сфери суспільного добробуту та сприяє поглибленню фінансової нестабільності, а в умовах глобалізації економічного розвитку та інтернаціоналізації світових господарських зв'язків бюджетні дефіцити є чинником підвищення ризику економічної діяльності, несуть потенційний ризик монетизації та дефолту.

Дефіцит державного бюджету є основним інструментом державної фінансово-кредитної політики і здатен справляти значний вплив на соціально-економічне становище країни, а також бути чинником стримування або прискорення розвитку. У періоди економічних криз і фінансових потрясінь проблеми зведення бюджету з дефіцитом і забезпечення його фінансування ще більше ускладнюються. Національна бюджетна політика повинна бути спрямована на нарощення бюджетного потенціалу та збільшення державних видатків. З огляду на це, поглиблене наукове дослідження таких проблем має важливе не тільки теоретичне, але й практичне значення.

Дефіцит державного бюджету виступає важливим інструментом державної фінансово-кредитної політики, засобом впливу на економіко-соціальне становище держави. Використання бюджетного дефіциту належить до важелів активної бюджетної політики, спрямованої на прискорення економічного зростання і вирішення соціальних проблем. В Україні формування бюджету з дефіцитом зумовлюється тим, що в нашій державі є значна потреба у проведенні реформ у різних сферах, фінансуванні державної інфраструктури, підвищенні якості соціальних і адміністративних послуг. Проте у нашій державі використання дефіцитного бюджетного фінансування не можна розцінювати як виважене. Наслідком цього стало недостатнє державне фінансування розвитку національної економіки, проведення структурної перебудови, формування

ринкової інфраструктури та реформування інших сфер господарського комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми фінансування державного бюджету та економічного зростання присвячено праці багатьох відомих науковців: Л.П. Довганя, С.І. Микитюка, В.М. Опаріна, С.І. Юрія, В.М. Федосова та ін. Як правило, у працях вітчизняних і зарубіжних науковців дефіцит державного бюджету зводиться до перевищення видатків над доходами.

Таке ж трактування міститься і в ст. 2 Бюджетного кодексу України. Але при цьому не завжди визначається, які доходи і які видатки беруться до уваги при визначенні такого поняття [1]. В. Опарін вважає, що «...під бюджетним дефіцитом, незалежно від того, як його визначають, розуміють перевищення видатків над власними доходами держави, що надійшли на постійній основі» [4]. С.І. Юрій і В.М. Федосов розглядають бюджетний дефіцит як «дуже складне економічне явище, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, ефективність економічної політики держави» [3]. На переконання Л.П. Довганя, наявність дефіциту свідчить про перевищення попиту у здійсненні видатків над пропозицією держави з мобілізації доходів бюджету [5].

При цьому слід зауважити, що в працях вітчизняних науковців тематичні розробки з цього питання практично відсутні. У свою чергу, державні посадовці змушені вирішувати такі непрості проблеми, враховуючи досвід зарубіжних країн. Проте незважаючи на доволі значну кількість публікацій з бюджетної тематики, яка з'явилася останнім часом в Україні, все ще залишаються недостатньо дослідженими питання теорії бюджетної системи і, зокрема, бюджетного дефіциту.

Мета статті – дослідження фінансово-економічного змісту дефіциту державного бюджету та його впливу на економічний розвиток країни та рівень добробуту її населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України (далі – БКУ), державний бюджет являє собою план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [1].

Таким чином, державний бюджет, як і всі інші фінансові плани, має бути збалансованим, тобто обсяг доходів – дорівнювати обсягу видатків. Показник рівноваги доходів і видатків свідчить про збалансованість бюджету, тобто про достатність дохідних джерел для фінансування потреб держави у

плановому році. Такий стан вважається оптимальним, а його досягнення – найважливішим завданням бюджетного планування [3].

Профіцит бюджету – перевищення доходів бюджету над його видатками (з урахуванням різниці між поверненням кредитів до бюджету та наданням кредитів з бюджету) [1].

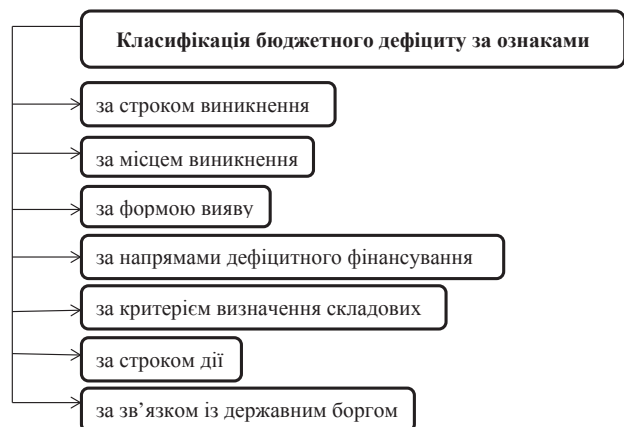


Рис. 1. Класифікація бюджетного дефіциту за ознаками [3]

Показник бюджетного дефіциту свідчить про перевищення передбачених у бюджеті видатків над постійними доходами, до яких відносять податки, збори й обов'язкові платежі, що відповідно до бюджетної класифікації вважаються доходами бюджету. Наявність бюджетного дефіциту свідчить, що у плановому бюджетному році до бюджету включені такі видатки держави, які не мають грошового забезпечення. Таке явище є негативним. Однак бюджетний дефіцит не свідчить про незбалансованість бюджету у цілому, оскільки у процесі складання і затвердження бюджету визначаються необхідні джерела фінансування дефіциту [3].

Згідно із ст. 2 БКУ, дефіцит бюджету – перевищення видатків бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів до бюджету) [1].

Сучасна фінансова наука передбачає класифікацію бюджетного дефіциту за ознаками (рис. 1) [3].

За строком виникнення розрізняють:

- плановий бюджетний дефіцит (затверджений у законі про Державний бюджет України обсяг перевищення видатків над доходами, тобто дефіцит бюджету відповідно до основного фінансового плану держави);

- звітний бюджетний дефіцит (фактичний обсяг дефіциту відповідно до річного звіту про виконання Державного бюджету України).

За місцем виникнення бюджетний дефіцит поділяється на:

- зовнішній (різниця між зовнішніми видатками та надходженнями від зовнішніх джерел);

- внутрішній (характеризує перевищення обсягів загального дефіциту над зовнішнім).

За формою вияву розрізняють:

- відкритий дефіцит (офіційно затверджений стан бюджету у законі про Державний бюджет України на плановий рік чи у рішеннях сесій місцевих рад про відповідний місцевий бюджет, де конкретизуються джерела його фінансування);

- прихований дефіцит, на відміну від відкритого, офіційними документами не визнається;

- квазіфискальний бюджетний дефіцит – прихований дефіцит бюджету, обумовлений квазіфискальною діяльністю держави. Такими видами діяльності є фінансування державними підприємствами надлишкової зайнятості у державному секторі і виплата ними зарплати за ставками, вищими від ринкових, за рахунок банківських позик чи шляхом нагромадження взаємної заборгованості; нагромадження у комерційних банках, які відокремилися від державного банку на початкових стадіях економічних реформ, великого портфелю непрацюючих позик; окремі операції, пов'язані з державним боргом, а також фінансування Національним банком України збитків від заходів зі стабілізації обмінного курсу валюти, безпроцентних і пільгових кредитів уряду, кредити рефінансування комерційним банкам на обслуговування окремих видів боргів, а також рефінансування сільськогосподарських, промислових і житлових програм за пільговими ставками [3].

За причинами виникнення бюджетний дефіцит буває:

- вимушеним (пов'язаний із необхідністю витратити коштів більше, ніж їх можна мобілізувати; є наслідком стихійних лих, епідемій, воєн, розрухи, економічної кризи, супроводжується дефіцитом фінансових ресурсів, якого уникнути неможливо);

- невимушеним (виникає внаслідок проведення неефективної фінансової політики та некваліфікованого керівництва фінансовою системою).

За напрямками дефіцитного фінансування розрізняють активний і пасивний бюджетний дефіцит. У цілому різниця між цими видами дефіциту полягає у тому, що активний дефіцит дає змогу підштовхнути, активізувати подальший розвиток економіки і зростання капіталу, а пасивний – підкоряється законам інфляції [3].

За критеріями визначення складових дефіциту виділяють три його види:

- фактичний дефіцит – це різниця між поточними видатками і поточними доходами держави;

- циклічний бюджет – результат дії «вмонтованих» стабілізаторів, тобто механізмів, які дають можливість знизити амплітуду циклічних коливань рівнів зайнятості і випуску, не застосовуючи частих змін економічної політики; його обсяг визначається як різниця між фактичним і структурним дефіцитом;

- структурний – відображає різницю між видатками і доходами бюджету в умовах повної зайнятості.

Характеризуючи взаємозв'язок між цими видами, можна зробити висновок, що фактичний дефіцит є зовнішнім виявом розбалансованості доходної та видаткової частин бюджету, а структурний і циклічний – його внутрішніми складовими. Якщо фактичний дефіцит відображає реальні доходи і видатки бюджету та дефіцит за відповідний рік, то структурний – дефіцит за умови повної або високої зайнятості потенціальних виробничих і трудових ресурсів, а циклічний – результат недонадходження доходів бюджету внаслідок циклічних коливань в економіці. За допомогою циклічного бюджету можна виявити вплив ділового циклу на бюджет та визначити зміни видатків, надходжень, які виникають через те, що економіка не працює за потенційного обсягу виробництва, а перебуває у стані піднесення чи спаду.

За строками дії бюджетний дефіцит поділяється на:

- стійкий (дефіцит спостерігається у довгостроковому періоді);

- тимчасовий (спостерігається у короткостроковому періоді, як правило, пов'язаний з касовими розривами у бюджеті,

зокрема з незбіганням строків здійснення витратів зі строками надходження доходів).

За зв'язком із державним боргом розрізняють:

- первинний дефіцит (різниця між величиною дефіциту бюджету і виплатою відсотків за борг. Цей дефіцит дорівнює різниці між сумою трансфертів та державних закупівель товарів і послуг та податковими надходженнями до бюджету);

- операційний бюджетний дефіцит [3].

Отже, в національній економіці збільшується тягар боргу. Сума відсотків за державний борг дорівнює добутковій державного боргу та реальній відсотковій ставці. У випадку перевищення у національній економіці реальної відсоткової ставки над темпами зростання ВВП, весь приріст останнього буде спрямовуватися на виплату відсотків з обслуговування державного боргу. Для зменшення цього співвідношення, з одного боку – темпи зростання реального ВВП мають перевищувати величину реальної відсоткової ставки, а з іншого – збільшення частки первинного бюджетного надлишку має бути постійним [3].

Отже, характеризуючи бюджетний дефіцит, треба відзначити, що в його основі завжди лежить потреба використати коштів більше, ніж є реальних доходів. Теоретично вирішити проблему дефіциту досить просто – збільшити податки чи інші доходи або скоротити витатки. Однак насправді усе набагато складніше, так як збільшувати податки або недоцільно, або неможливо, а скорочувати витатки теж неможливо, бо вони досягли критичного мінімуму. Тому система дефіцитного фінансування державних потреб є досить звичною практикою у країн з різними фінансовими можливостями [4].

Отже, бюджетний дефіцит у цілому як особливе фінансово-економічне явище не обов'язково є негативним і надзвичайним. Сьогодні у світі практично немає жодної держави, яка б не стикалася з бюджетним дефіцитом. Звичайно, за умов ідеального становища в економіці дефіцит відсутній і держава може оптимально керувати своїми фінансовими можливостями і потребами без будь-якої шкоди для суспільства. Однак це буває дуже рідко, оскільки економічні кризи є поширеним явищем [3].

Бюджетний дефіцит є важливим інструментом державної фінансово-кредитної політики, засобом впливу на економіко-соціальне становище країни. Його використання належить до важелів активної бюджетної політики, спрямованої на прискорення економічного зростання та вирішення соціальних проблем. В Україні формування бюджету з дефіцитом зумовлюється тим, що в нашій державі є значна потреба в проведенні реформ у різних сферах, фінансуванні розвитку інфраструктури, підвищенні якості адміністративних і соціальних послуг. Проте у нашій державі використання дефіцитного бюджетного фінансування не можна розцінювати як виважене. Наслідком цього стало недостатнє державне фінансування розвитку національної економіки, проведення структурної перебудови, формування ринкової інфраструктури та реформування інших сфер господарського комплексу [5].

Розглядаючи соціально-економічні наслідки бюджетного дефіциту, необхідно враховувати різні чинники та способи впливу дефіциту на розвиток економіки, соціальної сфери, рівень соціального захисту населення з урахуванням конкретних ситуацій. Зважаючи на такі підходи, наслідки можуть бути позитивними, негативними або взагалі наслідків може не бути [3].

У цілому бюджетний дефіцит в умовах демократичного суспільства за певних умов може бути додатковим стимулом соціально-економічного розвитку, якщо цей дефіцит спону-

катиме до пошуку ефективних шляхів раціонального використання бюджетних коштів, посилення бюджетної дисципліни, збільшення доходів бюджету у майбутньому.

Зростання бюджетного дефіциту спричиняє посилення інфляційних процесів у суспільстві, кризу державних фінансів, грошової системи, зростання диференціації в доходах. Дефіцит бюджету є причиною зниження ефективності податкової системи, послаблення стимулів до праці, підриву впевненості членів суспільства у майбутньому.

У більшості країн світу, у тому числі в Україні, бюджетні дефіцити набули хронічного характеру, що сприяє поглибленню фінансової нестабільності. Вони дають поштовх інфляційним процесам і відволікають значні обсяги фінансових ресурсів з приватного сектору [5].

В умовах глобалізації економічного розвитку та інтернаціоналізації світових господарських зв'язків бюджетні дефіцити є чинником підвищення ризику економічної діяльності, що несуть потенційний ризик монетизації і дефолту. Національні уряди вже не можуть належним чином визначати ефективність своїх економічних заходів, оскільки у зв'язку з відкритістю національних економік суспільне відтворення відбувається одночасно як всередині країни, так і за її межами. Якщо додатково збільшувати за рахунок бюджетного дефіциту платоспроможний попит населення, то в умовах відкритої економіки це призведе не до пожвавлення національного виробництва, а до зростання внутрішніх цін і до імпорту товарів, а бюджетне субсидювання вітчизняних підприємств однаково сприятиме як внутрішньому інвестуванню, так і вивезенню капіталу за кордон.

Наявність хронічних бюджетних дефіцитів у світовій практиці свідчить про існування певного причинно-наслідкового механізму. У першу чергу бюджетний дефіцит впливає на скорочення обсягу заощаджень у загальнонаціональному масштабі, що зумовлює зростання відсоткової ставки, меншу доступність кредитних ресурсів для приватного сектору. У результаті підвищується обмінний курс національної валюти, що спричиняє зменшення обсягів інвестицій та експорту, збільшення імпорту. Такий стан зумовлює дефіцит зовнішньоторгового балансу, внаслідок чого виникає дефіцит платіжного балансу. Ці негативні наслідки мають поточний характер і виявляються протягом бюджетного року.

Однак зменшення обсягів інших видів діяльності, зумовлене дефіцитами, може мати і більш віддалені негативні побічні ефекти. Наприклад, спад інвестиційної діяльності спричиняє скорочення акціонерного капіталу, виробничих потужностей, обсягів виробництва. Таке скорочення є причиною зниження рівня продуктивності праці і реальної заробітної плати, що негативно впливає на відсотки, ренту, прибутки за рахунок національного капіталу, які відходять до нерезидентів. Відповідно, продовжує нарощуватися державна заборгованість, внаслідок чого знижується довіра інвесторів, скорочуються іноземні інвестиції, а нерезиденти вивозять свій капітал за кордон. У результаті формується надмірний державний борг, який створює ризик дефолту [5].

Висновки і пропозиції. Дефіцит державного бюджету являє собою перевищення витраток бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів до бюджету). Він є важливим інструментом державної фінансово-кредитної політики, засобом впливу на соціально-економічне становище країни з допомогою пошуку ефективних шляхів раціонального використання

бюджетних коштів, посилення бюджетної дисципліни, збільшення доходів бюджету у майбутньому.

Отже, бюджетний дефіцит у цілому як особливе фінансово-економічне явище не обов'язково є негативним і надзвичайним. Сьогодні у світі практично немає жодної держави, яка б не стикалася з бюджетним дефіцитом. Звичайно, за умов ідеального становища в економіці дефіцит відсутній і держава може оптимально зіставляти обсяг своїх доходів відповідно до фінансових можливостей без будь-якої шкоди для суспільства. Однак насправді це буває дуже рідко, оскільки економічні кризи є поширеним явищем.

Література:

1. Бюджетний кодекс України зі змінами та доповн. від 16.04.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi_bin/laws/.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/cTaTНСТН4Ні дані/фінанси>.
3. Юрій С.І. Фінанси : підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
4. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
5. Довгань Л.П., Пімонова І.О. Теорія і практика фінансування дефіциту державного бюджету України на сучасному етапі // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 118-125.

Жадько К.С., Гончарова Е.В. Финансово-экономическая сущность дефицита государственного бюджета и его влияние на социально-экономическую жизнь страны

Аннотация. В статье рассматривается финансово-экономическая сущность государственного дефицита бюджета. Отдельное внимание уделяется рассмотрению критериев его влияния на развитие экономики страны и финансовое благополучие населения. В частности, установлено, что дефицит государственного бюджета является важным инструментом государственной финансово-кредитной политики, средством влияния на социально-экономическое положение страны, который представляет собой превышение расходов бюджета над его доходами.

Ключевые слова: государственный бюджет, бюджетная система, дефицит государственного бюджета, финансирование государственного дефицита.

Zhadko K.S., Honcharova Ye.V. Financial and economic essence of the state budget deficit and its impact on socio-economic life of the country

Summary. The article considers the financial and economic essence of the state budget deficit. Special attention is paid to the mechanism of influence of deficit of the state budget on development of economy of country and welfare. The state budget deficit is an important tool for state financial policy, means the impact on the socio-economic situation of the country, which represents the excess of expenditures over revenues.

Keywords: state budget, budget system, deficit of the state budget, financing of deficit.

Васильчук І.П.,*к.е.н, доцент,**доцент кафедри фінансів, податків і страхової справи,**Криворізький економічний інститут**ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ КОРПОРАЦІЙ

Анотація. Стаття присвячена розгляду теоретичних і практичних аспектів інформаційного забезпечення управління сталим розвитком вітчизняних корпорацій. На підставі аналізу нефінансової звітності вибіркової сукупності вітчизняних компаній надано оцінку видів і якості нефінансових звітів, прогресу та перешкод у їх впровадженні.

Ключові слова: сталий розвиток, корпоративна соціальна відповідальність, зацікавлені особи, нефінансова звітність, Глобальна ініціатива зі звітності, інтегрована звітність.

Постановка проблеми. Нинішній та майбутній розвиток корпорацій нерозривно пов'язаний із сучасною управлінською доктриною сталого розвитку і корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу – це концепція, згідно з якою компанії добровільно інтегрують у свою діяльність та взаємодію із зацікавленими особами (стейкхолдерами) аспекти сталого розвитку – екологічні та соціальні. Для оцінювання успіхів корпорацій у досягненні цілей сталого розвитку і КСВ використовують інформацію, оприлюднену у нефінансовій звітності. Нефінансову звітність розглядають як важливий елемент системи управління, підвищення інформаційної прозорості та інструмент діалогу зі стейкхолдерами, тому все більша кількість компаній у світі та в Україні долучилися до сучасних трендів і складають нефінансові звіти.

Аналіз досліджень і публікацій. Впровадження нефінансової звітності як інструменту соціально відповідального бізнесу просувається провідними консалтинговими та аудиторськими компаніями, міжнародними організаціями та ініціативами, зокрема такими, як мережа учасників Глобального договору ООН (Global Compact Network), Глобальною ініціативою зі звітності (GRI), Спільнотою соціально відповідального бізнесу, Міжнародною радою з інтегрованої звітності (IIRC) та ін.

Проблеми розробки та впровадження нефінансової звітності є предметом розгляду і в академічній науці, зокрема, у працях вітчизняних вчених Т. Давидюк, В. Євтушенко, Р. Костирко, С. Король, С. Кузнецової [1–5] та багатьох інших дослідників. Серед наукового доробку закордонних вчених слід виділити праці Р. Екклеса, І. Іоанноу та Дж. Серафіма, К. Герціга і М. Піановські [6–8] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак вітчизняні дослідження мають несистемний характер, недостатньо вивченими залишаються теоретико-методологічні засади формування нефінансової звітності, аспекти оцінки її якості та інформативності щодо досягнення цілей сталого розвитку, потребують удосконалення методики емпіричного аналізу неквантифікованої нефінансової інформації.

Мета статті полягає у розгляді теоретичних аспектів нефінансової звітності зі сталого розвитку та наданні оцінки результатам аналізу щодо стану її впровадження корпораціями в світі та в Україні.

Вклад основного матеріалу дослідження. Про ступінь впровадження програм КСВ і сталого розвитку може свідчити підготовка інформації за формою нефінансової звітності у різних форматах. Нефінансова звітність містить інформацію як про економічні результати діяльності, так і результативність у соціальній та екологічній сферах. Під нефінансовою звітністю згідно Глобальної ініціативи зі звітності (GRI – Global Reporting Initiative) розуміють розкриття інформації та звітування щодо результатів діяльності компанії у галузі сталого розвитку перед внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами. Головне завдання нефінансових звітів у галузі сталого розвитку – надати повну картину щодо впливу діяльності компанії на три сфери – екологічну, економічну і соціальну – та охарактеризувати конфлікти між цілями стейкхолдерів, можливі взаємозв'язки між зазначеними областями. Нефінансова звітність має різні назви та формати підготовки – від форми і змісту, визначеними різними міжнародними стандартами, до складених за власними уявленнями: звіт про сталий розвиток, звіт про корпоративну соціальну відповідальність, соціальний звіт, звіт про прогрес у реалізації принципів Глобального договору, інтегрований звіт тощо.

Звіт про сталий розвиток (Sustainability report) використовується для відображення КСВ та надає інформацію про економічну, екологічну і соціальну діяльність компанії [9, с. 84]. За допомогою комунікації зі стейкхолдерами у формі нефінансового звіту зі сталого розвитку компанії надають зацікавленим особам опис своєї діяльності та інформацію про отримані результати щодо імплементації засад сталого розвитку.

І. Іоанноу та Дж. Серафім визначають звіт про сталий розвиток як загальноцільовий нефінансовий звіт, який створюється компанією з метою інформування інвесторів, інших стейкхолдерів (наприклад, робітників, клієнтів і неприбуткові організації) та суспільство у цілому щодо діяльності компанії у екологічній, соціальній сфері та сфері корпоративного управління. Звіт може набути форми окремого документу або бути частиною інтегрованої звітності [7, с. 3]. Така звітність може бути прописана у законодавстві, у статуті компанії або бути добровільною.

К. Герціг та М. Піановські визначають звітність про сталий розвиток як будь-яке надання внутрішнім та зовнішнім стейкхолдерам інформації щодо аспектів сталого розвитку та їх взаємодії [8, с. 218]. Серед переваг звітування зі сталого розвитку слід відзначити наступні: звітність допомагає знизити вартість капіталу; поліпшити інформованість керівництва компанії щодо наслідків екологічної та соціальної діяльності

компанії та призвести до поліпшення корпоративної культури. Розкриття інформації про екологічні, соціальні та економічні аспекти діяльності компанії призводить до досягнення більшої прозорості, яка веде до зниження інформаційної асиметрії між компанією та стейкхолдерами і спричиняє їм вигоди. До інших причин, за якими компанії готують звіти про сталий розвиток, слід віднести мотиви неекономічного характеру – покращення репутації, моральний обов'язок або тиск з боку конкурентів і суспільства та мотиви економічного характеру, такі як підвищення інноваційної спроможності та мотивації співробітників, зниження бізнес-ризиків, поліпшення відносин зі стейкхолдерами, вихід на нові ринки та збільшення ринкової вартості компанії [10].

Не дивлячись на складнощі впровадження нефінансової звітності частка компаній, які готують звіти в галузі сталого розвитку, постійно зростає (рис. 1).

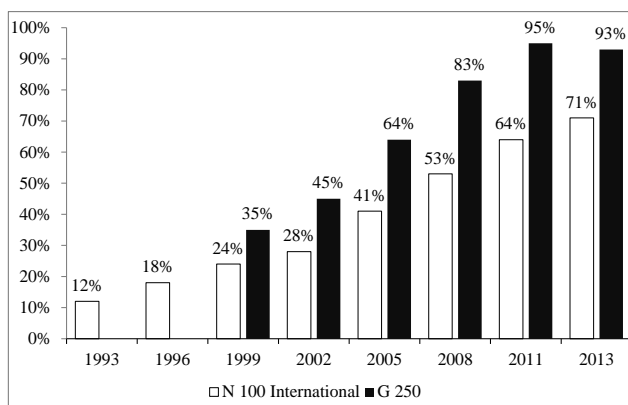


Рис. 1. Частка компаній – емітентів нефінансових звітів у вибірці 250 найбільших міжнародних компаній [11]

За результатами дослідження нефінансових звітів 3 400 компаній з усього світу, включаючи 250 компаній – лідерів за рівнем виручки (G 250) та 100 найбільших компаній із 34 досліджуваних країн (N100), консалтингова компанія KPMG вважає звіт про сталий розвиток як «де-факто стандарт для комунікацій з громадськістю для міжнародних компаній» [11]. Проте, враховуючи той факт, що у світі налічується більш ніж 82 000 міжнародних компаній, а готують звітність зі сталого розвитку лише 3 400 компаній, можна стверджувати, що частка соціально-відповідальних компаній у всьому світу є досить низькою [11]. На кінець 2012 р. 63% компаній із американського індексу S&P 500 звітували щодо нефінансових аспектів своєї діяльності за стандартами глобальної ініціативи зі звітності [12, с. 29]. У Німеччині на кінець 2013 р. 80 із 100 найбільших за виручкою компаній використовували стандарти глобальної ініціативи зі звітності та 28 компаній із 30 головного німецького фондового індексу DAX [11].

Значний внесок у методологію розробки нефінансової звітності здійснила некомерційна організація Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative, GRI), що була створена у 1997 р. Коаліцією екологічно-відповідальних економік (Coalition for Environmentally Responsible Economies (CERES)) та Екологічною програмою Організації Об'єднаних Націй (UNEP). Організація намагається досягти транспарентності нефінансової звітності та її всеохоплюючого поширення за рахунок розробки, вдосконалення і публікації стандартів нефінансової звітності. Нефінансова звітність аналогічно до

фінансової у довгостроковій перспективі повинна досягати певного рівня якості інформації та публікуватися регулярно. Дизайн і розробка рамок звітності за GRI базується на результатах детального та всеохоплюючого діалогу зі стейкхолдерами. Участь ключових зацікавлених осіб як адресатів звітності у сфері сталого розвитку в рамках так званого багатостороннього стейкхолдерського підходу є провідним способом покращення якості стандартів звітності. GRI намагається, щоб розроблені нею стандарти звітності у сфері сталого розвитку були доступним для всіх компаній без будь-яких обмежень, незалежно від розміру, галузі або місця знаходження. Стандарти GRI пережили декілька редакцій. У березні 1999 р. був представлений перший проект стандартів. Випуск першого офіційного видання стандартів відбувся у червні 2000 р., а у серпні 2002 р. GRI випустила друге видання стандартів, відоме як G2. Проте довгий час компаніями використовувалася третя версія (GRI G3) від 2006 р., яка була модифікована у 2011 р. та перетворена на стандарт GRI G3.1. Сучасною версією стандарту є GRI G4, який був представлений у травні 2013 р. та є четвертою генерацією стандартів глобальної ініціативи зі звітності. Глобальна ініціатива зі звітності рекомендує підприємствам перейти на четверту версію стандарту при підготовці нефінансової звітності за 2015 р. [13]. Проте більшість компаній у 2013–2014 році звітувала за попереднім стандартом GRI G3.1.

У останні роки корпоративна звітність компаній стає все складнішою, поряд з довгими за обсягами річними звітами компанії публікують різноманітну інформацію у формі додаткових звітів, які часто за змістом не пов'язані між собою. У цьому випадку паралельно співіснують фінансовий звіт, звіт керівництва, звіт про корпоративне управління та компенсацію менеджменту, а також звіт про сталий розвиток. Цей факт зумовив необхідність створення інтегрованої звітності, метою якої є об'єднання цих окремих звітів у єдиному звіті. Впровадження інтегрованої звітності приносить багато переваг компанії, оскільки більш ефективна співпраця з усіма зацікавленими сторонами, більш низький репутаційний ризик та розуміння того, як розподіл ресурсів створює вартість для компанії, призводить до підвищення ефективності менеджменту. Іншими перевагами є наближення контенту звітності до інформаційних потреб інвесторів, більша довіра з боку стейкхолдерів, підвищення якості прийнятих рішень про розподіл ресурсів, економія коштів та краще управління ризиками [14].

Звітність зі сталого розвитку відіграє важливу роль у реалізації соціально-відповідальної стратегії компанії та є інструментом її досягнення. Для дослідження стану та ступеня впровадження вітчизняними корпораціями стратегії сталого розвитку і політики КСВ нами було сформовано вибірку вітчизняних компаній. Для її формування було переглянуто корпоративні веб-сайти та річну звітність (опис бізнесу, фінансові та нефінансові звіти) вітчизняних компаній на предмет розкриття інформації про політику і практики у сфері КСВ і сталого розвитку. До складу вибірки увійшло 140 вітчизняних компаній різного організаційно-правового устрою, форми власності (переважно приватні та публічні акціонерні товариства) та виду діяльності.

У даному аналізі дефініція «нефінансова звітність» використовується у широкому розумінні цього поняття, тобто як «парасольковий» термін, що містить: 1) нефінансовий звіт про корпоративну соціальну відповідальність, корпоративне громадянство або/та сталий розвиток; 2) нефінансову інформацію у річному або інтегрованому звіті; 3) нефінансову інформацію на веб-сайті.

Аналіз форми представлення інформації компаніями з вибірки встановив, що лише 40 компаній (29% від вибіркової сукупності) складають нефінансову звітність за різними форматами: Звіт про прогрес Глобального договору ООН (складають підписанти Глобального договору), окремий нефінансовий звіт (Звіт про КСВ/соціальний звіт/звіт про сталий розвиток/звіт про корпоративне громадянство), бюлетень з КСВ, інтегрований звіт (рис. 2). Інші компанії вибірки мають лише інформацію на веб-сайті з різним ступенем її розкриття.

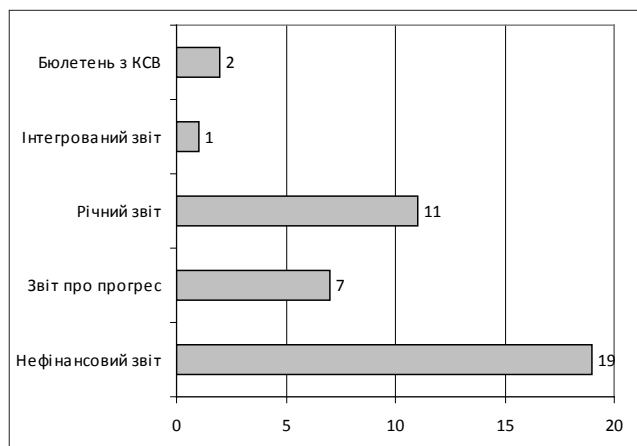


Рис. 2. Кількість та види нефінансової звітності вибіркової сукупності вітчизняних компаній

Серед компаній вибіркової сукупності слід відмітити єдину компанію, що складає звіти за формою інтегрованого звіту – компанія ДТЕК, і звіт є актуальним за 2013 р. Як позитив слід відзначити, що компанії започатковують практику складання нефінансових звітів за міжнародними стандартами, зокрема, за стандартами GRI (ПАТ «Дніпроспецсталь», Холдинг «Метінвест», Холдинг «СКМ»). Так, компанія «Дніпроспецсталь» підготувала ґрунтовний звіт з відображенням багатьох індикаторів за GRI, інформація надається у порівнянні за два-три роки, що створює можливості для аналізу прогресу. Як позитив слід відмітити і ґрунтовний опис екологічних заходів, водночас, як недолік, відмічаємо погане форматування звіту, відсутність інфографіки, що погіршує сприйняття інформації.

Оцінка параметрів якості звітності проводилася за такими критеріями: загальна інформація щодо принципів складання нефінансового звіту, періодичність, актуальність інформації, межі та область охоплення звіту, верифікація звітності, використання стандартів соціально-відповідального аудиту (AA1000AS, ISAE 3000), використання рекомендацій GRI, сертифікація за GRI, показник змісту за GRI. Оцінка звітів за визначеними критеріями дозволила отримати такі результати:

- переважна більшість компаній приділяють увагу періодичності складання звітності (19 компаній) та її актуальності (28 компаній);

- практично не приділяють увагу верифікації звітності та використанню стандартів соціально-відповідального аудиту – лише три компанії («АрселорМіттал Кривий Ріг», «Дніпроспецсталь» та група «Воля» Холдингу «СКМ») здійснюють верифікацію незалежними аудиторами, лише дві компанії при перевірці звітності дотримуються стандартів AA1000AS, ISAE 3000 («АрселорМіттал Кривий Ріг», «Дніпроспецсталь»);

- незначна кількість компаній при підготовці звітності спираються на стандарти GRI: чотири компанії здійснюють серти-

фікацію за стандартами («Галнафтогаз», «АрселорМіттал Кривий Ріг», «Оболонь», «Дніпроспецсталь»), дев'ять компаній використовують рекомендації GRI та вісім компаній складають показник змісту за вимогами GRI.

Висновки. Вітчизняні компанії (переважна більшість) у своїй звітності надають описову інформацію про діяльність, а не наводять різного роду індикатори за напрямками сталого розвитку. Компанії майже не оприлюднюють інформацію про суми інвестицій у ці напрямки, що може свідчити про переважно декларативний характер діяльності і використання політики Greenwashing (за аналогією з поняттям «відбілювання репутації»).

Оцінка якості нефінансової звітності дозволяє говорити про неналежне ставлення до її складання та оприлюднення, низький рівень верифікації звітності та недостатній рівень прозорості і підзвітності суспільству.

Загалом, беручи до уваги, по-перше, недостатню репрезентативність вибірки в масштабах країни; по-друге, що до вибірки включені найбільші, найліквідніші та найпрогресивніші вітчизняні компанії, можна констатувати низький рівень імплементації концепцій КСВ і сталого розвитку в масштабах країни.

До причин низького рівня впровадження нефінансової звітності вітчизняними компаніями слід віднести: 1) недостатню обізнаність у концепціях КСВ, сталого розвитку та нефінансової звітності; 2) недостатню імплементацію принципів і положень парадигми сталого розвитку на рівні держави, невизнання сталого розвитку як категоричного імперативу державної політики; 3) низьку участь і представлення у різного роду глобальних та міжнародних ініціативах; 4) слабкий тиск з боку громадянського суспільства щодо відповідальності компаній за сталий розвиток; 5) низький рівень розвитку екосистеми сталого розвитку на рівні фінансового ринку: організаційно-інфраструктурна, нормативно-методологічна, інституціональна, інструментальна складові; 6) нерозуміння компаніями фінансових вигод від неекономічних видів діяльності за напрямками сталого розвитку – екологічної та соціальної, сприйняття їх як витрат компанії, що не створюють вигод; 7) недооцінку ризиків і витрат неучасті у КСВ; 8) низький рівень корпоративної культури та кваліфікації менеджменту компаній.

Подальші наукові розвідки мають стосуватися пропозицій щодо вибору оптимального формату звіту для різних компаній залежно від розміру, виду діяльності, цільових настанов; відбору найбільш релевантних індикаторів результативності у напрямках сталого розвитку та удосконалення методик емпіричного аналізу неквантифікованої нефінансової інформації.

Література:

1. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники / В.А. Євтушенко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 46(1019). – С. 53–62.
2. Костишко Р.О. Інтегрована звітність – інструмент соціально-відповідального бізнесу / Р.О. Костишко // Часопис економічних реформ. – 2014. – № 1(13) – С. 49–54.
3. Король С. Нефінансова звітність підприємства / С. Король // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 6. – С. 102–113.
4. Кузнецова С.А. Інтегрована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери / С.А. Кузнецова // Економічний ноBELівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 270–279.
5. Давидюк Т.В. Конвергенція бухгалтерської та соціальної звітності в частині людського капіталу: розвиток існуючих підходів / Т.В. Давидюк // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2(3). – С. 123–129 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.

6. The Landscape of Integrated Reporting. Reflections and Next Steps / Edited by Robert G. Eccles, Beiting Cheng, Daniela Saltzman. – Harvard Business School, 2010. – 334 p.
7. Ioannou I., Serafeim G. (2011): The Consequences of Mandatory Corporate Sustainability Reporting [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ssrn.com/abstract=1799589>.
8. Herzig C., Pianowski M. (2009). Nachhaltigkeitsberichterstattung, in: Baumast A. / Pape J. (2009): Betriebliches Umwelt management. – Nachhaltiges Wirtschaften im Unternehmen, 4. ed., Stuttgart 2009. – P. 217–232.
9. KPMG/GRI (2013). Carrots and sticks. Sustainability reporting policies worldwide – today’s best practice, tomorrow’s trends. [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.globalreporting.org/resource/library/carrots-and-sticks.pdf>.
10. KPMG (2011): KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2011 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.kpmg.de/docs/Survey-corporate-responsibility-reporting-2011.pdf>.
11. KPMG (2013): The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/corporate-responsibility/Documents/corporate-responsibility-reporting-survey-2013.pdf>.
12. Reid R. (2013). Integrated and GRI Reporting / National Association of Corporate Directors. – Vol. 39, Issue 2. – P. 28–29.
13. GRI (2014): G3.1 and G3 Guidelines [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.globalreporting.org/reporting/G3andG3-1/Pages/default.aspx>.
14. Интегрированная отчетность. Прототип Стандарта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.theiirc.org/resources-2/framework-development>.

Васильчук И.П. Нефинансовая отчетность как инструмент управления устойчивым развитием корпораций

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению теоретических и практических аспектов информационного обеспечения управления устойчивым развитием отечественных корпораций. На основе анализа нефинансовой отчетности выборочной совокупности отечественных компаний представлена оценка видов и качества нефинансовых отчетов, прогресса и помех их внедрения.

Ключевые слова: устойчивое развитие, корпоративная социальная ответственность, заинтересованные стороны, нефинансовая отчетность, Глобальная инициатива по отчетности, интегрированная отчетность.

Vasylchuk I.P. Sustainability reporting as a management tool for achieving of sustainable development in corporations

Summary. The article deals with the theoretical and practical aspects of the informational foundation of the sustainability management in domestic corporations. Based on the results of the analysis of sustainability reports for the sample of domestic companies, the it discusses the main types of sustainability reports, evaluates their quality as well as progress and challenges in their implementation.

Keywords: sustainable development, corporate social responsibility, stakeholders, sustainability, Global Reporting Initiative, integrated reporting.

*Вишивана Б.М.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка**Терешко О.М.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ОВЕРСАЙТ ПЛАТІЖНО-РОЗРАХУНКОВИХ СИСТЕМ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті визначено роль центрального банку в системі регулювання та нагляду за платіжними системами. Аргументовано, що нагляд НБУ за платіжно-розрахунковими системами відбувається на підставі механізму оверсайта. Уточнено сутність поняття «механізм оверсайта платіжно-розрахункових систем» і розроблено його структуру. Обґрунтовано незавершеність процесу формування механізму оверсайта в Україні, запропоновано шляхи його вдосконалення.

Ключові слова: оверсайт, платіжно-розрахункові системи, центральний банк, механізм оверсайта, ризики платіжно-розрахункових систем, міжнародні стандарти оверсайта.

Постановка проблеми. У сучасній економіці платіжно-розрахункові системи – один з ключових елементів фінансової інфраструктури, адже їх надійне функціонування є запорукою стабільності фінансової системи, ліквідності фінансового ринку, здешевлення та спрощення платіжних процесів, проведення грошово-кредитної політики. Безперервні та ефективні платіжні механізми сприяють поліпшенню розподілу фінансових ресурсів, економічному зростанню та підвищенню суспільного добробуту. Тому порушення роботи платіжно-розрахункових систем може негативно позначитися на фінансовій стабільності держави, спричинити суттєві ризики в діяльності економічних суб'єктів. У зв'язку з цим актуальність регулювання та нагляду за діяльністю платіжних систем, їхнього удосконалення та розвитку відповідно до міжнародних стандартів, забезпечення ефективного управління потенційними та наявними ризиками зростає з року в рік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню механізмів безготівкових розрахунків, платіжних систем, пошуку шляхів їх ефективного функціонування, регулювання та нагляду присвячені роботи деяких вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема, Ю. Балакіної, Т. Кокколи, О. Махасєвої, С. Міщенко, С. Науменкової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас потреба розвитку та вдосконалення вітчизняних платіжно-розрахункових механізмів, а відтак, системи нагляду за ними з метою управління ризиками в умовах фінансової нестабільності зумовлює необхідність подальшого вивчення, узагальнення й доопрацювання механізму оверсайта в Україні.

Мета статті полягає у науково-теоретичному обґрунтуванні, аналізі особливостей реалізації в Україні та розробці рекомендацій щодо вдосконалення оверсайта платіжно-розрахункових систем як функції центрального банку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Розвиток платіжно-розрахункових систем обумовлений розвитком ринкової економіки, прогресивних технологій, які застосовують для проведення безготівкових розрахунків, а також постійно зростаючими потребами банків та їхніх клієнтів у доступі до зручних, оперативних, надійних і безпечних платіжно-розрахункових послуг. Фінансово-економічна криза в Україні демонструє зростаючу необхідність реформування платіжно-розрахункових систем, підвищення ефективності їхнього функціонування, в тому числі шляхом оптимального регулювання та нагляду, необхідність посилення яких обумовлена потребою мінімізації ризиків безготівкових розрахунків. Головні види ризиків, характерних для платіжних систем, і безготівкових розрахунків, які проводять через них, відображені в таблиці 1.

Для забезпечення безперервного функціонування платіжно-розрахункових систем у разі виникнення будь-якого з перелічених у таблиці 1 ризиків, можливостей або мотивації їх окремих учасників може бути недостатньо, більше того, в умовах фінансової нестабільності така ситуація може спричинити значні втрати як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Вирішення такого роду проблем належить до компетенції не лише згадуваних систем, а й стає завданням державного значення.

Надзвичайно важливу роль у цих процесах відіграє центральний банк завдяки стимулюванню та підтримці розвитку платіжно-розрахункових систем через реалізацію своїх функцій. Конкретний перелік функцій центрального банку в діяльності платіжно-розрахункових систем залежить від цілей його діяльності, правових та інституційних чинників. Проте невід'ємним елементом діяльності центрального банку щодо забезпечення фінансової стабільності в умовах невизначеності та ризику є функція нагляду (оверсайта) за платіжно-розрахунковими системами.

Нагляд, або оверсайт, за платіжно-розрахунковими системами передбачає моніторинг, оцінку платіжних систем та, в разі потреби, ініціювання змін щодо їхньої діяльності. Головні відмінності між банківським наглядом та оверсайтом ілюструє таблиця 2.

Як видно з таблиці 2, функція оверсайта притаманна виключно центральному банку держави і спрямована на збереження безпеки й ефективності окремих платіжних систем або ринку безготівкових розрахунків в цілому. Водночас, як справедливо зауважує Ю. Балакіна [3, с. 45], існує тісний зв'язок між банківським наглядом та оверсайтом платіжних систем у частині необхідності злагодженої взаємодії між підрозділами центрального банку, зокрема, систематичного обміну інформа-

цією, узгодженого застосування заходів впливу до платіжних організацій/банків, планування проведення перевірок їхньої діяльності. Адже неефективна та недостатня взаємодія підрозділів, відповідальних за виконання перелічених функцій, може спричинити виникнення системного ризику і суттєвих проблем у банківській системі та платіжно-розрахунковій сфері.

На макрорівні оверсайт враховує загрози безпеки в разі взаємодії різних систем і окремі аспекти безпеки ринку в цілому, які впливають або не впливають на більше, ніж один об'єкт платіжної інфраструктури. На мікрорівні приділяють увагу безпеці, надійності та доступності окремих платіжних і розрахункових систем, а для тих, які є системно важливими, оверсайт охоплює також механізми забезпечення безперервної діяльності в умовах кризи [2, с. 160].

Оверсайт ґрунтується на таких міжнародних принципах [4, с. 2–4]:

- 1) прозорість (транспарентність) – оприлюднення центральним банком політики у сфері нагляду та вимог до платіжних систем;
- 2) міжнародні стандарти – прийняття центральним банком визнаних на міжнародному рівні стандартів платіжно-розрахункових систем;
- 3) достатні повноваження та можливості – наявність у центральних банків повноважень та можливостей для ефективного виконання функції оверсайта;
- 4) послідовність – стандарти оверсайта повинні застосовуватися послідовно до всіх аналогічних платіжно-розрахункових систем, включаючи системи, керовані центральним банком;

Таблиця 1

Види ризиків платіжних систем [1]

Види ризиків платіжних систем	Характеристика
Фінансові ризики	
Кредитний ризик	Ризик того, що учасник платіжної системи або інша організація, з якою платіжна організація платіжної системи має договірні відносини, не зможе виконати свої фінансові зобов'язання у платіжній системі в повному обсязі в установлений момент часу або в будь-який момент у майбутньому. У платіжній системі може виникати поточний кредитний ризик та/або потенційний майбутній кредитний ризик
Ризик ліквідності	Ризик того, що учасник платіжної системи або інша організація, з якою платіжна організація платіжної системи має договірні відносини, не матиме достатньо коштів для виконання своїх фінансових зобов'язань у платіжній системі належним чином у повному обсязі в установлений момент часу, але він зможе їх виконати в інший момент часу в майбутньому
Загальний комерційний ризик	Ризик погіршення фінансового стану платіжної організації платіжної системи в результаті зниження її доходів або збільшення видатків, унаслідок якого витрати перевищують доходи та призводять до втрат, покриття яких здійснюють за рахунок капіталу
Депозитарний ризик	Ризик втрати фінансових активів платіжної організації платіжної системи та/або фінансових активів, що передані платіжній організації платіжної системи учасником платіжної системи, з вини юридичної особи, що прийняла на зберігання ці фінансові активи
Інвестиційний ризик	Ризик втрати або недоступності фінансових активів платіжної організації платіжної системи та/або фінансових активів, що передані платіжній організації платіжної системи учасником платіжної системи, що виникає внаслідок їх інвестування
Інші види ризиків	
Правовий ризик	Ризик відсутності правового регулювання, зміни або непередбачуваного застосування положень законодавства, що можуть призвести до виникнення збитків платіжної організації платіжної системи та/або її учасників
Розрахунковий ризик	Ризик того, що розрахунки в платіжній системі не здійснюватимуться належним чином
Операційний ризик	Ризик того, що недоліки інформаційних систем або внутрішніх процесів, людські помилки, операційні збої (помилки чи затримки під час опрацювання, перебої в роботі систем, недостатня пропускну спроможність), втрата або витік інформації, шахрайство або порушення в управлінні внаслідок зовнішніх подій призведуть до скорочення, погіршення або зупинення надання послуг платіжною системою
Системний ризик	Ризик того, що неспроможність одного з учасників платіжної системи та/або оператора послуг платіжної інфраструктури виконати свої зобов'язання або порушення безперервності діяльності самої платіжної системи призведе до порушення діяльності учасників платіжної системи, інших установ або функціонування фінансової системи в цілому

Таблиця 2

Відмінності між банківським надглядом і оверсайтом [2, с. 163]

Пруденційний надгляд	Оверсайт
Поширюється на окремі установи та макрорівень	Поширюється на системи (в тому числі інструменти і механізми)
Помірковане управління / Контроль ризиків	Безперерйне функціонування систем, включаючи надійність і безпеку
Усестороннє нормативне регулювання	Поєднання моральних принципів і регулювання
Детальний моніторинг окремих установ	Моніторинг систем і механізмів їхнього функціонування
Проводить центральний банк або окремий орган	Проводить центральний банк

5) співпраця з іншими органами – центральні банки для підтримання безпеки та ефективності платіжно-розрахункових систем повинні співпрацювати з іншими центральними банками та органами влади.

Зазначені принципи застосовує під час проведення оверсайта і НБУ. Крім того, надзвичайно важливим питанням для проведення ефективного нагляду за платіжними системами в Україні є спільний оверсайт, адже, крім національних платіжних і розрахункових систем, на внутрішній фінансовий ринок впливають системи, платіжними організаціями яких є нерезиденти (транскордонні та мультивалютні платіжно-розрахункові системи). З огляду на це НБУ повинен співпрацювати з державними регуляторами та центральними банками інших країн, дотримуючись принципів спільного оверсайта.

Принципи, що регулюють спільний нагляд центральних банків, вперше було наведено у Звіті Комітету з міжбанківських схем неттингу центральних банків країн Групи Десяти від 1990 р. та відомі як стандарти Ламфалуссі. Згодом Комітет платіжних і розрахункових систем Банку міжнародних розрахунків доповнив згадані принципи, зазначивши, що сфера їхнього застосування не вичерпується схемами неттингу.

Стандарти Ламфалуссі не обмежують передбачені законодавством обов'язки центральних банків чи інших офіційних органів, які беруть участь у спільному нагляді, а навпаки, забезпечують механізм їхньої взаємодії для досягнення спільних цілей державної політики щодо досягнення ефективності та стабільності платіжних і розрахункових механізмів. Крім того, важливо, що перший принцип застосовують до всіх транскордонних і мультивалютних платіжних та розрахункових систем, а решту – тільки до систем, які вважають достатньо важливими з погляду реалізації обов'язків нагляду, щоб бути підґрунтям для організації спільного нагляду.

До принципів міжнародного спільного нагляду за платіжними та розрахунковими системами належать такі [4, с. 4–7]:

1) повідомлення – центральний банк держави, на території якої створено транскордонну або мультивалютну платіжну систему, має повідомити про її діяльність центральні банки інших держав, на території яких система функціонує;

2) головна відповідальність – центральний банк держави, на території якої розташовані транскордонні та мультивалютні платіжні й розрахункові системи, бере на себе головну відповідальність наглядати за ними;

3) оцінка системи загалом – центральний банк, наглядаючи за платіжною системою, повинен регулярно оцінювати її структуру та управління нею загалом, консультуючись з іншими офіційними органами;

4) розрахункові механізми – за визначення адекватності передбачених у платіжній системі процедур виконання розрахунків у певній валюті й заходів, які вживають у разі їхнього порушення, спільну відповідальність беруть на себе центральний банк-емітент і офіційний орган, який наглядає за системою;

5) системи, побудовані чи керовані неналежним чином – центральний банк повинен перешкоджати використанню транскордонної або мультивалютної платіжної чи розрахункової системи, коли він не впевнений у її належній побудові, механізмі управління нею, а також якщо її діяльність визнана неадекватною.

Необхідно зазначити, що з метою уніфікації міжнародних стандартів регулювання та нагляду, а також обмеження системного ризику, підвищення надійності й ефективності платежів, клірингу, розрахунків і обліку 2012 р. прийнято нові «Прин-

ципи для інфраструктур фінансового ринку» [5], які замінили впроваджені раніше «Ключові принципи для системно важливих платіжних систем», «Рекомендації для систем розрахунків цінними паперами» та «Рекомендації для центральних контрагентів». Згідно з цим документом, головними інфраструктурами фінансового ринку є багатосторонні системи, створені для забезпечення централізованого обліку, клірингу та розрахунків за платежами, цінними паперами, деривативами, а саме: системно важливі платіжні системи, системи розрахунків за цінними паперами, центральні депозитарії, центральні контрагенти й торгові репозиторії [6, с. 19–20].

Як зазначає Ю. Балакіна [7, с. 36], повністю або частково системно важливих платіжних систем стосуються 18, а систем розрахунків – 19 з 24 «Принципів для інфраструктур фінансового ринку», зокрема:

Принцип 1. Надійні, чіткі та прозорі правила і процедури роботи платіжно-розрахункових систем у країнах реєстрації або проведення комерційної діяльності платіжно-розрахункової системи та її учасників.

Принцип 2. Ефективна, чітка та прозора система управління, яка гарантує безпеку й ефективність діяльності платіжно-розрахункових систем та підтримку стабільності фінансової системи в цілому.

Принципи 3, 4, 7, 15, 16, 17. Чітка, документально оформлена система комплексного управління ризиками, у тому числі кредитним, ризиком ліквідності, загальним комерційним, депозитарним та інвестиційним, операційним.

Принцип 5. Вимоги до забезпечення та системи управління заставою у платіжних системах.

Принцип 8. Забезпечення своєчасного остаточного розрахунку.

Принцип 9. Проведення розрахунків у платіжній системі активами з низьким кредитним ризиком та ризиком ліквідності.

Принцип 10. Правила фактичної поставки реальних фінансових інструментів або товарів у внутрішніх документах системи розрахунків цінними паперами й управління ризиками, пов'язаними зі зберіганням і поставкою реальних фінансових інструментів або товарів.

Принцип 12. Управління ризиками в разі проведення розрахунків за угодами, які включають розрахунки за двома взаємозалежними зобов'язаннями.

Принцип 13. Чітко визначені й оприлюднені правила та процедури управління у разі невиконання зобов'язань учасником платіжно-розрахункової системи.

Принцип 18. Об'єктивні та публічно розкриті критерії участі в платіжно-розрахунковій системі.

Принцип 19. Виявлення, моніторинг та управління ризиками платіжно-розрахункової системи в разі багаторівневої структури участі.

Принцип 21. Забезпечення і підтримка ефективності та результативності роботи платіжно-розрахункової системи.

Принцип 22. Застосування міжнародних стандартів і процедур передачі інформації.

Принцип 23. Документальне оформлення та оприлюднення правил і процедур, що регламентують специфіку діяльності й участь у платіжно-розрахунковій системі.

Важливо, що центральні банки повинні застосовувати нові принципи як до приватних інфраструктур, що підлягають регулюванню та оверсайту, так і до власних систем. При цьому регулятори мають співпрацювати не лише на національному, а й на міжнародному рівні та забезпечити включення головних

положень згаданих принципів до нормативно-правової бази держави [6, с. 23].

В Україні оверсайт є відносно новою сферою діяльності Національного банку (НБУ). Концепцію запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні [10] схвалено Правлінням НБУ у 2010 р., а на законодавчому рівні [9] оверсайт визнано однією з ключових функцій центрального банку нашої держави лише 2012 р. Наприкінці 2014 р. Правління НБУ затвердило Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні [1], що визначає порядок проведення нагляду (оверсайта) платіжних систем, які

діють на території України. Таким чином, в Україні на законодавчому рівні створено базу для застосування міжнародних стандартів оверсайта платіжно-розрахункових систем.

Аналіз законодавчих і нормативних документів, які регулюють діяльність платіжно-розрахункових систем в Україні, засвідчив, що реалізація нагляду (оверсайта) в Україні відбувається з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів, методів та інструментів. Це дає підстави стверджувати, що регулювання і нагляд НБУ за платіжно-розрахунковими системами відбувається на підставі механізму оверсайта, який є похідним від фінансового та, як зазначають С. Науменкова

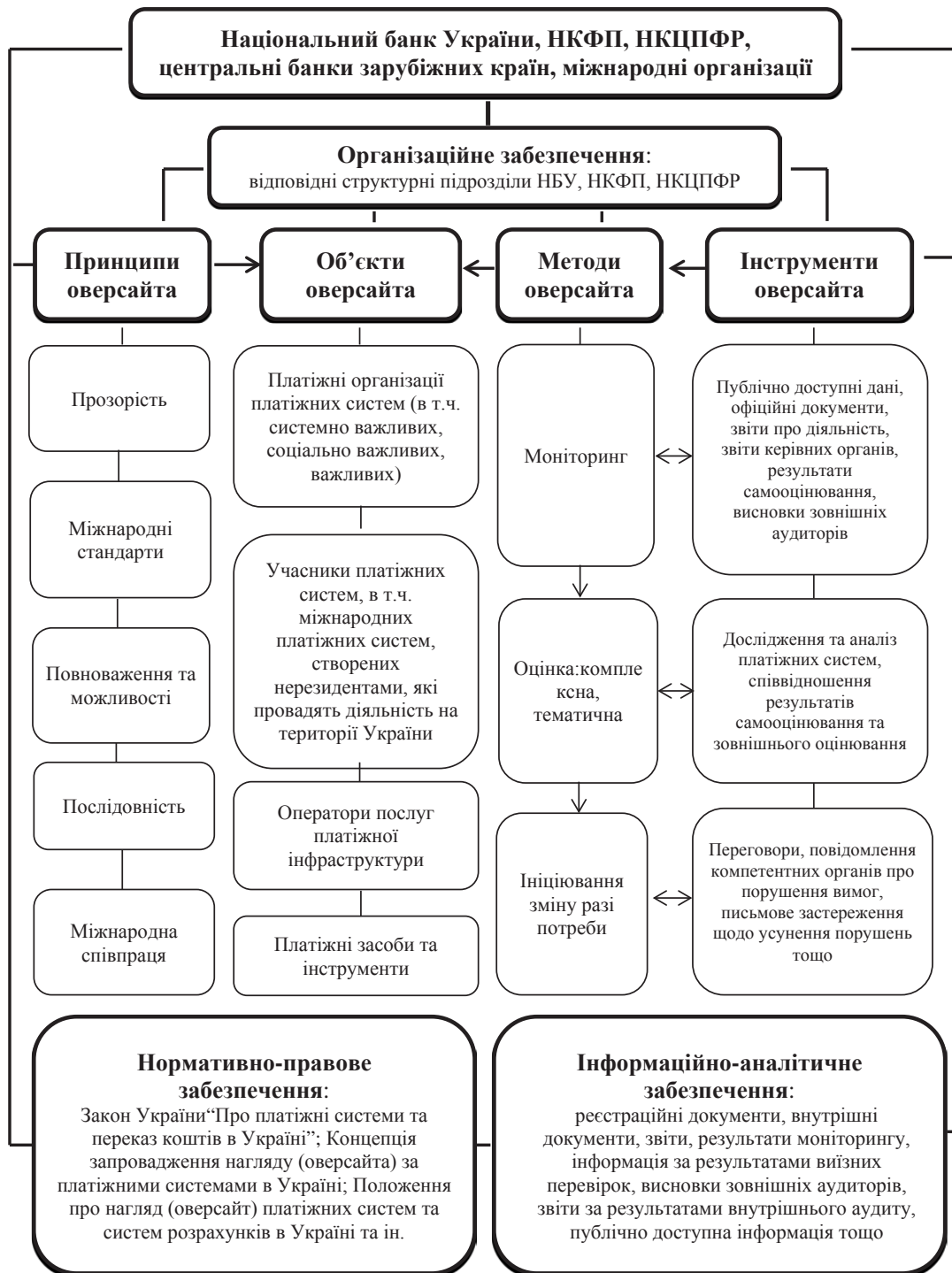


Рис. 1. Механізм оверсайта платіжно-розрахункових систем в Україні

Джерело: побудовано авторами з урахуванням положень [1; 9; 10]

та С. Міщенко [8, с. 68], є частиною механізму регулювання грошового обігу.

Розглянемо систему головних складових механізму оверсайта. Важливою умовою його дієвості в Україні, тобто забезпечення безперервного, надійного та ефективного функціонування платіжно-розрахункових систем, є наявність відповідного забезпечення використання методів та інструментів нагляду, зокрема, інформаційно-аналітичного, нормативно-правового та організаційного.

Враховуючи сказане вище, пропонуємо тлумачити механізм оверсайта як систему методів та інструментів нагляду, які використовує центральний банк з метою досягнення якісних характеристик функціонування платіжно-розрахункових систем на основі організаційного, нормативно-правового та інформаційно-аналітичного забезпечення. Структуру механізму оверсайта, розроблену авторами на основі систематизації та узагальнення вітчизняної законодавчої бази [1; 9; 10] відображено на рис. 1. Проаналізуємо детальніше сутність та види головних складових елементів механізму.

Головним суб'єктом оверсайта в Україні є НБУ, який для забезпечення фінансової стабільності має співпрацювати з центральними банками зарубіжних країн, міжнародними організаціями й іншими державними органами як у межах країни, так і на міжнародному рівні в рамках спільного оверсайта платіжно-розрахункових систем.

Об'єктами оверсайта в Україні, відповідно до законодавства [1; 9; 10], є платіжні організації платіжних систем, клі-

рингові та процесингові установи, учасники платіжних систем, інші особи, уповноважені надавати окремі види послуг або виконувати операційні й інші технологічні функції в платіжних системах, учасники та користувачі міжнародних платіжних систем, створених нерезидентами, а також платіжні засоби і платіжні інструменти. Варто зазначити, що при визначенні переліку платіжних систем, які підлягають оверсайту, НБУ оцінює важливість платіжної системи за певними критеріями, поданими в таблиці 3.

Особливу увагу в досліджуваному нами механізмі варто приділити принципам оверсайта, які є основоположними елементами системи нагляду, оскільки налагоджують механізм, спрямовують його на розв'язання поставлених завдань і досягнення мети.

Принципи визначають характер дії окремих підсистем, їхніх елементів і механізму оверсайта в цілому. Тому зміна принципів може докорінно змінити дію самого механізму. В сучасних умовах реалізації механізму оверсайта в Україні для забезпечення досягнення якісних характеристик функціонування платіжно-розрахункових систем надзвичайно важливим є не лише декларування принципів оверсайта, а й обов'язкове дотримання їх на практиці.

Закон «Про платіжні системи і переказ коштів в Україні» тлумачить оверсайт як діяльність НБУ, яка включає моніторинг платіжних систем, оцінювання їх на відповідність вимогам законодавства України та міжнародним стандартам оверсайта платіжних систем, у разі необхідності надання вказівок та реко-

Таблиця 3

Визначення важливості платіжних систем відповідно до Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні [1]

Категорії важливості платіжних систем	Критерії важливості платіжної систем
Системно важливі	<ol style="list-style-type: none"> 1) платіжна система забезпечує проведення міжбанківських переказів, частка яких становить більше ніж 10% від загальної суми переказів, виконаних у країні системами міжбанківських розрахунків та через кореспондентські рахунки банків, відкриті в інших банках України; 2) платіжна система здійснює перекази коштів за правочинами з державними цінними паперами на відкритому ринку; 3) платіжна система забезпечує врегулювання зобов'язань учасників, які виникають в інших платіжних системах
Соціально важливі	<ol style="list-style-type: none"> 1) платіжна система здійснює внутрішньодержавні перекази коштів та транскордонні перекази коштів, частка яких перевищує 10% від загальної суми переказів, виконаних системами переказу коштів, створених резидентами та нерезидентами; 2) платіжна система здійснює операції з використанням електронних платіжних засобів, частка яких перевищує 10% від загальної суми операцій, виконаних системами роздрібних платежів на території України
Важливі	<ol style="list-style-type: none"> 1) платіжна система забезпечує проведення міжбанківських переказів, частка яких становить від 5 до 10% від загальної суми переказів, виконаних у країні системами міжбанківських розрахунків та через кореспондентські рахунки банків, відкриті в інших банках України; 2) платіжна система здійснює внутрішньодержавні перекази коштів та транскордонні перекази коштів, частка яких становить від 5 до 10% від загальної суми переказів, виконаних системами переказу коштів, створеними резидентами та нерезидентами; 3) платіжна система здійснює операції з використанням електронних платіжних засобів, частка яких становить від 5 до 10% від загальної суми операцій, виконаних системами роздрібних платежів на території України; 4) платіжна система здійснює внутрішньодержавні перекази коштів, частка яких становить більше ніж 5% від загальної суми внутрішньодержавних переказів коштів, виконаних системами переказу коштів, створеними резидентами та нерезидентами; 5) платіжна система здійснює транскордонні перекази коштів, частка яких становить більше ніж 5% від загальної суми транскордонних переказів, виконаних системами переказу коштів, створеними резидентами та нерезидентами. <p>Національний банк має право визнати платіжну систему, що є єдиною на ринку за видом послуг, які надаються з її використанням, важливою платіжною системою</p>

ментацій щодо удосконалення діяльності відповідних систем та застосування заходів впливу [9]. Відтак, на нашу думку, головними методами оверсайта є моніторинг і оцінювання платіжно-розрахункових систем і, в разі необхідності, надання вказівок і рекомендацій для вдосконалення їхньої діяльності, застосування заходів впливу до об'єктів оверсайта. Адже метод, як відомо, означає спосіб, прийом або систему прийомів для досягнення певної мети. З огляду на це можемо стверджувати, що методи оверсайта – це сукупність конкретних способів впливу, спрямованих на практичне досягнення поставленої мети, тобто нагляду (оверсайта). Своєю чергою, інструменти нагляду (оверсайта) – це засоби, які приводять в дію методи. Важливо зазначити, що один метод нагляду як спосіб впливу на об'єкти оверсайта може реалізуватися за допомогою кількох інструментів (рис. 1).

Надзвичайно важливе значення в механізмі оверсайта має організаційне й інформаційно-аналітичне забезпечення його реалізації. Функціонування механізму оверсайта в Україні забезпечують відповідні організаційні структури, зокрема, департаменти платіжних систем, роздрібних платежів, банківського нагляду, інформаційних технологій, інформаційної безпеки НБУ та ін. Крім того, при проведенні оверсайта важливо є співпраця з Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (НКФП) у разі входження до складу платіжної системи небанківських установ, які мають ліцензію на проведення переказу коштів, і Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) під час оверсайта систем клірингу та розрахунків за цінними паперами [11, с. 20].

Вплив центрального банку на розвиток платіжно-розрахункових систем є найефективнішим у разі чіткого й детального інформування ним інших ключових зацікавлених сторін цих систем про свої цілі, політику та проекти реформ. Центральний банк має забезпечити послідовне поширення інформації, використовуючи різноманітні комунікаційні механізми: законодавство, консультації, публікації власних досліджень у галузі платежів, інформування про роботу внутрішніх комітетів щодо координації платіжної політики тощо.

Крім того, з метою підвищення прозорості діяльності платіжно-розрахункових систем в Україні їхні платіжні організації зобов'язані оприлюднити на власному офіційному веб-сайті та регулярно оновлювати інформацію про реєстрацію в Реєстрі платіжних систем, систем розрахунків, учасників цих систем та операторів послуг платіжної інфраструктури, який веде НБУ; організаційну структуру платіжно-розрахункової системи та керівні органи платіжної організації; послуги, які система надає користувачам, та їхню вартість; умови участі в системі, перелік учасників тощо.

Відтак, головними джерелами інформації в процесі проведення оверсайта платіжно-розрахункових систем є публічно доступні дані про їхню структуру та функціонування, офіційні документи, звіти про діяльність, матеріали, які висвітлюють результати самооцінювання щодо відповідності діяльності системи політиці оверсайта центрального банку, інформація за результатами перевірок тощо.

Системна взаємодія усіх перелічених елементів механізму оверсайта платіжно-розрахункових систем дозволить, на нашу думку, створити в Україні належні умови для проведення ефективної регуляторної політики на національному платіжному ринку, стимулювання розвитку інноваційних платіжних інструментів та інфраструктури.

Висновки. Науково-теоретичне обґрунтування й аналіз особливостей реалізації в Україні механізму оверсайта платіжно-розрахункових систем дає підстави для таких висновків і рекомендацій.

1. Невід'ємним елементом діяльності центрального банку щодо забезпечення фінансової стабільності в умовах невизначеності та ризику є функція оверсайта платіжно-розрахункових систем. Необхідність оверсайта в Україні зумовлена високою ризикованістю діяльності платіжно-розрахункових систем, які схильні до фінансових (кредитний, ризик ліквідності, загальний комерційний, депозитарний та інвестиційний) та інших (правовий, розрахунковий, операційний, системний) видів ризиків.

2. Механізм оверсайта в Україні є похідним від фінансового та входить до структури механізму регулювання грошового обігу в частині регулювання безготівкових платіжно-розрахункових відносин.

3. На нашу думку, механізм оверсайта платіжно-розрахункових систем доцільно тлумачити як систему методів та інструментів нагляду, які використовує центральний банк з метою досягнення якісних характеристик функціонування платіжно-розрахункових систем на основі організаційного, нормативно-правового та інформаційно-аналітичного забезпечення. Відтак, вважаємо, що в механізмі оверсайта платіжно-розрахункових систем доцільно виділити такі елементи: суб'єкти та об'єкти, методи й інструменти оверсайта, а також організаційне, інформаційно-аналітичне та нормативно-правове забезпечення, які взаємодіють на умовах визначених на міжнародному рівні принципів оверсайта.

4. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що формування механізму оверсайта в Україні є незавершеним. Це пов'язано з необхідністю:

- продовження процесу приведення вітчизняного нормативно-правового забезпечення механізму відповідно до найкращої міжнародної практики, передусім європейської, роз'яснення змін у нормативно-правових актах щодо оверсайта учасникам платіжно-розрахункового сектору, забезпечення адаптації нормативно-правової бази для використання новітніх ІТ-технологій;

- поступового переходу до проведення оверсайта на основі оцінки ризиків завдяки аналізу міжнародної практики, адаптації нормативних положень і внутрішніх регламентів та інструкцій регуляторів до міжнародних стандартів оверсайта, забезпеченню навчання персоналу, відповідального за проведення оверсайта, обміну досвідом з міжнародними регуляторами;

- забезпечення доступу до національного платіжно-розрахункового ринку міжнародних систем Інтернет-розрахунків, створення однакових конкурентних умов функціонування платіжно-розрахункових систем на ринку, впровадження інноваційних платіжних продуктів, розвиток електронних платежів, удосконалення розрахункової і клірингової інфраструктури, подальшого розвитку безготівкового обігу та роздрібних безготівкових платежів з використанням електронних платіжних засобів.

Реалізація перелічених вище заходів дозволить забезпечити досягнення ефективності, оперативності, економічності, надійності, безпеки, безперервності діяльності та зручності, тобто якісних характеристик, притаманних платіжно-розрахунковим системам, у довгостроковій перспективі. У свою чергу, ефективний оверсайт платіжно-розрахункових систем забезпечуватиме підтримання високого рівня довіри до них, захист їхніх

користувачів і учасників, стане важливим чинником забезпечення стабільності економіки на національному та міжнародному рівнях.

Література:

1. Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні : Постанова Правління НБУ від 28.11.2014 р. № 755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0755500-14/page>.
2. Kokkola T. The payment system. Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem / Editor Tom Kokkola. – ECB, 2010. – 369 p.
3. Балакіна Ю. Оверсайт платіжних систем: сутність і напрями впровадження в Україні / Ю. Балакіна // Вісник НБУ. – 2014. – № 7. – С. 44–50.
4. Central bank oversight of payment and settlement systems / Committee on Payment and Settlement Systems. – 2005. May – 61 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bis.org/publ/cps68.pdf>.
5. Principles for financial market infrastructures / The Committee on Payment and Settlement Systems and Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions. – 2012. April – 182 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/cps101a.pdf>.
6. Махаєва О. Основні інфраструктури сучасного фінансового ринку та міжнародні стандарти їх оверсайта / О. Махаєва // Вісник НБУ. – 2013. – № 7. – С. 18–24.
7. Балакіна Ю. Імплементация міжнародних стандартів у законодавство України щодо нагляду (оверсайта) платіжних систем та систем розрахунків / Ю. Балакіна // Вісник НБУ. – 2013. – № 12. – С. 35–41.
8. Науменкова С. Регулирование денежного обращения на основе использования методов и инструментов денежно-кредитной политики / С. Науменкова, С. Мищенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 6(147). – С. 66–71.
9. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/page>.
10. Концепція запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні : Постанова Правління НБУ від 15.09.2010 р. № 426 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0426500-10>.
11. Махаєва О. Оверсайт як функція центрального банку та концепція його введення в Україні / О. Махаєва // Вісник НБУ. – 2011. – № 4. – С. 18–22.

Вышивана Б.М., Терешко О.М. Оверсайт платёжно-расчётных систем: теоретические аспекты и механизм реализации в Украине

Аннотация. В статье определена роль центрального банка в системе регулирования и надзора за платёжными системами. Аргументировано, что надзор НБУ за платёжно-расчётными системами происходит на основании механизма оверсайта. Уточнена сущность понятия «механизм оверсайта платёжно-расчётных систем» и разработана его структура. Обоснована незавершенность процесса формирования механизма оверсайта в Украине, предложены пути его совершенствования.

Ключевые слова: оверсайт, платёжно-расчётные системы, центральный банк, механизм оверсайта, риски платёжно-расчётных систем, международные стандарты оверсайта.

Vyshyvana B.M., Tereshko O.M. Payment and settlement system oversight: theoretical aspects and mechanism of realization in Ukraine

Summary. The central bank's role in the system of regulation and supervision over payment systems has been defined in the article. It has been justified that the National Bank's supervision over payment and settlement systems is based on the oversight mechanism. The essence of the concept of payment and settlement system oversight mechanism has been specified and its structure developed. We have justified incompleteness of the process of oversight mechanism formation in Ukraine, suggested the ways to improve it.

Keywords: oversight, payment and settlement systems, central bank, oversight mechanism, risks of payment and settlement systems, international standards for oversight.

Григоренко В.М.,

аспірант кафедри «Банківська справа»,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ

Анотація. У статті запропоновано здійснювати оцінювання фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банків за допомогою розробленого методичного підходу, який дозволяє кількісно виміряти достатність та вартість фінансового забезпечення банку, ефективність залучення, розміщення та використання ним фінансових ресурсів, а також за допомогою розроблених шкал надати якісну інтерпретацію всім зазначеним аспектам оцінювання, побудувати динамічний профіль фінансового забезпечення технологій управління діяльністю банку та виявити його проблемні місця.

Ключові слова: фінансове забезпечення діяльності банку, оцінювання фінансового забезпечення, методичний підхід до оцінювання фінансового забезпечення.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційних технологій та зростання їх значення в суспільстві вимагають від банківських установ постійно відстежувати інновації у цій сфері та впроваджувати їх у власну діяльність. Впровадження нових банківських технологій та будь-яких інших інновацій пов'язано передусім зі значними фінансовими витратами. Так, для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо фінансового забезпечення впровадження технологій необхідно провести його відповідне оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для визначення найбільш вагомих аспектів оцінювання фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банку слід звернутись перш за все до запропонованого у попередніх дослідженнях [1; 2] визначення даного поняття, яке доцільно розуміти як процес залучення, розміщення і використання достатніх обсягів грошових коштів і фінансових ресурсів для досягнення певних цілей і отримання запланованого результату. Виходячи з даного розуміння сутності фінансового забезпечення, найбільш важливими аспектами його оцінювання є: достатність; вартість; ефективність здійснення банком залучення, розміщення та використання фінансових ресурсів. Отже, комплексне оцінювання фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банку має враховувати ці аспекти. Також важливо, щоб, окрім кількісної оцінки, була здійснена й якісна оцінка фінансового забезпечення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наявних напрацювань з питань оцінювання фінансового забезпечення показав, що:

1) питаннями фінансового забезпечення технологій управління діяльністю банку не присвячено на даний момент жодної наукової праці;

2) наявні підходи до оцінювання фінансового забезпечення не здійснюють його за вказаними аспектами: достатність, вартість, залучення, розміщення та використання фінансових ресурсів;

3) окремі розробки щодо оцінювання фінансового забезпечення присвячені аналізу та оцінювання фінансових показників діяльності суб'єктів господарювання і отожднюються з його фінансовим забезпеченням [3–13] або присвячені оцінці фінансового забезпечення регіонів [14], або інноваційної діяльності на макрорівні [15–18], або функціонування окремих макросегментів [19].

Мета статті полягає у комплексному оцінюванні фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Достатність фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банку можна розглядати в двох часових напрямках: короткостроковому та довгостроковому. Короткострокова достатність фінансового забезпечення показує наявність у банку на даний момент часу запасу покриття витрат, необхідних для придбання, впровадження та використання технологій управління фінансовою діяльністю банку. Запас покриття витрат пропонується визначати з використанням даних Звіту про фінансові результати банку, а саме показника прибутку банку до оподаткування, тобто такої величини доходів банку, яка перевищує всі наявні на момент звітності витрати. Якщо у банку є прибуток, тобто значення прибутку до оподаткування у фінансовій звітності додатне, то значить, є певний запас покриття витрат, які можна здійснити на придбання і впровадження нових технологій управління фінансовою діяльністю банку. Якщо банк збитковий, то такого запасу немає. Кількісна характеристика короткострокової достатності фінансового забезпечення має бути доповнена якісною. Заздалегідь можна сказати, що якщо прибутку до оподаткування немає, то й запасу покриття витрат також немає.

Довгостроковий аспект достатності фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банку пропонується визначати за допомогою фінансового потенціалу розвитку банку. Для цього пропонується використовувати підхід, запропонований І.М. Ненно [20] і адаптований О.В. Лебідь [1]

до банківських установ (формула 1):

$$\Phi ПР = \Phi ЗБ - ПФП, \quad (1)$$

де $\Phi ПР$ – фінансовий потенціал розвитку банку;

$\Phi ЗБ$ – фінансове забезпечення банку;

$ПФП$ – поточні фінансові потреби.

Формула показує залишок коштів банку після задоволення поточних потреб, а отже, дозволяє визначити фінансовий потенціал розвитку. Оскільки впровадження технологій є елементом розвитку банківської установи, то дана формула є правомірною. Трансформуємо формулу 1 у більш детальну (формула 2)

$$\Phi ПР = \Phi ЗБ - ПФП = (ВК + СБ + ЧП) - (ПВ + КВ + АВ), \quad (2)$$

де $ВК$ – власний капітал;

$СБ$ – субординований борг;

ЧП – чистий прибуток;
 ПВ – процентні витрати;
 КВ – комісійні витрати;
 АВ – адміністративні та інші операційні витрати.

Фінансовий потенціал розвитку банку відображає довгострокову достатність фінансового забезпечення, оскільки власний капітал банку нарощується досить повільно, і на це потрібен час, субординований борг банку – це кошти, які залучаються на певних умовах і на строк не менше п'яти років, отже, його накопичення є довготривалим процесом. Дані щодо фінансового потенціалу розвитку аналізованих банків показують, що переважно аналізовані банки мають значний фінансовий потенціал розвитку, а отже, й відповідні кошти на придбання, впровадження та використання нових технологій управління фінансовою діяльністю. Фінансовий потенціал розвитку Сбербанку Росії у 2010 р. три квартали був нульовим, а вже після цього банк починає нарощувати, і починаючи з квітня 2013 р. фінансовий потенціал розвитку Сбербанку Росії тримається на постійному рівні 2–3 млрд. грн. За даними «ПриватБанку» видно, що значення його фінансового потенціалу розвитку постійно коливаються, так, найменше значення було у січні 2015 р. – 0,755 млрд. грн., а найбільше – у квітні 2015 р. – 20,3 млрд. грн. Це говорить про те, що «ПриватБанк» постійно використовує власний фінансовий потенціал розвитку за призначенням, тобто здійснює фінансування власного розвитку. Загально відомо, що «ПриватБанк» є лідером серед вітчизняних банків з точки зору впровадження різноманітних інновацій, і передусім технологічних інновацій – різноманітних новітніх технологій обслуговування клієнтів та управління власною діяльністю.

Фінансовий потенціал розвитку «Райффайзен банк Аваль» значних коливань не має, тримається останні три роки на рівні 4–8 млрд. грн., хоча станом на 01.01.2010 р. він дорівнював нулю. Також досить стабільним є фінансовий потенціал розвитку «Укрексімбанку», який не набував нульового значення упродовж 2009–2015 рр., тримається на рівні 15–20 млрд. грн., хоча на початок 2015 р. його значення набуло рекордно низької позначки – 0,424 млрд. грн.

Для узагальненої оцінки достатності фінансового забезпечення технологій управління банків доцільно розрахувати інтегральний показник достатності за допомогою таксономічного показника рівня розвитку, який поєднає у собі як короткостроковий, так і довгостроковий аспекти достатності фінансового забезпечення (табл. 1)

Зазначимо, що для розрахунку інтегрального показника (табл. 1) використано дані не тільки чотирьох банків репрезентантів, а дані за 42 періоди (щоквартальні дані, починаючи з 1 січня 2005 р.) за 26 аналізованими банками першої та другої груп класифікатора НБУ.

Щодо якісної характеристики інтегрального показника, тобто градації значень достатності фінансового забезпечення, то з цією метою необхідно розробити шкалу рівнів достатності фінансового забезпечення. Для цього скористаємось методом +/-3. Однією з умов методу є перевірка сукупності значень аналізованого показника на наявність нормального розподілу. Для перевірки на нормальність розподілу (рис. 1)

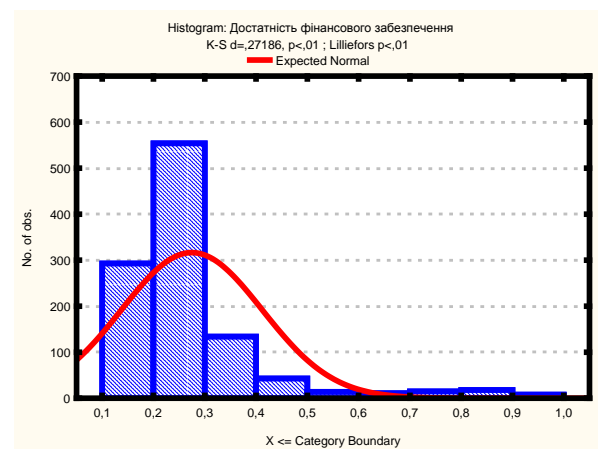


Рис. 1. Гістограма розподілу значень інтегрального показника достатності фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банку

Таблиця 1

Інтегральний показник достатності фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банків упродовж 2013–2015 рр.

Дата	Назва банку			
	Сбербанк Росії	«ПриватБанк»	«Райффайзен банк Аваль»	«Укрексімбанк»
01.01.2013	0,26	0,39	0,30	0,80
01.04.2013	0,31	0,83	0,50	0,91
01.07.2013	0,30	0,69	0,47	0,88
01.10.2013	0,28	0,52	0,44	0,82
01.01.2014	0,27	0,35	0,39	0,76
01.04.2014	0,36	0,91	0,50	0,92
01.07.2014	0,33	0,69	0,44	0,89
01.10.2014	0,35	0,42	0,36	0,51
01.01.2015	0,33	0,22	0,35	0,21
01.04.2015	0,32	0,92	0,49	0,59

Таблиця 2

Статистичні дані сукупності значень інтегрального показника достатності фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банку

Середнє значення	Мода	Медіана	Стандартне відхилення	Відносний показник асиметрії	Коефіцієнт асиметрії
0,2748	0,1913	0,2229	0,1374	0,0835	2,8637

значень показника запасу покриття витрат банків були взяті дані за 42 періоди (щоквартальні дані починаючи з 1 січня 2005 р.) за 26 аналізованими банками першої та другої груп класифікатора НБУ.

З рис. 1 видно, що розподіл має правобічну асиметрію, що й підтверджують відповідні статистичні характеристики (табл. 2)

Дані таблиці 2 показують, що значення інтегрального показника достатності фінансового забезпечення розподілені асиметрично. Оскільки розраховане значення коефіцієнту асиметрії значно перевищує 0,5 за модулем, то значення інтегрального показника достатності фінансового забезпечення банків розподілені зі значною асиметрією, яку слід враховувати при побудові інтервалів значень показника за допомогою корегувального коефіцієнту (формула 3):

$$k = \frac{M - M_0}{M \times n}, \quad (3)$$

де k – коефіцієнт корегування;

M_0 – мода розподілу;

M – медіана розподілу;

n – кількість ділень шкали, розташованих праворуч і ліворуч медіани.

З урахуванням асиметрії та коефіцієнта корегування асиметрії, який дорівнює 0,0473, діапазони значень шкали будуть такими:

при правобічній асиметрії – $(X - 3\sigma k; X + 3\sigma(k + 1))$;

при лівобічній асиметрії – $(X - 3\sigma(k + 1); X + 3\sigma k)$.

З використанням зазначених процедур та формул були розраховані межі інтервалів рівнів достатності фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю (табл. 3).

Для позначення якісних рівнів (табл. 3) було обрано шкалу з п'яти інтервалів. Нижня границя інтервалу з низькою достатністю фінансового забезпечення була розрахована як середнє арифметичне за вирахуванням трикратного стандартного відхилення, помноженого на корегуючий коефіцієнт і становить 0,25, а відповідно верхня границя розрахована як середнє арифметичне додати трикратне стандартне відхилення, помножене на суму одиниці і корегуючого коефіцієнта (табл. 3).

Якісна інтерпретація достатності фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банків показала, що на початок року достатність фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю Сбербанку Росії була низькою або нижче середнього, «ПриватБанку» – низькою, нижче середнього і тільки у квітні 2015 р. – високою; «Райффайзен банк Аваль» має середню або нижче середнього достатність фінансового забезпечення, «Укресімбанк» – упродовж 2012–2014 рр. – високу, на початку 2015 р. – низьку, у квітні 2015 р. – середню.

Наступним аспектом оцінювання фінансового забезпечення є вартість. Для її оцінювання пропонується використовувати показник середньозваженої вартості залучених коштів. До розрахунку середньозваженої вартості фінансового забезпечення були залучені такі складові пасивів банку: кошти банків, строкові кошти юридичних осіб, кошти на вимогу юридичних осіб, строкові кошти фізичних осіб, кошти на вимогу фізичних осіб, боргові цінні папери, субординований борг, інші фінансові зобов'язання, інші зобов'язання та власний капітал банку. Для формування шкали якісної інтерпретації вартості фінансового забезпечення використано 1092 спостереження, враховано

Таблиця 3

Якісні рівні достатності фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банку

Достатність фінансового забезпечення	Низька	Нижче середнього	Середня	Вище середнього	Висока
Значення інтегрального показника достатності фінансового забезпечення	[0; 0,25]	[0,26; 0,42]	[0,42; 0,55]	[0,56; 0,70]	[0,71; 1]

Таблиця 4

Якісні рівні середньозваженої вартості фінансового забезпечення

Вартість фінансового забезпечення	Низька	Нижче середнього	Середня	Вище середнього	Висока
Значення середньозваженої вартості фінансового забезпечення	[0; 0,0546]	[0,0547; 0,0755]	[0,0756; 0,1125]	[0,1126; 0,1430]	[0,1431; ∞]

Таблиця 5

Якісна інтерпретація середньозваженої вартості фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банків

Дата	Назва банку			
	Сбербанк Росії	«ПриватБанк»	«Райффайзен банк Аваль»	«Укресімбанк»
01.01.2012	0,0908	0,0939	0,0604	0,0772
	Середня	Середня	Нижче середнього	Середня
01.01.2013	0,1097	0,1151	0,0832	0,0878
	Середня	Середня	Середня	Середня
01.01.2014	0,0908	0,1041	0,0681	0,0801
	Середня	Середня	Нижче середнього	Середня
01.01.2015	0,1013	0,0945	0,0703	0,0880
	Середня	Середня	Нижче середнього	Середня
01.04.2015	0,1110	0,1054	0,0710	0,1041
	Середня	Середня	Середня	Середня

правобічну асиметрію розподілу та побудовано з урахуванням цього шкалу (табл. 4).

З використанням шкали (табл. 4) і даних щодо фактичних значень середньозваженої вартості фінансового забезпечення діяльності банків можна здійснити її якісну оцінку (табл. 5).

З даних таблиці 5 видно, що переважно банки залучають фінансове забезпечення власної діяльності за середньою вартістю. Виняток становить «Райффайзен банк Аваль», який у 2011, 2013–2014 рр. був забезпечений фінансовими ресурсами за вартістю нижче середнього рівня.

Наступні аспекти оцінювання фінансового забезпечення – це ефективність здійснення банком залучення, розміщення і використання фінансових коштів. Їх вимірювання пропонується здійснювати за допомогою розрахунку інтегрального показника рівня розвитку методом таксономії. Часткові показники за цими напрямками фінансової діяльності банків були детально проаналізовані, де за допомогою кореляційного аналізу було відібрано незалежні показники, що характеризують кожний з етапів формування фінансового забезпечення.

Першою складовою фінансової діяльності банку та першою фазою формування фінансового забезпечення є залучення

фінансових ресурсів. Для її характеристики відібрано показники, що всебічно характеризують активність залучення різних видів фінансових ресурсів, достатність власного капіталу та вартість залучення коштів, а саме: коефіцієнт мультиплікатора капіталу; коефіцієнт активності залучення коштів; коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів; коефіцієнт активності залучення строкових депозитів; середня вартість залучення коштів

Шкала, розрахована на основі статистичних даних розподілу та корегуючого коефіцієнта, подана в таблиці 6.

З використанням розробленої шкали (табл. 6) можна визначити якісні рівні ефективності залучення фінансових ресурсів аналізованими банками. Так, «ПриватБанк» залучає фінансові ресурси з середньою ефективністю упродовж останніх п'яти років. Сбербанк Росії станом на 01.04.2015 р. високо ефективно залучає фінансові ресурси, хоча у попередні періоди залучення коштів відбувалось на середньому рівні. Залучення фінансових ресурсів, яке здійснював «Укресімбанк» у 2011–2013 рр., мало ефективність нижче середнього рівня.

Наступним аспектом оцінювання є розміщення залучених фінансових ресурсів, ефективність якого згідно проведе-

Таблиця 6

Якісні рівні ефективності залучення фінансових ресурсів банками

Ефективність залучення фінансових ресурсів	Низька	Нижче середнього	Середня	Вище середнього	Висока
Значення інтегрального показника залучення фінансових ресурсів	[0; 0,08]	[0,09; 0,23]	[0,24; 0,43]	[0,44; 0,64]	[0,65; 1]

Таблиця 7

Якісні рівні ефективності розміщення фінансових ресурсів банками

Ефективність розміщення фінансових ресурсів	Низька	Нижче середнього	Середня	Вище середнього	Висока
Значення інтегрального показника ефективності розміщення фінансових ресурсів	[0; 0,15]	[0,16; 0,28]	[0,29; 0,40]	[0,41; 0,56]	[0,57; 1]



Рис. 2. Схема реалізації методичного підходу до оцінювання фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банку

ного кореляційного аналізу запропоновано визначати такими показниками: співвідношення ліквідних і робочих активів, коефіцієнт співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів, коефіцієнт миттєвої ліквідності, коефіцієнт генеральної ліквідності зобов'язань, коефіцієнт ліквідності за строковими зобов'язаннями, середня вартість розміщення коштів. Так, ефективність розміщення фінансових ресурсів Сбербанку Росії у два рази перевищує аналогічний показник «Райффайзен банк Аваль» станом на 01.04.2015 р. Упродовж 2014 р. ефективність розміщення коштів «ПриватБанку» зменшилась з 0,33 до 0,24. Інтегральний показник ефективності розміщення фінансових ресурсів «Укрексімбанку» тримається на стабільному рівні в межах з 0,36–0,41.

Описова статистика розподілу, а також значення коефіцієнта асиметрії говорять, що розподіл нормальний з незначною правобічною асиметрією, яку доцільно врахувати за допомогою корегуючого коефіцієнту (0,0296). Шкала рівнів ефективності розміщення фінансових ресурсів представлена в таблиці 7.

Інтегральне оцінювання використання фінансових ресурсів банками оцінювалось на основі таких часткових показників: коефіцієнт надійності, коефіцієнт захищеності капіталу, коефіцієнт використання зобов'язань, коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель. Результати розрахунку показали, що аналізовані банки мають досить низькі значення ефективності використання фінансових ресурсів. Сукупність з 1092 спостережень дозволяє стверджувати, що значення інтегрального показника розподілені нормально. Описова статистика розподілу показала, що середнє, мода і медіана майже співпадають, проте коефіцієнт асиметрії більше за 0,5, тому при формування шкали рівнів ефективності використання фінансових ресурсів було враховано коефіцієнт корегування (0,0543).

Порівнюючи дані, можна побачити, що у 2014–2015 рр. «ПриватБанк» та «Укрексімбанк» використовували фінансові ресурси з ефектністю нижче середнього рівня, ефективність використання фінансових ресурсів Сбербанком Росії та «Райффайзен банк Аваль» у 2014 р. була на середньому рівні, а на 01.04.2015 р. знизилась до рівня нижче середнього – 0,12 та 0,22 відповідно. В цілому за аналізований період (2009–2015 рр.) жоден з банків не мав високої ефективності використання фінансових ресурсів, більше того, інтегральний показник жодного разу не відповідав рівню вище середнього.

Узагальнюючи всі етапи оцінювання фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банку, можна представити таку схему реалізації методичного підходу (рис. 2).

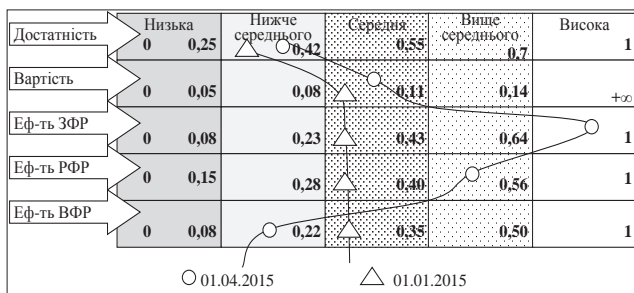


Рис. 3. Профіль фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю Сбербанку Росії

Умовні позначення: ЗФР – залучення фінансових ресурсів; РФР – розміщення фінансових ресурсів; ВФР – використання фінансових ресурсів.

Грунтуючись на вказаній схемі (рис. 2), було здійснено комплексне оцінювання фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банків, яке дозволяє побачити проблемні аспекти фінансового забезпечення за допомогою відповідного графічного профілю (рис. 3) та розробити відповідні практичні рекомендації щодо вирішення наявних проблем.

З рис. 3 видно, що профіль фінансового забезпечення Сбербанку Росії на початку 2015 р. був більш рівний, упродовж січня-березня 2015 р. ситуація змінилась: банку вдалося підвищити ефективність залучення фінансових ресурсів до високого рівня, а ефективність розміщення – до рівня вище середнього, і тому профіль має більш витягнутий вигляд (рис. 3). Сбербанк Росії потребує підвищення достатності фінансового забезпечення та ефективності використання фінансових ресурсів хоча б до середнього рівня.

Профіль фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю «ПриватБанку» (рис. 4) за перші три місяці 2015 р. також змінився, оскільки достатність фінансового забезпечення різко збільшилась від низького до високого рівня. Проте за іншими параметрами оцінювання змін не відбулося.

Висновки. Розроблений методичний підхід до оцінювання фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю банку ґрунтується на комплексній кількісно-якісній інтегральній його оцінці за аспектами достатності, вартості, ефективності залучення, розміщення та використання фінансових ресурсів та дозволяє побудувати динамічний профіль фінансового забезпечення банку за вказаними напрямками з урахуванням запасу покриття витрат банку, його фінансового потенціалу розвитку, середньозваженої вартості фінансового забезпечення, інтегральних показників оцінювання кругообігу фінансових ресурсів банку. Побудований на основі розробленого методичного підходу профіль фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю є зручним та дієвим інструментом, який дозволяє реалізувати одну з управлінських функцій системи фінансового забезпечення банку та виявити її резерви та напрямки удосконалення.

Проведене оцінювання фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банків за допомогою розробленого методичного підходу показало, що банки не можуть у повному обсязі забезпечити одночасне придбання та впровадження необхідних для удосконалення їх управлінської діяльності технологій, а отже, існує потреба у визначенні пріоритетних напрямків фінансування, що є напрямком подальших досліджень автора.

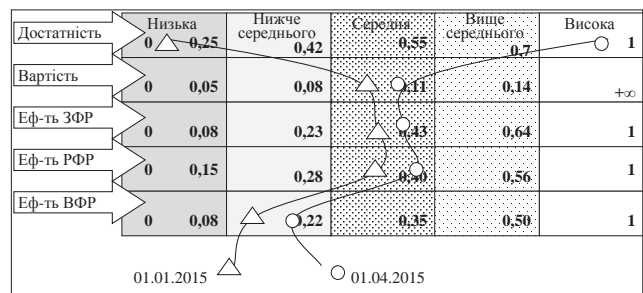


Рис. 4. Профіль фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю «ПриватБанку»

Література:

1. Лебідь О.В. Сутність, методи та структура фінансового забезпечення впровадження технологій в діяльність банків / О.В. Лебідь, В.М. Григоренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4(70). – С. 371–379.
2. Лебідь О.В. Формування системи фінансового забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю банків / О.В. Лебідь, М.В. Григоренко // Розвиток фінансового менеджменту в умовах хаотичного структурування економіки : [монографія] ; за заг. ред. д.е.н., проф. С.А. Кузнєцової. – Дніпропетровськ : Акцент ПП, 2015. – С. 206–233.
3. Бездітко Ю.М. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств: регіональні аспекти : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / Ю.М. Бездітко ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2011. – 19 с.
4. Буряк П.Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва : [монографія] / П.Ю. Буряк. – Львів : Ін-т рег. досліджень НАН України, 2000. – 258 с.
5. Возняк Г.В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств України : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.04.01 / Г.В. Возняк ; НАН України. Ін-т рег. дослідж. – Л., 2006. – 19 с.
6. Воронков Д.К. Розвиток підприємства: управління змінами та інновації : [монографія] / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. – Х. : АдВА, 2009. – 435 с.
7. Голуб Ю.О. Кредитна складова фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / Ю.О. Голуб ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2011. – 20 с.
8. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств : [монографія] / І.В. Зятковський. – Тернопіль : Економічна думка. – 2000. – 215 с.
9. Ільїна К.О. Формування системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку у відкритій економіці України : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / К.О. Ільїна ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2011. – 20 с.
10. Корнилюк А.В. Фінансове забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості України : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / А.В. Корнилюк ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2011. – 18 с.
11. Кравченко К.В. Інвестиційна діяльність підприємства та її фінансове забезпечення (на прикладі підприємств добувної промисловості) : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / К.В. Кравченко ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2011. – 20 с.
12. Кривоног О.Л. Фінансове забезпечення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / О.Л. Кривоног ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2007.
13. Сокиринська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І.Г. Сокиринська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 88–95.
14. Борух О.В. Фінансове забезпечення економічного розвитку регіонів : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / О.В. Борух ; Ун-т банк. справи Нац. банку України. – К., 2010. – 22 с.
15. Васильєва Т.А. Банковское инвестирование на рынке инноваций : [монографія] / Т.А. Васильєва. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2007. – 513 с.
16. Галабурда М.К. Фінансове забезпечення економічної політики в Україні : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.01.01 / М.К. Галабурда ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 20 с.
17. Амоша А.И. и др. Инвестиционная деятельность банков в Украине / А.И. Амоша [и др.] ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – Донецк : [б.и.], 1999. – 51 с.
18. Колодизев О.М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки : [монографія] / О.М. Колодизев ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 239 с.
19. Шутєєва О.Ю. Фінансове забезпечення функціонування ринку цінних паперів : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / О.Ю. Шутєєва. – Х., 2014. – 20 с.
20. Ненно І.М. Фінансове забезпечення розвитку страховика : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / І.М. Ненно ; Одеський держ. економічний ун-т. – О., 2009. – 19 с.

Григоренко В.Н. Оценка финансового обеспечения технологий управления финансовой деятельностью банка

Анотация. В статье предложено осуществлять оценки финансового обеспечения технологий управления финансовой деятельностью банков с помощью разработанного методического подхода, который позволяет количественно измерить достаточность и стоимость финансового обеспечения банка, эффективность привлечения, размещения и использования им финансовых ресурсов, а также с помощью разработанных шкал предоставит качественную интерпретацию всем указанным аспектам оценки, построить динамический профиль финансового обеспечения технологий управления деятельностью банка и выявить его проблемные места.

Ключевые слова: финансовое обеспечение деятельности банка, оценка финансового обеспечения, методический подход к оценке финансового обеспечения.

Grigorenko V.N. Evaluation of financial support technology management bank financing activities

Summary. The article suggested to carry out the evaluation of financial security technologies financial management of banks using the methodical approach that allows quantify the adequacy and cost of financial security of the bank, the effectiveness of attracting, placing and using his financial resources and with the help of the developed scales provide quality interpretation of all of these aspects of evaluation, to build a dynamic profile of financial security technologies and management of the bank to identify its problem areas.

Keywords: financial support of the bank's assessment of financial support, methodical approach to the assessment of financial support.

*Дрозд І.В.,
аспірант,
Університет банківської справи
Національного банку України*

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ОГЛЯД ПРОБЛЕМ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню проблем функціонування банківського сектору вітчизняної економіки, які набувають значного впливу на сучасному етапі економічного розвитку країни. Проаналізовано основні показники діяльності банків в Україні з метою виокремлення перспектив розвитку вітчизняного банківського сектору. Враховуючи проблеми у банківському секторі України, надано рекомендації щодо шляхів удосконалення банківського функціонування.

Ключові слова: банк, банківський сектор, банківська система, інтеграція, капіталізація, неплатоспроможні банки, універсальні банки, спеціалізовані банки.

Постановка проблеми. Сучасний стан економічного розвитку України є надзвичайно складним, що проявляється через падіння ВВП за рахунок зниження економічної активності, розбалансування державного бюджету, зростання державної заборгованості, формування та розкручування інфляційно-девальваційної спіралі, падіння купівельної спроможності населення. В такій ситуації усі сектори вітчизняної економіки знаходяться під впливом наймасштабніших в історії країни кризових явищ – поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз, що підвищують ймовірність негативного сценарію подальшого розвитку економіки України, у тому числі й дефолту. Повільне реагування та впровадження структурних реформ у всіх секторах економіки зумовлюють неефективне використання наявних ресурсів, особливо фінансових. Як наслідок, підвищеної актуальності набуває дослідження тенденцій, проблем і перспектив розвитку банківського сектору вітчизняної економіки як пріоритету забезпечення подальшого ефективного функціонування національної економіки та її інтеграції у світовий фінансовий простір. Наразі виключної необхідності набуває нівелювання негативних наслідків і недопущення надалі невиправдано ризикового й протиправного функціонування банків в економіці України з одночасним запуском процесу розбудови вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики функціонування банківського сектору національної економіки в сучасних умовах та питанням удосконалення діяльності комерційних банків присвячено праці відомих вітчизняних та зарубіжних учених: Барановського О., Васильченко З., Вовчак О., Дроб'язка А., Константинової О., Кузнєцової А., Мороза А., Пустовіта Р., Реверчук С., Савлука М., Смовженко Т., Полякова В., Турбанова А., Тютюнника А., Щеніна Р., Геєця В., Козьменко О., Корнеєвої В., Лаврушина О., Чуба О. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи значні здобутки вітчизняної та зарубіжної науки з даної проблематики, варто відзначити, що проблема неефективного функціонування вітчизняного банківського сектору на сучасному етапі стоїть надзвичайно гостро та потребує

подальших досліджень у напрямі удосконалення діяльності комерційних банків в економіці України.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану та тенденції у функціонуванні банківського сектору економіки України, а також визначенні проблем і перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світлі останніх подій щодо проведення процесу «очищення» вітчизняної банківської системи від неплатоспроможних банків, а також тих, що порушували законодавство з питань легалізації та відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, слід констатувати той факт, що у функціонуванні вітчизняного банківського сектору надзвичайно гостро стоять проблеми непрозорих принципів ведення банківської діяльності, наявність великої кількості схем відмивання грошей, низький рівень менеджменту та відповідальності власників банків, цілеспрямоване банкрутство банків їх акціонерами, недосконало розроблені стратегії розвитку банків, низька якість кредитних портфелів тощо. В результаті політики «очищення» Національного банку України (НБУ), а також через несприятливу економіко-політичну ситуацію в країні відбулося суттєве зменшення кількості банків, які мають ліцензію на здійснення банківської діяльності: станом на 01.07.2015 р. в Україні функціонує 129 банків, кількість яких зменшилася на 20,9% у порівнянні з 01.01.2015 р. та на 30% станом на 01.01.2009 р. У рамках зазначеного процесу у 2014–2015 рр., які виводяться з ринку Фондом гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), обсяг зобов'язань перед вкладниками становить близько 56 млрд. грн. [1]. Актуальним залишаються питання: чи сприятимуть такі дії регулятора щодо «стиснення» банківського сектору на забезпечення високого рівня довірчого взаємозв'язку між банківськими установами, економічними суб'єктами та населенням? чи відбудеться найближчим часом зростання економічної активності банківських установ та забезпечення потреб економіки в кредитних ресурсах?

Варто зазначити, що в процесі становлення та розвитку банківництва в економіці України, банки здобули провідні позиції в процесі створення ВВП та забезпечення економічного зростання за рахунок їх здатності трансформувати заощадження в інвестиції. Банкоорієнтована модель побудови фінансової системи вітчизняної економіки була націлена на забезпечення стрімкого економічного зростання, а також структурної переорієнтації економічної системи на інвестиційне зростання, що було характерним для країн – лідерів банкової моделі – Німеччини та Японії. Для економік, в фінансових системах яких домінує банківська модель, Україна не є виключенням, на сучасному етапі цілком виправданим є процес удосконалення банківської діяльності, пов'язаний з процесами світової трансформації традиційної банківської діяльності. У даному контексті аналітичний огляд сучасного стану функціонування банківського сектору економіки та його ефективності

в процесі забезпечення економічного зростання країни набуває великої значимості. Зважаючи на складну політичну ситуацію та економічну невизначеність в Україні, першочергово слід зауважити, що помірне зростання основних показників діяльності вітчизняних банків зумовлене стрімкою девальвацією гривні, яка на тлі великої частки валютних залишків в активах і зобов'язаннях банків, зумовила таке зростання.

За даними щорічного групування банків за розміром активів у 2014 р. в Україні до I групи були віднесені 15 банків, до II – 20 банків, до III – 23 банки, до IV – 122 банки. При цьому частка активів банків залежно від групи в сукупних активах банків в цей період склала: I група – 64% активів, II – 17%, III – 9%, IV – 10% активів. В процесі виведення неплатоспроможних банків III та IV групи з ринку, а також переведення ряду банків II групи у I групу, відбувається поступове збільшення активів банків I групи та їх концентрація по банківській системі. Як результат, станом на 01.07.2015 р. відбулося зростання частки активів I групи до рівня 75% (табл. 1).

Підвищення концентрації активів банків I групи зумовлює зростання ризику розповсюдження системних кризових явищ, які стали причиною великих потрясінь в розвинених

економіках під час світової фінансової кризи. Враховуючи таку ситуацію, НБУ було затверджено нову методику визначення системно важливих банків, до яких станом на 01.12.2014 р. було віднесено вісім банків: ПАТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Укресімбанк», АТ «Дельта Банк» (з 02.03.2015 р. визнано неплатоспроможним), АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Промінвестбанк», АТ «Сбербанк Росії». Основними критеріями системної важливості є загальний розмір активів, зобов'язань юридичних та фізичних осіб, системні взаємозв'язки в банківській системі (об'єм міжбанківського кредитування) та об'єм кредитування найважливіших секторів економіки. У рамках мінімізації системних ризиків у банківській сфері НБУ застосовуватиме до таких банків більш жорсткі вимоги до нормативів ліквідності, кредитного ризику та операцій з пов'язаними особами (згідно Постанови НБУ № 312 від 12.05.2015 р.) [1]. Таку тенденцію можна вважати загальносвітовою, зважаючи на те, що глобальна фінансова криза 2007–2009 рр. та подальше банкрутство системно-утворюючих банків зумовили визначення серед світових спільнот необхідності фундаментальних змін у банківському регулюванні та нагляді, а також умов функціонування великих банків.

Таблиця 1

Розподіл активів, зобов'язань та власного капіталу за групами банків згідно класифікації НБУ, млн. грн.

Групування банків	Активи		Зобов'язання		Власний капітал	
	01.07.2015	у % до системи	01.07.2015	у % до системи	01.07.2015	у % до системи
I група	976512	75,0	879784,8	73,2	96727,2	96,9
II група	140013,6	10,8	123600,4	10,3	16413,2	16,4
III група	77878,2	6,0	65158,1	5,4	12720,1	12,7
IV група	54805,4	4,2	40956	3,4	13849,4	13,9
Усього по платоспроможних банках	1249209,2	95,9	1109499,4	92,3	139709,9	139,9
Неплатоспроможні банки	53041,5	4,1	92893,2	7,7	-39851,6	-39,9
Усього по банківській системі	1302250,8	100,0	1202392,5	100,0	99858,3	100,0

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Таблиця 2

Структура активів банків в Україні протягом 2012–2014 рр., млн. грн.

№ з/п	Назва показника	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.07.2015	Приріст до 01.01.2015, %
I.	Активи банків	1 127 192	1 278 095	1 316 852	1 249 486	-5,1
	Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями)	1 267 892	1 408 688	1 520 817	1 492 087	-1,9
1.	Готівкові кошти та банківські метали	30 346	36 390	28 337	29 148	2,9
2.	Кошти в Національному банку України	33 740	47 222	27 554	20 539	-25,5
3.	Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	99 472	78 106	99 752	118 911	19,2
4.	Кредити надані	815 327	911 402	1 006 358	939 670	-6,6
	з них:					
	кредити, що надані суб'єктам господарювання	609 202	698 777	802 582	768 561	-4,2
	кредити, надані фізичним особам	161 775	167 773	179 040	147 633	-17,5
5.	Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	8,9	7,7	13,5	18,7	-3,2 п.п.
6.	Вкладення в цінні папери	96 340	138 287	168 928	171 638	1,6
7.	Резерви за активними операціями банків (з урахуванням резервів за операціями, які обліковуються на позабалансових рахунках)	141 319	131 252	204 931	244 009	19,1

Джерело: побудовано автором на [1]

Досліджуючи активи вітчизняних банків, велике занепокоєння викликає низька якість кредитних портфелів, вага частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, що засвідчують наявність системної банківської кризи в Україні. Зростання загальних активів банків станом на 01.01.2015 р. у порівнянні з попереднім періодом відбулося на 8% – до 1502,1 млрд. грн., що зумовлено девальвацією гривні та, відповідно, курсовою переоцінкою активів в іноземній валюті. Детальна структура активів банків в Україні зображена в таблиці 2.

Кредитний портфель банків, як основа їх діяльності та отримання прибутку, характеризується досить низькою якістю. Протягом 2014 р. клієнтський кредитний портфель зріс на 10,4% – до 1006,4 млрд. грн., що обумовлено не зростанням кредитної активності, а стрімким знеціненням національної валюти. Варто зазначити, що зниження кредитної активності банків є цілком виправданим явищем внаслідок погіршення фінансових можливостей позичальників, падіння купівельної спроможності населення, відсутності фінансових можливостей щодо виплат по заборгованостях. Ці причини стали факторами підвищення ризикованості ведення банківської діяльності в Україні, яка й проявилась через низьку кредитну активність банків.

Ведення політики щодо мінімізації кредитних ризиків підштовхує банки до кредитування виключно фінансово стабільних позичальників, вживаючи більш жорсткі вимоги щодо оцінки кредитоспроможності позичальників в період кризових явищ та загальної економічної невизначеності. Великі банки з налагодженою ресурсною базою потенційно здатні здійснювати кредитування, в той час як інші банки, в світлі складних подій в країні, вимушені призупинити власну кредитну діяльність. Важливо розуміти, що підвищення загального обсягу кредитів, наданих в економіку, відбулося за рахунок збільшення кредитів в іноземній валюті, викликаного зміною обмінного курсу гривні. Фактично кредитування, яке здатне «ввімкнути» вітчизняну економіку, наразі блокується великими економічними проблемами в країні. При цьому, аналізуючи обсяг банківського кредитування в розрізі видів економічної діяльності станом на 01.07.2015 р., 267,5 млрд. грн. (33% від загального обсягу наданих кредитів) надається у оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, 208,5 млрд. грн. (25,7%) – у переробну промисловість (виробництво харчових продуктів, металургійне виробництво тощо) [1]. Такі статистичні дані разом зі зниженням купівельної спроможності населення сприятимуть суттєвому зниженню

обсягів кредитування підприємств сфери торгівлі. Як наслідок, в Україні існує суттєва проблема неефективного перерозподілу та трансформації залучених коштів між різними галузями реального сектору економіки.

Крім того, погіршення фінансового стану позичальників та зниження їх здатності повертати кредити зумовили те, що обсяг негативно класифікованої заборгованості станом на 01.07.2015 р. досяг свого максимального значення і склав 18,7% (станом на 01.01.2015 р. – 13,5%, 01.01.2014 р. – 7,7%) [1]. Варто відзначити, що наразі вітчизняні банки активно проводять реструктуризацію проблемної заборгованості, намагаючись максимально зменшити її обсяг. Зважаючи на критичну політико-економічну ситуацію, можливим є процес доформування резервів під активні операції, що прямо пропорційно матиме вплив на обсяг капіталу банків, необхідність подальших його вливань власниками банків, а також знизить дохідність банківської діяльності.

Значна ризикованість у сфері кредитування, брак ресурсної бази та високий рівень невизначеності у подальшому економічному становищі країни зумовили тимчасову переорієнтацію банків на операції з цінними паперами. За останній рік вкладення в цінні папери зросли на 33 351 тис. грн., або на 24,1% [1]. Також значна зацікавленість банків в здійсненні інвестицій в цінні папери обумовлена збільшенням номінальної вартості ОВДП та можливістю отримувати як кредити рефінансування від НБУ, так і залучати кошти на міжбанківському ринку під заставу державних цінних паперів, що, безумовно, стає інструментом вирішення проблем з ліквідністю та платоспроможністю.

Варто зазначити, що зменшення ресурсної бази та збільшення розміру облікової відсоткової ставки (з 04.03.2015 р. облікова відсоткова ставка НБУ складає 30% проти 14% з 13.11.2014 р. та 6,5% з 13.08.2013 р. [1]) зумовлюють зростання відсоткових ставок та подорожчання ресурсів на міжбанківському ринку, що проковує загальне подорожчання кредитних і депозитних операцій та спонукає топ-менеджмент банків до реалізації високо ризикових стратегій з метою збереження довіри наявної клієнтської бази та зацікавлення нової. Крім того, загальне зростання розміру депозитних та кредитних ставок найчастіше спостерігається в фінансово нестабільних та потенційно неплатоспроможних банках, які у майбутньому визнавалися НБУ як неплатоспроможні та виводилися з ринку. Безумовно, розмір відсоткових ставок не є єдиною причиною банкрутства банків, однак завищення їх ринкового розміру є сигналом до визначення певних проблем в банку, наприклад з ліквідністю.

Таблиця 3

Структура зобов'язань та власного капіталу банків в Україні протягом 2012–2014 рр., млн. грн.

№ з/п	Назва показника	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.07.2015	Приріст до 01.01.2015, %
	Пасиви, усього	1 127 192	1 278 095	1316852	1302872	-1,1
1.	Капітал	169 320	192 599	148023	99 483	-3,7
	з нього: статутний капітал	175 204	185 239	180150	195 180	1,1
2.	Зобов'язання банків	957 872	1085496	1168829	1203389	2,6
	з них:					
	кошти суб'єктів господарювання	202 550	234 948	261372	293 291	2,4
	з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	92 786	104 722	102527	94 824	-0,6
	кошти фізичних осіб	364 003	433 726	416371	406 661	-0,7
	з них: строкові кошти фізичних осіб	289 129	350 779	319121	302 099	-1,3

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Загальний обсяг зобов'язань банків України за 2014 р. збільшився на 7,7% і станом на 01.01.2015 р. склав 1 168,8 млрд. грн. [1]. У загальній структурі зобов'язань 35,6% складають кошти фізичних осіб та 22,4% – кошти суб'єктів господарювання (табл. 3). Зростання обсягу зобов'язань вітчизняних банків протягом 2014 р. зумовлене переважно зростанням обсягу коштів суб'єктів господарювання на 11,2% до 261,4 млрд. грн. З огляду на значне зниження рівня довіри вкладників до банківського сектору України, що стало наслідком загострення політичних подій, кошти фізичних осіб скоротилися на 4% – до 416,3 млрд. грн., в той же час строкові кошти фізичних осіб, які фактично є ресурсом для середньострокового та довгострокового банківського кредитування, також зменшилися на 9% – до 319,1 млрд. грн. [1].

Незважаючи на те що в Україні банки практично не залучають довгострокові ресурси з огляду на низький рівень довіри економічних суб'єктів, у 2014–2015 рр. прослідковується загальна тенденція до ще більшого скорочення обсягу строкового ресурсу. Так, аналітики Національного рейтингового агентства «Рюрик» зазначають, що причинами безпосереднього вилучення строкового ресурсу з боку суб'єктів господарювання є обмеженість доступу та зростання вартості кредитних ресурсів, що проявляється у необхідності вилучення власних депозитів для фінансування поточної діяльності. Зі сторони фізичних осіб вилучення строкових депозитів є результатом зниження реальних доходів населення за одночасного підвищення рівня інфляції, що приводить до збільшення витрат на споживання [2, с. 16–17].

На даному етапі на тлі зниження якості активів та зобов'язань вітчизняних банків, капітал банків фактично дублює таку ж ситуацію, віддзеркаленням чого є зменшення обсягу власного капіталу протягом 2014 р. на 23,1% – до 148 млрд. грн. (табл. 3). Безумовно, акціонерами банків проводиться активна робота щодо збільшення обсягу статутного капіталу з метою підтримки власного бізнесу: вісім вітчизняних банків збільшили статутний капітал на загальну суму 7,44 млрд. грн. [2, с. 19]. Однак, як зазначалося раніше, доформування резервів за активними операціями накладе свій відбиток на обсязі капіталу банків. Також за рахунок надання недостовірної інформації про реальний фінансовий стан банків та рівень їх платоспроможності дії НБУ направлені на проведення стрес-тестувань з метою визначення, в якому розмірі докапіталізація вітчизняних банків є необхідною. Такі дії регулятора є абсолютно виправданими з позиції мінімізації ризику неплатоспроможності банків та їх здатності ефективно працювати під час активізації кризових явищ.

Особливу увагу хотілося б звернути на фінансові результати діяльності банківського сектору економіки України (рис. 1). Варто зазначити, що в період світової фінансової кризи 2008–2009 рр. за рахунок стрімкого відтоку депозитів, фактичного припинення споживчого та іпотечного кредитування, зниження фінансового стану та платоспроможності представників реального сектору економіки та населення було досягнуто очікуваного збитку від ведення банківської діяльності, який у 2009 р. склав 38,5 млрд. грн. При цьому, беручи до уваги подальший загальноекономічний спад у вітчизняній економіці та виведення з ринку великої кількості банків, збитки банківського сектору економіки за 2014 р. склали 53 млрд. грн. та продовжують зростати: станом на 01.07.2015 р. збиток досяг вражаючого обсягу у 82 млрд. грн. Погіршення якості активів банків є першочерговою і найвагомішою причиною негативного фінан-

сового результату вітчизняних банків, який зумовлює необхідність доформування резервів за активними операціями. Як результат, такі фактори, як погіршення якості активів і зобов'язань, зниження обсягу власного капіталу, збитковість банківської діяльності, зумовлюють те, що показники доходності банків не відповідають гранично визнаному у світі мінімуму: станом на 01.07.2015 р. рентабельність активів (ROA) складає -11,74%, а рентабельність капіталу (ROE) – -157,93% [1].

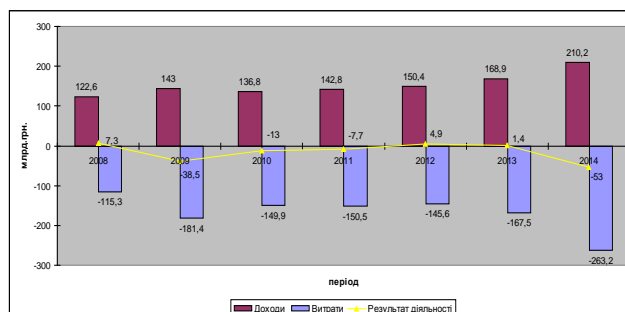


Рис. 1. Динаміка доходів, витрат та результатів діяльності банків України протягом 2008–2014 рр., млрд. грн.

Джерело: побудовано автором на основі [1]

У таких умовах ключовим питанням залишається зацікавленість як існуючих іноземних інвесторів в продовженні діяльності в банківському секторі економіки України, так і нових, які були б зацікавлені у започаткуванні та веденні бізнесу в Україні. Не дивлячись на стрімке скорочення банків, показник частки іноземного капіталу у статутному капіталу банків скорочується, проте характеризується відносною стабільністю, зокрема, станом на 01.07.2015 р. він складає 31,1% проти 32,5% станом на 01.01.2015 р. та 34% – на 01.01.2014 р. Безумовно, невизначеність в економічному та політичному майбутньому України не сприяє покращенню інвестиційного клімату, що має свій вплив на функціонуванні банківського сектору економіки, активи якого складають 95% активів фінансової системи України. В даному контексті вагомим значення набуває рейтингування вітчизняних банків, результати якого є сигналом для інвесторів про надійність та фінансовий стан установи. Варто наголосити на тому, що банки I групи через власну орієнтацію на міжнародні ринки капіталу та прагнення залучити іноземних інвесторів надають перевагу кредитним рейтингам міжнародних рейтингових агентств, зокрема Moody's, Fitch Ratings, S&P. Для банків II, III та IV груп характерним є користування послугами національних рейтингових агентств, які є достатньо авторитетними для внутрішнього ринку капіталу та менш витратними. Проте, аналізуючи результати кредитних рейтингів вітчизняних банків, до рейтингових агенцій звертаються лише ті банки, які можуть отримати кредитний рейтинг не нижче інвестиційної категорії, що, безумовно, засвідчує низький рівень надійності цієї групи банків, які не бажають отримувати кредитний рейтинг. Більшість кредитних рейтингів підтримується на рівні інвестиційної категорії: 29 банків з іаBBB, 15 – іаBBB+, 9 – іаBBB- (за даними НРА «Рюрик») [2, с. 24]. Зауважимо, що у світовій практиці банки, як установи залежні від рівня довіри з боку клієнтів та інвесторів, повинні користуватись послугами рейтингування як національних, так і міжнародних рейтингових агентств, а іноді і подвійного рейтингування.

Необхідно зазначити, що кризові явища у функціонуванні банківського сектору та низький рівень відтворюваності наці-

ональної економіки є характерними для більшості економік, які розвиваються на ринкових засадах. Наразі світовий досвід засвідчує те, що поряд з тенденцією глобалізації та бурхливого економічного розвитку прослідковується процес розповсюдження різноманітних дестабілізуючих факторів та економічної нестабільності. Потрібно зважати на те, що під час активізації кризових явищ в економіці банківська діяльність найяскравіше реагує на такі тенденції з, відповідно, найбільшими наслідками для економіки. В умовах нестабільної рівноваги ринкової економіки неефективність роботи банківського сектору призводять до збоїв у роботі платіжної системи, коливань курсу національної валюти, викликають загострення політичних обставин. Однак кризи не можна розглядати лише з позиції негативних наслідків для економіки, водночас вони супроводжують процес поступового розвитку економіки та удосконалення банківської діяльності. Безпосередньо в кризових умовах можливо повноцінно визначити ефективність тієї чи іншої моделі побудови банківської системи, недоліки в організації банківського сектору та функціональних особливостях банківської діяльності.

На сучасному етапі представникам топ-менеджменту, власникам банків та уряду України необхідно враховувати те, що в кризових умовах визначальним фактором впливу на подальше функціонування банківського сектору економіки є рівень довіри до банків з боку економічних суб'єктів, адже, вилучаючи кошти з банківського обороту, автоматично збільшується готівковий обіг, що блокує дію грошового мультиплікатора та кредитної емісії. «Сучасний розвиток грошово-кредитної системи України характеризується дією так званих позаекономічних чинників, які відчутно впливають на її розвиток. Це чинники психологічного ризику, епідемічного поширення кризових явищ та суто політичних зрушень, що впливають на поточний та майбутній стан економіки» [3, с. 39]. Процес повернення довіри до банків буде ефективним у разі, якщо в Україні будуть повноцінно розроблені законодавчі норми та відповідні умови щодо захисту прав клієнтів, кредиторів та інвесторів, а також сформовані реальні «справедливі» процентні ставки.

Незважаючи на банкоцентризм вітчизняної фінансової системи, банки фінансують тільки споживчі та поточні потреби суб'єктів економіки за рахунок концентрації короткострокових ресурсів. Як попередньо зазначалося, така ситуація зумовлена низьким рівнем довіри до банків, що і зумовлює занепокоєння населення та суб'єктів господарювання у розміщенні власних ресурсів на довгострокову перспективу. Реальною є ситуація фактично абсолютної відсутності довгострокового фінансування розвитку реального сектору економіки, а також інвестиційного та проектного фінансування тощо. В даному контексті та враховуючи вибір європейського вектору розвитку, необхідно погодитися з вітчизняними вченими в тому, що система фінансового посередництва України, як правило, комерційні банки, оперуючи «короткими» грошима, не сприяють зростанню та стимулюванню економіки. На відміну від вітчизняної економіки в Європі та США більше переваг надається інвестиційному вектору розвитку [4, с. 14]. Бурхливий розвиток інститутів фінансового посередництва з інвестиційним ухилом, який очікувався з активізацією євроінтеграційних тенденцій, мав на меті вирішення проблеми недостатнього довгострокового фінансування реального сектору вітчизняної економіки. Слід також взяти до уваги, що довгострокове фінансування реального сектору в розвинутих світових економіках здійснюється переважно не банками, а іншими фінансовими інститутами (інвестиційними компаніями, інвестиційними

фондами, страховими компаніями, недержавними пенсійними фондами). Враховуючи те, що в Україні банки концентрують в собі приблизно 95% ресурсів фінансових посередників, існує два шляхи активізації довгострокового інвестиційного фінансування економіки країни: розвиток небанківських фінансових інститутів; створення спеціалізованих банків (інвестиційних, іпотечних, інноваційних банків і т. д.).

«Кредитна політика НБУ, з урахуванням прагнення до мінімізації безробіття, має бути спрямована на стимулювання інвестицій. Кредити потрібно давати, причому доступні. Але банки повинні вибрати інвестиційні, перспективні напрями. Йдеться, власне, про те, що стосовно частини кредитів (скажімо, роздрібні продукти – кредити комерційних банків на поточне споживання) політика НБУ має бути жорсткішою, а щодо інших (інвестиційних кредитів) – м'якою» [5, с. 50]. Учені зазначають, що в Україні має бути змінена система регулювання та нагляду за комерційними банками та небанківськими фінансовими установами, зокрема, має бути затверджена двосистемна шкала економічних нормативів регулювання діяльності банків та інших фінансових посередників. Відносно банків, набуває сенсу виключення або зменшення підсистеми нормативів інвестування. До фінансових посередників-інвесторів, таких як інвестиційні банки, пайові та взаємні фонди, доцільним є запровадження пом'якшених нормативів адекватності, кредитування та ліквідності з урахуванням жорстких нормативів інвестування, пайової участі банків в інвестиційних проєктах, що стало би стимулом для суттєвого зниження витрат за користування позик [4, с. 24].

Для подальшого розвитку економіки України також має бути заохочена політика фінансування інноваційних проєктів. Зокрема, деякі вітчизняні вчені радять банкам перейняти досвід США та Європейського Союзу у сфері банківського фінансування інновацій, зокрема, через створення у структурі універсальних банків спеціалізованих відділів або департаментів інноваційного фінансування. Автори беруть за приклад досвід банків США, в яких створюються відділи фінансування транзакцій типу венчурного фінансування з використанням кредитних інструментів, які надають можливість участі у власному капіталі підприємства. Також йдеться мова про необхідність створення спеціальних пакетів інноваційного бізнесу, які можуть включати можливість доступу до дешевих або преференційованих кредитних ліній, субсидій або грантів, спеціальних кредитів з відстроченням сплати відсотків, можливість поєднання позик з процентними ставками, які розраховуються на планованому фінансовому результаті нововведення. Зрозуміло, що подібна практика таїть в собі значні кредитні ризики. Автори з метою обмеження таких ризиків пропонують вітчизняним банкам надавати перевагу у кредитуванні фірмам, які перебувають на фазі сильного зростання або мають у наявності продукти, які характеризуються значним ринковим потенціалом [5, с. 53]. На нашу думку, розвиток венчурного фінансування є надто складною та особливо ризиковою послугою у рамках пропозиції банківських послуг. Безумовно, універсальні банки на сучасному етапі мають виконувати спектр різноманітних фінансових операцій, проте акцент, безумовно, треба ставити на стандартних банківських операціях. Також, враховуючи розвиток та стан функціонування підприємств реального сектору економіки України, досить складно знайти підприємства з високим ринковим потенціалом, які функціонують з максимальною прибутковістю та ефективністю. На нашу думку, для реалізації фінансування інноваційних проєктів

доцільно створити інноваційні банки та банки розвитку. Крім того, розглядаючи інновації з позиції безумовно позитивного розвитку, доцільним є розробка програм банківського фінансування інновацій на державному рівні.

У дослідженнях вітчизняних вчених набула значного поширення проблема концентрації банківського капіталу в великих містах України (особливо в Києві) та переливання депозитних коштів з невеликих регіонів у великі. Дана проблема призводить до дисбалансів всередині країни, неефективності розміщення залучених коштів вітчизняними банками та участі банків у фінансуванні незаконних проєктів та відмиванні коштів. Для економіки України великої необхідності набувають регіональні банки, діяльність яких буде спрямована на задоволення потреб регіону, в якому вони територіально розміщені.

Також в Україні існує проблема гострої нестачі у сільського населення, як повноправного учасника банківських операцій, знань та можливостей взаємодії з банками. В структурі банківської системи деяких країн (зокрема, Індії) існують так звані регіональні сільські банки (regional rural banks), що здійснюють переважно базові банківські операції в сільській місцевості. Також у даному контексті великої актуальності набувають банки, які займаються мікрофінансуванням. Цей напрям був започаткований як інноваційна програма розвитку, спрямована на усунення бідності. Мікрофінансові установи, які з'явилися протягом останніх 30 років, спеціалізувалися на наданні фінансових послуг клієнтам з низькими доходами. Спочатку такі установи були неприбутковими, однак після досить ефективного їх функціонування навіть під час кризи, комерційні банки почали створювати відповідні підрозділи, а також брати участь у мікрофінансуванні шляхом надання позичок та фінансування мікрокредитних установ [6, с. 211–215]. Як наслідок, для вітчизняної економіки, в якій більшість сільського населення не має доступу до кредитних ресурсів та доходи яких є порівняно низькими, цілком виправданим є започаткування такого механізму фінансування в комерційних банках, особливо з державним капіталом. Для реалізації цього механізму потрібно зайнятися розробкою нових методів кредитування (наприклад, зменшення обсягу застави через використання групових гарантій; надання початкових позик невеликих розмірів з метою визначення надійності клієнтів).

Процес стабілізації банківського ринку та відновлення економічної активності банків є вкрай важливими, реалізація яких можлива за рахунок здійснення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення ефективності функціонування банківського сектору економіки, серед яких: підвищення рівня капіталізації банків; проведення оцінки якості активів банків, особливо якості кредитних портфелів; подальше очищення банківського сектору від неплатоспроможних банків; удосконалення банківського менеджменту; розробка клієнтоорієнтованої стратегії розвитку банків; використання новітніх банківських технологій у процесі створення банківського продуктового ряду тощо. Водночас для вітчизняної економіки цілком виправданим є процес поступового переходу від моделі універсальних банків до моделі мультиспеціалізації або моделі спеціалізованих банків, які фінансуватимуть створення нового та розвиток діючого бізнесу в економіці. Разом з тим НБУ повною мірою має забезпечити ефективний банківський нагляд, який дасть змогу не допустити повтору ситуації, коли 30% функціонуючих банків є неплатоспроможними. Удосконалення підходів до регулювання операцій банків з пов'язаними особами; виявлення реальних

обсягів операцій з пов'язаними особами та життя заходів, спрямованих на їх зменшення; посилення відповідальності керівників банків, власників істотної участі та інших пов'язаних осіб за діяльність, що призводить до неплатоспроможності банків; створення скоординованої системи позасудової реструктуризації кредитів та сприяння добровільній реструктуризації валютних іпотечних кредитів – заходи центрального банку, які набувають визначального значення в сучасних економічно нестабільних умовах в Україні.

Висновки. Варто зазначити, що на сучасному етапі особливого значення набуває пошук дієвих механізмів та інструментів, які допоможуть забезпечити розбудову економіки України, що, відповідно, стане ефективним важелем у забезпеченні як перерозподілу фінансів, так і підвищенні рівня соціального становища населення України. В даному випадку інститутам фінансового посередництва, а особливо банківському сектору, необхідно повною мірою забезпечити процес залучення заощаджень та їх подальшої трансформації в інвестиції. При цьому актуальним є вирішення проблеми відтворення «довгих» грошей. Безумовно, в такому контексті абсолютно необхідною є супутнє удосконалення як грошово-кредитної, так і фінансово-бюджетної політики країни, зменшення рівня корупції та тінізації економіки країни. Банківський сектор економіки України, який буде характеризуватися не повною універсалізацією, а співіснуванням ефективних універсальних та спеціалізованих банків, матиме виключно позитивний вплив на стимулювання розвитку вітчизняної економіки, налагодження сприятливого макроекономічного клімату, що відзначиться на інвестиційній привабливості країни та підвищенні кредитних рейтингів, політики уряду щодо стимулювання довгострокового фінансування, а також довіри суб'єктів економіки.

Отже, економічні, соціальні та політичні виклики у вітчизняній економіці мають започаткувати процес удосконалення функціонування банківського сектору економіки за рахунок створення безпечних, легітимних і транспарентних умов ведення банківництва, що стане реальним фундаментом відносин між банками, населенням, представниками реального сектору економіки та державою. Безумовно, ці відносини мають будуватися на довірі та відповідальності в процесі отримання максимального результату з максимально допустимим рівнем ризику.

Література:

1. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
2. Аналітичний огляд банківської системи України за I квартал 2015 р. / НРА «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2015.pdf.
3. Розвиток банківської системи України : монографія / Кол. авторів ; за заг. ред. д. е. н., проф. Т.С. Смовженко, д. е. н., проф. Р.А. Слав'юка. – К. : УБС НБУ, 2010. – 462.
4. Смовженко Т., Кравченко І., Багратян Г. Макроекономічна політика України в 2014-2019 рр.: банківська та фінансова сфери / [Т. Смовженко, І. Кравченко, Г. Багратян] // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 10. – С. 20–24.
5. Смовженко Т., Кравченко І., Багратян Г. Питання макроекономічної політики України на 2014–2019 рр.: експертно-аналітична доповідь / [Т. Смовженко, Г. Багратян, І. Кравченко]. – К. : УБС НБУ, 2014. – 54 с.
6. Косодій Р.П., Мішенін Є.В., Бондаренко А.О. Глобальне середовище та фінансово-економічна нестабільність / [Р.П. Косодій, Є.В. Мішенін, А.О. Бондаренко] // Суми : МакДен, 2010. – 252 с.

Дрозд И.В. Банковский сектор экономики Украины: обзор проблем и перспектив развития

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблем функционирования банковского сектора отечественной экономики, которые приобретают значительное влияние на современном этапе экономического развития страны. Проанализированы основные показатели деятельности банков в Украине с целью выделения перспектив развития отечественного банковского сектора. Учитывая проблемы в банковском секторе Украины, даны рекомендации относительно путей усовершенствования банковского функционирования.

Ключевые слова: банк, банковский сектор, банковская система, интеграция, капитализация, неплатежеспособные банки, универсальные банки, специализированные банки.

Drozd I.V. The banking sector of Ukraine's economy: an overview of problems and prospects of development

Summary. The article investigates the problems of domestic banking sector, which have a significant influence on the current economic development of Ukraine. In order to determine the prospects of banking sector development, author gives an analysis of main indicators of domestic banks. Given the problems in the banking sector of Ukraine, author also recommended some ways to improve the banking.

Keywords: bank, banking, banking system, capitalization, insolvent banks, integration, universal banks, specialized banks.

*Коцюрба О.Ю.,**старший викладач,**Кіровоградський інститут розвитку людини**Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»*

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. У статті визначено відмінність механізму формування фінансового забезпечення підприємства від фінансового механізму. Уточнено складові та подано схему механізму формування фінансового забезпечення діяльності підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ). Запропоновано перелік інструментів внутрішнього та зовнішнього впливу на формування фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ.

Ключові слова: фінансовий механізм, механізм формування фінансового забезпечення, житлово-комунальне господарство, структура капіталу, грошові потоки.

Постановка проблеми. Незважаючи на те що реалізація комплексу заходів, передбачених Загальнодержавною програмою реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 рр. [1], сприяла деяким позитивним змінам у даній галузі, більшість завдань щодо підвищення ефективності та надійності її функціонування залишається невирішеними, в тому числі, й забезпечення беззбиткової діяльності підприємств ЖКГ. Так, за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [2], станом на 01.05.2015 р. рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги становив 97,6%, а загальна сума заборгованості –12908 млн. грн., що на 4% більше, ніж на початок поточного року. Дана проблема разом із недосконалістю тарифної політики (тарифи не відшкодовують повною мірою витрат на виробництво послуг), застарілістю інструментів фінансового управління, відсутністю ефективних механізмів залучення й розміщення фінансових ресурсів та браком досвіду взаємодії з приватними інвесторами негативно впливають на фінансово-економічний стан підприємств галузі, що вимагає пошуку нових підходів до управління їх фінансовим забезпеченням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління житловим фондом та розвитку комунальної інфраструктури, удосконалення діяльності підприємств ЖКГ знайшли відображення у роботах таких науковців, як І.О. Бойко [3], Н.О. Волгіна [4], М.М. Забаштанський [5], Є.А. Каменева [6], В.В. Костецький [7], О.В. Нагорна [8], К.В. Павлюк [9], Н.С. Полякова [10], В.В. Прядко [11], О.Г. Череп [12], Л.П. Шаповал [13], І.А. Юрченко [14] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте висвітленню положень фінансового управління підприємствами даної галузі присвячено незначну кількість праць. Зокрема, малодослідженими є аспекти побудови механізму формування їх фінансового забезпечення.

Мета статті полягає у визначенні складових механізму формування фінансового забезпечення діяльності підприємств житлово-комунального господарства та їх змістовному наповненні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід звернути увагу, що формування ефективного механізму фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ та обґрунтування його складових вимагає поглибленого дослідження теоретичних аспектів таких суміжних понять, як «механізм» та «фінансовий механізм». Так, у економічних енциклопедіях та словниках «механізм» трактується як:

- внутрішня будова машини, приладу, апарату, яка приводить його у дію [15; 16, с. 355];
- система, пристрій, спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності [16, с. 355];
- послідовність станів або процесів, що визначають собою будь-які дії, явища [15].

М.С. Дороніна [17, с. 129] під механізмом пропонує розуміти складну систему, яка має «вхід» (зовнішній поштовх до дії) та «вихід» (корисний результат). А. Кульман [18, с. 13, 16] механізм також визначає як систему взаємозв'язків економічних явищ, які виникають у певних умовах під впливом початкового імпульсу. Не можна не погодитися із висновками, зробленими у [19], щодо використання суб'єктивістського та об'єктивістського підходів до визначення поняття «механізм». Так, згідно першого підходу, механізм являє собою систему методів, способів, важелів; другого – сукупність станів та процесів, що протікають в економічній системі.

У наукових джерелах [6; 20; 21] зазначається, що фінансове забезпечення є функціональним елементом фінансового механізму підприємства, який, окрім нього, містить різні варіанти об'єднання таких його складових: управління фінансами, фінансове планування і прогнозування, фінансові показники, нормативи, ліміти та резерви [20]; фінансове планування, регулювання, фінансовий контроль [6, с. 24; 21, с. 6] та фінансове оперативне управління [21, с. 6]. Проте якщо постає питання про відмінність механізму формування фінансового забезпечення від фінансового механізму, заслуговує на увагу позиція Є.О. Єфременкової [22]. Автор зазначає, що поняття «механізм фінансового забезпечення» є більш вузьким, ніж «фінансовий механізм», і, головним чином, відображає способи акумуляції фінансових ресурсів [22]. У [23, с. 14] також зазначається, що механізм фінансового забезпечення підприємств визначається як засіб удосконалення фінансових відносин з метою побудови раціональної структури залучення джерел фінансових ресурсів. Поділяючи дані точки зору, необхідно звернути увагу, що на відміну від механізму формування фінансового забезпечення фінансовий механізм відображає не тільки процес залучення коштів, але й їх розміщення та використання, охоплюючи таким чином увесь цикл управління фінансовими ресурсами як сукупності трьох взаємопов'язаних процесів – фінансового забезпечення, фінансування та використання фінансових ресурсів.

Існування взаємозв'язку фінансового механізму та механізму фінансового забезпечення як цілого та частини зумовлює необхідність уточнення змісту обох категорій. Слід зазначити, що в науковій літературі існує велика кількість досліджень, присвячених формуванню та функціонуванню фінансового механізму як економіки в цілому, так і окремих підприємств та аспектів їх діяльності. Проте більшість існуючих визначень поняття «фінансовий механізм», що пропонуються сучасними науковцями та практиками, можна об'єднати у два підходи. В межах першого підходу сформувалось розуміння фінансового механізму як організаційного відображення фінансових відносин; в межах другого, що характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства, – як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів та важелів впливу на стан і розвиток підприємства. Необхідно звернути увагу, що саме другий підхід до визначення змісту фінансового механізму набув найбільшого поширення серед дослідників [6; 20; 24–33].

С.І. Юрій, В.М. Федосов [24, с. 85], О.Д. Василик [25, с. 103–104], В.М. Опарін [26, с. 55] та С.В. Львовичкін [27, с. 26] наводять дуже схожі визначення поняття фінансового механізму та трактують його як комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства або сукупність фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення. О.Ф. Вожжова [28] також зазначає, що фінансовий механізм підприємства являє собою комплекс фінансових методів, способів, форм, інструментів і важелів, за допомогою яких досягаються цілі підприємницької діяльності, регулюються фінансово-економічні процеси й відносини, забезпечується задоволення суспільних потреб і одержання прибутку.

М.В. Гончаренко [20] під фінансовим механізмом реалізації стратегії сталого розвитку території розуміє сукупність методів та інструментів формування і використання фондів фінансових ресурсів з метою досягнення стратегічних цілей щодо забезпечення різноманітних потреб населення, суб'єктів господарювання, державних і недержавних структур за умови збалансованого розвитку економічної, соціальної та екологічної складових території.

Що стосується фінансового механізму ЖКГ, Є.А. Каменева визначає його як систему форм, методів та інструментів акумуляції фінансових ресурсів і фінансування видатків на надання житлово-комунальних послуг [6, с. 8].

У [31] фінансовий механізм розглядається як складова частина господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм та способів регулювання економічних процесів та відносин, що відбуваються на підприємстві.

Цікавими є визначення дослідженого поняття, що представлені у роботах Г.І. Філіної [29] та А.М. Ковальнової [32]. Так, у [29] фінансовий механізм розглянуто як сукупність економіко-організаційних і правових форм та методів управління фінансовою системою за видами фінансів, а у [32] – сукупність управлінських функцій.

У цілому фінансовий механізм являє собою цілісну систему управління фінансами підприємства, на якій ґрунтується фінансовий менеджмент та яка призначена для організації взаємодії об'єктів та суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин, формування та використання фінансових ресурсів,

забезпечення ефективного впливу фінансової діяльності на кінцеві результати роботи підприємства [30, с. 11].

Слід звернути увагу, що, незважаючи на те що більшість науковців трактують механізм та фінансовий механізм з позиції його елементів, єдиної точки зору щодо їх складу не існує. Так, у [33] механізм визначено як сукупність цілей, функцій, принципів, засобів і способів (методів, прийомів, технологій), а у джерелах [19; 31; 34–36] – сукупність форм, структур, методів і засобів управління. У наукових працях [20; 37; 38] механізм розглядається як сукупність інструментів впливу на об'єкт управління, а у [20; 28; 31; 34; 36; 39; 40] відзначено їх значущість як окремого елемента механізму. Також автори [30; 33] звертають увагу, що важливою характеристикою механізму є наявність однієї або декількох цілей та відповідних до них завдань.

Слід звернути увагу, що серед існуючих поглядів науковців щодо змісту фінансового механізму група дослідників [23–28; 30; 31; 40] в якості його елемента визначають необхідність виокремлення таких фінансових важелів, як: прибуток, дохід, ціна, заробітна плата, амортизаційні відрахування, орендна плата, дивіденди, проценти, дисконт, вклади, інвестиції, кредити, преференції, страхові продукти, страхові платежі, курси цінних паперів, фінансові санкції та стимули. І.С. Линда [21] групує фінансові важелі та об'єднує їх у такі групи: фінансові норми і нормативи, фінансові ліміти і резерви, фінансові стимули та санкції.

Необхідно зазначити, що дослідження характеру дії економічних (фінансових) важелів дає можливість ототожнювати їх із засобами та інструментами. Так, наприклад, емісію акцій, фонди та додатковий капітал, гранди, емісію облігацій, випуск векселів, кредити і позики, лізинг, селенг, бюджетні кредити, інвестиційні податкові кредити, державні гарантії за кредитами, субсидії, субвенції, дотації, участь держави в акціонерному капіталі, здешевлення вартості кредитів та благодійні внески Н.М. Внукова [41] визначає як інструменти фінансового забезпечення. Важливим є той факт, що за їх допомогою здійснюється процес не тільки мобілізації, але й розподілу фінансових ресурсів між суб'єктами при їх взаємодії [3, с. 9]. За таких умов при побудові механізму фінансового забезпечення перелік таких інструментів (важелів) потребує коригування. Це, в свою чергу, дозволить зробити акцент на відмінності механізму формування фінансового забезпечення від фінансового механізму, частиною якого він є.

У [30, с. 11; 23] зазначено, що фінансовий механізм включає такі взаємопов'язані елементи, як фінансові методи, фінансові важелі та відповідне забезпечення (правове [30; 23], нормативне [30], інформаційне [30], економічне [23], організаційне [23], методичне [23], аналітичне [23], програмне [23] та кадрове [23]).

О.М. Ковалюк [40] характеризує фінансовий механізм як систему фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємства за відповідного нормативного, правового та інформаційного забезпечення, а також відповідної фінансової політики на мікро- і макрорівнях. Автор [40] зазначає, що нормативно-правове та інформаційне забезпечення опосередковують організаційно-управлінські принципи фінансового механізму та за їх допомогою використовуються фінансові методи, важелі, інструменти та форми [40, с. 141].

Н.Л. Гавкалова [37] зауважує, що методологічні основи формування соціально-економічного механізму ефективності

менеджменту персоналу створює відповідний інструментарій, який об'єднує закономірності, специфічні принципи, функції та методи менеджменту персоналу.

А.Г. Бидик [39, с. 160] пропонує орієнтовну структуру механізму фінансового забезпечення розвитку сільських територій, складовими якого виступають: об'єкти, форми, джерела, учасники, нормативно-правова база, науково-технічна база, інформаційна база, інструменти фінансового забезпечення тощо. В.М. Колосок [38] також зазначає, що інструментарієм для фінансового забезпечення досягнення визначених цілей повинні служити фінансові методи (функціональні підсистеми), фінансові важелі (підсистема засобів управління), нормативне, правове та інформаційне забезпечення (підсистеми забезпечення).

В цілому аналіз наукової літератури [6; 19; 20; 23; 25-37; 39; 40] дозволив обґрунтувати такі складові механізму формування фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ (рис. 1): суб'єкт та об'єкт, цілі, форми, функції, принципи, інструменти, нормативно-правове та інформаційне забезпечення.

Відмінність сформованого механізму полягає у тому, що його елементи відображують не тільки специфіку діяльності підприємства ЖКГ (в тому числі соціальну значущість житлово-комунальних послуг), але й враховують особливості управління його грошовими потоками та структурою фінансових ресурсів, які пропонується розглядати як складові фінансового забезпечення.

Виходячи з цього, процес формування фінансового забезпечення діяльності підприємства ЖКГ повинен базуватись на загальних й специфічних принципах. Особливістю переліку згрупованих принципів є його розширення за рахунок принципів забезпечення фінансової гнучкості структури капіталу (можливість його реструктуризації при реалізації окремих сценаріїв розвитку підприємства) та забезпечення еластичності грошових потоків (визначення та врахування їх чутливості до зміни різних факторів). Для формування фінансового забезпечення також пропонується використовувати інструменти управління його складовими, які відносяться до інструментів внутрішньої дії та обґрунтовані за результатами дослідження наукових джерел [4].

Як видно з рис. 1, інструменти формування фінансового забезпечення поділяються за середовищем походження на інструменти внутрішнього та зовнішнього впливу на даний процес. До інструментів внутрішнього впливу відносяться інструменти, що використовуються фінансовим менеджментом підприємства для управління його грошовими потоками та структурою фінансових ресурсів на основі його внутрішньої звітності. В свою чергу, в процесі використання інструментів зовнішнього впливу на формування фінансового забезпечення підприємства відбувається взаємодія з окремими групами його контрагентів щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів для забезпечення ефективного функціонування та удосконалення окремих аспектів діяльності.

Серед інструментів зовнішньої дії за доцільне вважається більш детально зупинитись на державно-приватному партнерстві (ДПП). Це можна пояснити тим, що значні здобутки зарубіжного досвіду залучення приватного капіталу у діяльність підприємств ЖКГ останнім часом посилюють науковий та практичний інтереси до даної моделі взаємодії державного та приватного секторів щодо її використання для удосконалення фінансового забезпечення підприємств відповідної галузі як інструменту його формування. Прямо чи опосередковано впли-

ваючи на забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами, використання таких форм ДПП як контракти на виконання робіт, оренда, лізинг, концесія, змішані приватно-державні підприємства і спільна діяльність [42, с. 21], як зазначається у Законі України «Про державно-приватне партнерство» [43], орієнтоване на досягнення високих техніко-економічних показників ефективності його діяльності, в тому числі прискорення технічного переоснащення й модернізації інфраструктури галузі.

Серед переваг ДПП, що зумовлюють його залучення до процесів реформування ЖКГ необхідно виокремити наступні: для держави – скорочення витрат на надання послуг, активізація інвестиційної діяльності, ефективне управління майном, економія фінансових ресурсів, використання досвіду приватних компаній, оптимізація розподілу ризиків, підвищення ефективності інфраструктури, стимулювання підприємницького мислення, рівний діалог між владою та бізнесом, збереження та створення робочих місць; для приватного бізнесу – залучення бюджетних коштів до проекту, доступ до раніше закритих сфер житлово-комунального господарства, можливість отримання пільгових кредитів, оптимізація розподілу ризиків проекту [43].

В цілому, говорячи про інструменти зовнішньої дії на фінансове забезпечення діяльності підприємств ЖКГ, необхідно зауважити, що вони тісно корелюють із його формами або джерелами фінансування як напрямками походження ресурсів. Для їх обґрунтування було проаналізовано роботи таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як А.Г. Бидик [39, с. 161], І.О. Бойко [3], Н.М. Внукова [41], М.М. Забаштанський [5, с. 7], В.В. Костецький [7, с. 7], К.В. Павлюк [9], Л.П. Шаповал [13, с. 7].

Л.П. Шаповал [13, с. 7] на основі аналізу світового та вітчизняного досвіду фінансового забезпечення комунального господарства виокремлює три групи джерел фінансування комунального господарства міста: власні та притримані до них кошти; залучені та запозичені кошти (кредитні та інвестиційні ресурси), кошти, отримані внаслідок перерозподілу (кошти державного та місцевого бюджетів через міжбюджетні трансферти: дотації, субвенції, субсидії). А.Г. Бидик [39, с. 161] форми фінансового забезпечення поділяє на традиційні (самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування) тасучасні ринкові (інвестування, страхування, лізинг, франчайзинг, факторинг, форфейтинг, консалтинг, боргове, інфляційне та венчурне фінансування, емісія цінних паперів, кредитна кооперація).

Серед існуючих форм фінансового забезпечення підприємства найбільш розповсюдженими є наступні: самофінансування (за рахунок власних коштів) [3], бюджетне фінансування [3], боргове фінансування (в тому числі кредитування й лізинг) [3], мобілізація на фінансовому ринку (фінансування через механізми ринку капіталу/залучення фінансових ресурсів/інвестування) [5], змішане фінансування [41], фандрайзинг [41]. Проте слід зазначити, що на практиці сфера діяльності підприємства в окремих випадках обмежує можливість використання деяких форм фінансового забезпечення.

Характеризуючи складові запропонованого механізму, доцільно також зупинитись на функціях фінансового забезпечення, серед яких пропонується виокремити інформаційну, організаційну, стимулюючу та забезпечувальну:

- інформаційна функція реалізується через створення інформаційного забезпечення прийняття фінансових управлінських рішень щодо проведення процедур розподільного

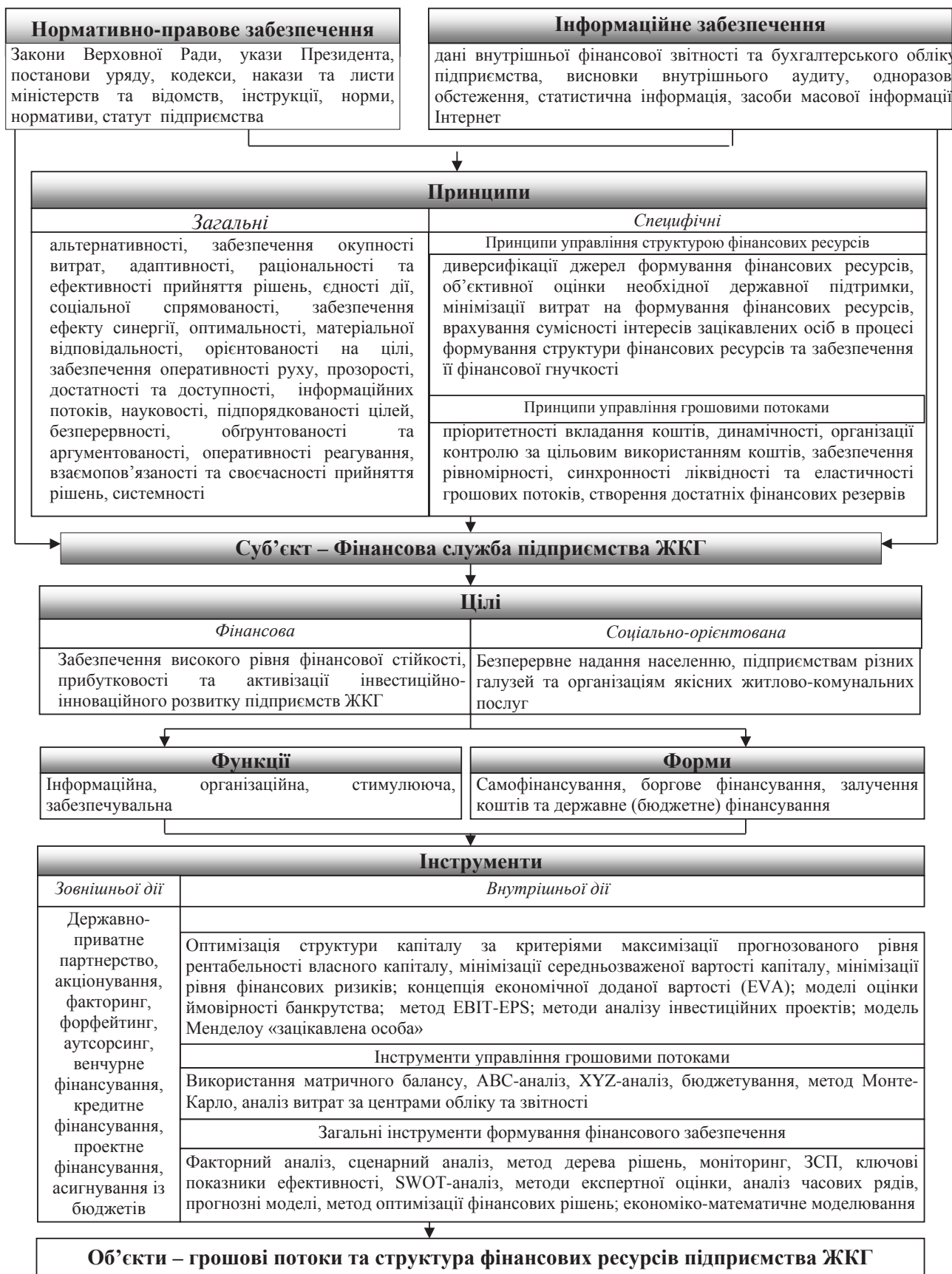


Рис. 1. Схема механізму формування фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ

характеру (інформаційне забезпечення розподілу фінансових ресурсів);

- організаційна функція полягає у формуванні умов для досягнення узгодженості між окремими процесами управління фінансовими ресурсами підприємства з метою переходу керуваної системи з існуючого у бажаний стан;

- стимулююча функція виражається у позитивному впливі, створенні умов і стимулів для оптимізації процесів виробництва й надання житлово-комунальних послуг;

- забезпечувальна (мобілізуюча) – формування в необхідному обсязі грошових коштів для фінансування поточної господарської діяльності підприємства та реалізації його стратегічних цілей, відповідно до потреб і стратегії розвитку.

Висновки. Запропонований механізм має такі характеристики та відмінності: його основними елементами виокремлено суб'єкт та об'єкт (як відображення наявності керуючої та керуваної підсистем), цілі, форми, функції, принципи, інструменти, нормативно-правове та інформаційне забезпечення, які розглядаються з урахуванням складових фінансового забезпечення (формування достатнього обсягу раціонально структурованих фінансових ресурсів та генерування грошових потоків); на відміну від існуючих, інструменти формування фінансового забезпечення, які впливають на його об'єкт, пропонується групувати за середовищем їх походження (інструменти внутрішнього та зовнішнього впливу). За рахунок можливості комбінаційного використання інструментів, згрупованих за середовищем походження та інструментів управління складовими фінансового забезпечення, що прямо чи опосередковано впливають на його стан, використання запропонованого механізму шляхом удосконалення процесу мобілізації фінансових ресурсів сприятиме вирішенню проблеми їх нестачі.

Література:

1. Програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки // Миське господарство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/1869-15.
2. Стан оплати населенням житлово-комунальних послуг за 2015 рік (на 01.05.2015) // Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/attachments/contentattachments/4208/01.05.15.pdf>.
3. Бойко І.А. Финансовое обеспечение жилищно-коммунального комплекса региона : автореф. дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.10 / И.А. Бойко. – Самара, 2012. – 23 с.
4. Волгіна Н.О. Реструктуризація як інструмент залучення приватного капіталу в діяльність підприємств водопровідно-каналізаційного господарства / Н.О. Волгіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/30410/1/46.pdf>.
5. Забаштанський М.М. Финансове забезпечення комунальної сфери : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / М.М. Забаштанський. – Ірпінь, 2009. – 20 с.
6. Каменева Е.А. Методология и стратегия финансового развития жилищно-коммунального хозяйства : автореф. дис. ... д. э. н. : спец. 08.00.10 / Е.А. Каменева. – Саратов, 2009. – 37 с.
7. Костецький В.В. Перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку житлово-комунального господарства України / В.В. Костецький // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2(53). – С. 82–91.
8. Нагорна О.В. Финансове забезпечення підприємств комунального господарства : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / О.В. Нагорна. – К., 2013. – 20 с.
9. Павлюк К.В. Развитие державно-приватного партнерства в сфере житлово-коммунального хозяйства Украины / К.В. Павлюк, О.В. Степанова // Економіка промисловості. – 2010. – С. 117–128.

10. Полякова Н.С. Маркетинговий підхід до урегулювання обсягів дебіторської заборгованості підприємств водопостачання та водовідведення / Н.С. Полякова // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 3(37). – С. 101–105.
11. Прядко В.В. Проблеми інвестування підприємств житлово-комунального господарства в умовах мінливого середовища / В.В. Прядко, Я.В. Гуцул // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 1. – С. 289–297.
12. Череп О.Г. Необхідність оптимізації інвестиційних грошових потоків підприємств житлово-комунального господарства / О.Г. Череп // Наукові праці НУХТ. – 2014. – Т. 20. – № 1. – С. 88–93.
13. Шаповал Л.П. Формування комунального господарства міста в сучасних умовах господарювання : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.05 / Л.П. Шаповал. – Полтава, 2007. – 22 с.
14. Юрченко І.А. Організаційно-економічний механізм управління дебіторською заборгованістю за послуги теплопостачання на підприємствах комунальної теплоенергетики України : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 / І.А. Юрченко. – Харків, 2008. – 21 с.
15. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М., 1997. – 864 с.
16. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1 / под. ред. С. В. Мочерного та ін. – К. : Академія, 2000. – 894 с.
17. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства : [монографія] / М.С. Дороніна. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 432 с.
18. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман ; пер. с фр. ; под. общ. ред. Н.И. Хрусталевой. – М. : Прогресс ; «Универс, 1993. – 192 с.
19. Нетяжук М.В. Економічні механізми в ринкових умовах / М.В. Нетяжук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 3. – С. 18–22.
20. Гончаренко М.В. Сутність фінансового механізму реалізації стратегії сталого розвитку території / М.В. Гончаренко // Актуальні проблеми державного управління. – 2014. – № 1. – С. 59–66.
21. Линда І.С. Формування та функціонування фінансового механізму розвитку аграрних підприємств : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 / І.С. Линда. – Херсон, 2010. – 20 с.
22. Ефременкова Е.О. Формирование механизма финансового обеспечения высших учебных заведений России, ориентированного на результат : автореф. дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.10 / Е.О. Ефременкова. – М., 2011. – 30 с.
23. Колесова И.В. Теоретическая концептуализация понятия «финансовый механизм» / И.В. Колесова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/535/1/29.pdf>.
24. Финанси : [підручник] / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
25. Василик О.Д. Теорія фінансів : [підручник] / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
26. Опарін В.М. Финанси (Загальна теорія) : [навч. посіб.] / В.М. Опарін ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
27. Львовчкін С.В. Финансовий механізм макроекономічного зростання / С.В. Львовчкін // Финанси України. – 2000. – № 12. – С. 32.
28. Вожжова О.Ф. Оптимізація фінансових ресурсів акціонерних товариств у торгівлі : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.07.05 / О.Ф. Вожжова. – Д., 2004. – 21 с.
29. Філіна Г.І. Финансова діяльність суб'єктів господарювання / Г.І. Філіна ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.
30. Финанси підприємств : [підручник] / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.] ; наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін ; 7-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.
31. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / [Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева] ; 5-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
32. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием / А.М. Ковалева. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 156 с.
33. Финансовий менеджмент : [навч. посіб. для студ. вузів] / За ред. Г.Г. Кірейцева ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Центр учбової літ-ри, 2004. – 531 с.
34. Кириченко О.А. Финансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України : [монографія] / О.А. Кири-

- ченко, С.А. Єрохін ; під ред. О.А. Кириченко. – К. : Національна академія управління, 2008. – 252 с.
35. Пономаренко В.С. Механізм управління підприємством: стратегічний аспект / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.М. Луцковський і др. – Харків : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
 36. Яровенко Т.С. Економічний механізм забезпечення надійності інвестиційних проєктів на промисловому підприємстві : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 / Т.С. Яровенко. – Дніпропетровськ, 2008. – 21 с.
 37. Гавкалова Н.Л. Формування соціально-економічного механізму ефективності менеджменту персоналу : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.00.04 / Н.Л. Гавкалов. – Харків, 2009. – 36 с.
 38. Колосок В.М. Формування фінансового забезпечення стратегічного управління великих промислових підприємств / В.М. Колосок // Вісник Приазовського державного технічного університету. – 2012 – № 1(23). – С. 5–11.
 39. Бидик А.Г. Теоретична структура фінансового забезпечення розвитку сільських територій / А.Г. Бидик // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 156–162.
 40. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : [збірник научних трудов] / О.М. Ковалюк ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів : ЛНУ, 2002. – 395 с.
 41. Внукова Н.М. Оцінка впливу інвестицій на обсяги експорту / [Н.М. Внукова, В.А. Ковальчук, О.О. Анциферова] // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7-8(2). – С. 48–51.
 42. Левковець О.М. Державно-приватне партнерство як інструмент економічних реформ (теоретичний аспект) / О.М. Левковець // Вісник Національного університету «Юридична академія України ім. Я. Мудрого». – 2012. – № 4 (11). – С. 18–31.
 43. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

Коцюрба О.Ю. Механізм формування фінансового забезпечення діяльності підприємств жилищно-комунального господарства

Анотація. В статті определено отличие механізму формування фінансового забезпечення от фінансового механізму. Уточнены составляющие и представлена схема механізму формування фінансового забезпечення діяльності підприємств жилищно-комунального господарства (ЖКХ). Предложен перечень инструментов внутреннего и внешнего влияния на формирование фінансового обеспечения деятельности предприятий ЖКХ.

Ключевые слова: финансовый механизм, механизм формирования фінансового обеспечения, жилищно-коммунальное хозяйство, структура капитала, денежные потоки.

Kotsiurba O.Yu. Housing and utilities enterprises financial support formation mechanism

Summary. The article defines the difference between the enterprise financial support formation mechanism and financial mechanism. It was clarified components and presented schemes the housing and utilities enterprises financial support formation mechanism. It was proposed a list of instruments of internal and external influences on the formation of financial support the activities of enterprises of housing and utilities.

Keywords: financial mechanism, financial support formation mechanism, housing and utilities, capital structure, cash flows.

*Миськів Г.В.,
к.е.н., доцент,
докторант кафедри банківської справи ІМПО,
Університет банківської справи*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті запропоновано можливі напрями вдосконалення функціонування та розвитку кредитного ринку України: нормативно-правовий, інституційно-організаційний, фінансово-економічний та соціально-маркетинговий. По кожному із напрямів автор розробив групу заходів, впровадження яких позитивно вплине на розвиток кредитного ринку та національної економіки загалом.

Ключові слова: кредитний ринок, напрями розвитку, заходи, сегменти ринку, інструменти.

Постановка проблеми. Функціонування кредитного ринку України на сучасному етапі відбувається під впливом затяжної фінансово-економічної кризи, яка посилюється складною військово-політичною ситуацією у державі. Кризовий стан породжує невизначеність та спрямовує розвиток кредитування переважно на задоволення короткострокових кредитних потреб економічних суб'єктів. Довгострокове кредитування інвестиційних потреб виробничих підприємств фактично припинилося – відбувається безпрецедентний в історії незалежної України колапс кредитування реального сектору. Неадекватність монетарного, валютного та банківського регулювання в умовах поточної кризи призвели до занепаду кредитного ринку.

У таких скрутних економічних умовах вкрай важливим є розроблення комплексу заходів активізації та вдосконалення функціонування кредитного ринку держави задля відновлення кредитування реального сектору та пришвидшення відродження національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мінливість економічного середовища держави спонукає до перманентного пошуку напрямів вдосконалення розвитку складових національної економічної системи в цілому та кредитного ринку зокрема. Останнім актуальним науковим дослідженням перспективних шляхів розвитку фінансового сектора в цілому та кредитного ринку зокрема стала Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р., розроблена Національним банком України.

Мета статті полягає у запропонуванні можливих напрямів вдосконалення функціонування та розвитку кредитного ринку України та обґрунтуванні комплексу заходів по кожному із них.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи сучасний стан та поточні проблеми функціонування кредитного ринку з метою активізації його розвитку доцільно розробити комплекс заходів в таких напрямках:

1. Нормативно-правове забезпечення.
2. Фінансово-економічне забезпечення.
3. Інституційно-організаційне забезпечення.
4. Соціально-маркетингові заходи.

Заходи нормативно-правового забезпечення розвитку кредитного ринку повинні передбачати створення нормативно-правового середовища його функціонування за допомогою

впорядковуючого та регулюючо-контролюючого впливу нормативно-правових документів.

Удосконалення нормативно-правового забезпечення передбачає пошук напрямів поліпшення існуючих та створення нових правових норм, необхідних для ефективного функціонування й вирішення принципово нових завдань розвитку кредитного ринку держави.

На сьогодні існуюча нормативно-правова база не відповідає реальним потребам ефективності функціонування кредитного ринку, діяльність суб'єктів окремих сегментів кредитного ринку законодавчо не регламентується, часто законодавчі акти містять суперечливі положення, які створюють можливості для правового маніпулювання тощо. Тому для упорядкування правових норм та чіткої регламентації механізму регулювання кредитного ринку, юридичного закріплення переліку суб'єктів та учасників ринку, об'єктів кредитних відносин тощо доцільно ініціювати прийняття Верховною Радою Закону України «Про регулювання кредитної діяльності». Вважаємо, що саме такий закон зміг би чітко структурувати кредитний ринок за сегментами, регламентувати діяльність на ньому всіх учасників, врегульовувати кредитні відносини між кредиторами та боржниками, спростити вирішення суперечок, що виникають між ними тощо.

Стратегічним питанням, яке потребує законодавчого врегулювання та стосується усіх сегментів кредитного ринку, є захист прав кредиторів та позичальників, оскільки саме ця ланка у кредитних відносинах є найслабшою та найменш законодавчо захищеною.

Практично всі кредитори зіштовхуються з проблемами неповернення боргів. Чинні ж закони («Про відновлення платоспроможності боржника», «Про реєстрацію закладеного майна», «Про виконавче провадження», «Про заставу» тощо) не дозволяють кредитору ефективно відстоювати свої права. У правовій державі права заставоутримувача мають бути законодавчо захищені при законодавчо закріпленій процедурі реалізації заставного майна.

Перш за все на законодавчому рівні потрібно спростити та уніфікувати процедури звернення стягнення застави та задоволення забезпечених заставою вимог кредиторів. Задля цього потрібно внести зміни до Закону України «Про заставу» щодо розроблення механізму стягнення застави. Вважаємо, що було б доцільним у Законі України «Про заставу» визначити механізм застосування позасудових процедур звернення стягнення на нерухоме майно, що є предметом застави, шляхом надання права заставоутримувачам укладати нотаріально посвідчені правочини із заставодавцями – юридичними особами у будь-який момент дії зобов'язання, а не лише після виникнення підстав для звернення стягнення на заставлене майно. Необхідно також удосконалити систему реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обмежень.

Також з метою врегулювання заставних правовідносин доцільно внести низку суттєвих змін і у інші закони. Зокрема, у Законі України «Про виконавче провадження» потрібно привести пункт 8 статті 34 у відповідність із статтею 20 Закону України «Про заставу», який не передбачає призупинення процедури стягнення заставного майна. При цьому варто чітко визначити, що у разі провадження процедури банкрутства виконавче провадження щодо стягнення заставного майна боржника не припиняється.

Окрім того, пропонуємо внести зміни в статтю 43 Закону України «Про виконавче провадження», яка передбачає отримання державним виконавцем відразу всієї суми виконавчого збору, незалежно від того, яким чином з боржника буде стягнуто борг.

Для захисту прав кредиторів від зловживання недобросовісних боржників варто переглянути та доопрацювати і Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [4], який містить низку суперечливих положень не на користь кредиторів, а саме:

- у Законі не встановлено строк для ліквідаційної комісії, у якій вона зобов'язана звернутися до господарського суду із заявою про порушення провадження у справі про банкрутство;
- у Законі не прописано можливість кредитора звернутися до суду із заявою про порушення провадження у справі про банкрутство боржника та після закінчення провадження у справі про банкрутство законно списати свої борги;
- стаття 6 Закону передбачає досудову санацію боржника, згідно з якою «порушувати провадження у справі про банкрутство не можна протягом 12 місяців з дня затвердження судом відповідного плану санації» та «протягом якої діє мораторій на задоволення вимог кредиторів» [4]. Однак у Законі не передбачено можливість контролю господарським судом виконання плану санації, не встановлено заборони на відчуження активів боржника тощо.

Тобто законодавство дає законні підстави та можливості боржникам ухилятися від зобов'язань за кредитами та відтягувати у часі їх виплати, що, звісно ж, негативно відображається на обсягах проблемної заборгованості кредиторів. А перелічені заходи дозволять скоротити обсяги проблемної заборгованості та покращать фінансовий стан кредиторів.

Законодавчого захисту потребують також і позичальники. Сьогодні права позичальників регламентуються законами України «Про банки і банківську діяльність», «Про захист прав споживачів», «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті», «Про фінансові послуги й державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», Цивільним кодексом тощо. Однак жоден із перелічених вище законів України не передбачає відповідальності фінансових установ за порушення прав споживачів фінансових послуг. Тому вважаємо, що варто передбачити низку фінансових санкцій для банків та фінансових установ, винних у порушенні прав позичальників, оскільки досить часто боржники потерпають від кредиторів або колекторських компаній і не можуть захистити свої права.

Важливим напрямом є удосконалення нормативно-правового регулювання питань щодо супутніх послуг за споживчим кредитуванням. Пропонуємо узаконити практику щодо прозорості та конкурентної процедури формування переліку страховиків (оцінювачів тощо) та самостійного вибору позичальниками страхових чи інших компаній для укладення з ними відповідних договорів, якщо цього вимагає кредитна угода.

Вагомий вплив на функціонування кредитного ринку має розвиток ринку кредитних деривативів. Однак досі жоден законодавчий акт України не врегулює їх обігу. Тому актуальним є розроблення та ухвалення Закону України «Про похідні фінансові інструменти» із деталізацією положень щодо використання кредитних деривативів. Саме прийняття такого закону дасть змогу розвивати наявні похідні інструменти та вдосконалити діяльність на кредитному ринку в частині хеджування кредитних ризиків.

Ще одним важливим законом, який потрібно ухвалити задля підвищення ефективності розвитку банківського сегменту кредитування є Закон України «Про споживче кредитування», основні положення якого мають регламентувати створення ефективного механізму споживчого кредитування для захисту прав та законних інтересів і позичальників, і кредиторів; забезпечити належне конкурентне середовище функціонування банків на кредитному ринку; посилити вимоги до розкриття інформації щодо споживчого кредитування в інтересах споживачів та інвесторів фінансового сектору тощо.

Група *фінансово-економічних заходів* із вдосконалення функціонування кредитного ринку передбачає упорядкування економічних відносин у сфері кредитного ринку щодо формування та оптимального використання кредитних ресурсів суб'єктами ринку задля підвищення ефективності їх кредитної діяльності та сталого розвитку кредитного ринку загалом.

З метою підвищення ефективності використання кредитних ресурсів кредиторів ринку перш за все потрібно налагодити ефективний механізм очищення кредитних установ ринку від проблемних активів. Задля цього варто вжити заходів, передбачених Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [3]:

- підвищити ефективність системи виявлення потенційно проблемних (неефективних) суб'єктів ринку;
- стандартизувати та підвищити ефективність інструментів з боку регуляторів щодо роботи з неефективними суб'єктами ринку, забезпечити розбудову інституту куратора фінансової установи;
- підвищити ефективність процесів управління кредитним ризиком (у т. ч. управління заставою), що застосовуються регуляторами під час оздоровлення або ліквідації неефективних учасників ринку, забезпечити розбудову інституту ліквідатора фінансової установи;
- упровадити практику акумуляції непрофільних активів у спеціалізованих фондах управління;
- забезпечити розвиток інструментів нормалізації платіжної дисципліни боржників за проблемними активами.

Для підвищення ефективності інструментів впливу на суб'єктів ринку з боку регуляторів потрібно на основі аналізу існуючих інструментів зокрема і рестриктивного характеру, як такі, що можуть бути використані превентивно, розробити й впровадити інструменти, які б забезпечили однаково ефективність заходів впливу, зокрема і рестриктивних, що можуть застосовуватися регуляторами у різних сегментах кредитного ринку [3].

Фінансово-економічні заходи із вдосконалення функціонування кредитного ринку повинні позитивно відображатися на фінансових результатах діяльності кожного із суб'єктів ринку та сприяти підвищенню їх фінансової стійкості.

З огляду на нестабільну фінансово-економічну ситуацію в державі фундаментальною засадою підвищення ефективності банківського кредитування стає вдосконалення системи управ-

ління кредитними ризиками у банківській системі. Сьогодні банки розвивають лише ті кредитні програми, які передбачають прийнятний рівень ризиків. Зважаючи на поточну ризикованість довгострокових інвестицій, банки орієнтуються на короткострокове кредитування. Інвестиційні кредити, рівно як і іпотечні кредити, вважаються кредитами із високим ступенем ризику, а тому відсоткові ставки за ними зростають у рази. Тому важливо, щоб у банківській практиці використовувався широкий спектр антиризикових заходів, який включає: вдосконалення кредитної політики, ефективне управління кредитним портфелем, що передбачає диверсифікацію, лімітування, резервування, структурування, скоринг, сек'ютеризацію активів тощо.

Банківські ризики породжуються також і складнощами в оцінці платоспроможності позичальника, адже значну частку доходів населення складають неофіційні доходи, які банк повинен враховувати при прийнятті рішення про надання кредиту. Тому слід розробити та уніфікувати ефективну методику оцінки кредитоспроможності фізичних осіб, створити базу даних та ефективно використовувати інформацію щодо недобросовісних позичальників шляхом запровадження та повноцінного функціонування бюро кредитних історій та діяльності колекторських агентств.

Реалізація запропонованих заходів щодо мінімізації кредитних ризиків передбачає тісний взаємозв'язок фінансово-економічних та інституційно-організаційних заходів, тандем яких дасть змогу комплексно вирішити наявну проблему. В цьому контексті доволі важливим є посилення відповідальності пов'язаних із банком осіб, яку НБУ запровадив Постановою «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» № 312 від 12 травня 2015 р. У Постанові затверджено норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9) у розмірі 25% (до цього нормативне значення коефіцієнта Н9 не повинно було перевищувати 5%) [5].

Актуальним є і розвиток ризик-орієнтованих підходів банківського нагляду, котрі включають оцінку кількісних характеристик ризику та якості управління ризиками і на рівні окремого банку, і банківської системи загалом, які мають запобігати прийняттю правлінням і працівниками банків неконтрольованих і нерегламентованих рішень, пов'язаних з банківськими ризиками.

Ще одним кроком із підвищення ефективності банківського кредитування має стати забезпечення достатнього рівня капіталізації банківського сектору, що є ключовим чинником кінцевого відновлення кредитування економіки. Підвищення рівня капіталізації банківських установ повинно здійснюватись з урахуванням зростання обсягів кредитних операцій, шляхом залучення до банків додаткового акціонерного капіталу, стимулювання капіталізації прибутку в банках, впровадження обов'язкового котирування та продажу банками власних акцій на організованому ринку цінних паперів [6]. Жорстке виконання існуючих вимог до капіталу потрібно забезпечувати з боку НБУ.

Сегмент небанківського кредитування тісно пов'язаний із сегментом банківського кредитування: зростання кредитування в одному спонукає до адекватної реакції у іншому, і навпаки. Тому успішна реалізація заходів із активізації кредитної діяльності банків позитивно відобразиться на кредитній діяльності небанківських фінансових установ.

Основною проблемою ефективного функціонування сегменту міжнародного кредитування в Україні є відсутність оцінки ефективності використання кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій, іноземних комерційних банків

та урядів. Позичені кошти від іноземних кредиторів мають використовуватися згідно із затвердженим кошторисом і у відповідності із затвердженими термінами. Невиконання кошторису та порушення термінів кредитних угод призводять до зловживання коштами іноземних кредиторів, породжують корупцію та відмову іноземних кредиторів у наданні кредитів Україні.

Така ж проблема притаманна й сегменту державного кредитування: кредити, надані за рахунок коштів Державного бюджету, не підлягають експертній оцінці щодо доцільності та ефективності їх використання. Рахункова палата України та Державна казначейська служба впродовж 2012–2014 рр. не оприлюднюють результати оцінки ефективності використання державних кредитів, що створює можливості для зловживання державними коштами та приховування фінансових результатів освоєння отриманих кредитів.

Тобто підвищення ефективності використання кредитних ресурсів держави та іноземних кредиторів (МФО, комерційних банків, урядів тощо) залежить від експертної оцінки Рахункової палати України та Державної казначейської служби України, оприлюднення отриманих результатів та адекватного реагування відповідних органів державного управління на виявлені недоліки або й зловживання.

Таким чином, реалізація запропонованих фінансово-економічних заходів із вдосконалення функціонування кредитного ринку загалом та його сегментів зокрема дасть змогу ефективніше формувати та використовувати наявні кредитні ресурси, що активізує кредитну діяльність та позитивно відобразиться на обсягах кредитів, наданих у національну економіку.

Група *інституційно-організаційних заходів* із вдосконалення функціонування кредитного ринку є комплексною та об'єднує сукупність заходів щодо покращення інституційної структури ринку (регулюючо-інфраструктурних інституцій) та заходів із покращення організації кредитних відносин.

Найбільш вагомий вплив на покращення функціонування кредитного ринку справить реорганізація (розбудова) інституційної структури, що забезпечить ефективне регулювання та нагляд, нагромадження та обмін інформацією щодо кредитної історії позичальників, а також дасть змогу ефективно управляти проблемними активами. Нині пропонується створення низки нових інституцій фінансового ринку держави загалом та кредитного ринку зокрема, таких як мегарегулятор, Рада з фінансової стабільності, Центральний реєстр позичальників, Агенція по роботі із проблемними кредитами [1; 3; 6] тощо. Подальшого вдосконалення потребують рейтингові агентства, бюро кредитних історій та діяльність фінансових посередників ринку.

І для кредиторів, і для позичальників позитивним буде впровадження практики урегулювання правових конфліктів за допомогою діяльності третейських судів та через запровадження інституту фінансового омбудсмена [6].

Запропоновані інституції дозволять акумулювати розрізнені управлінські обов'язки, посилять координацію між регуляторами фінансового сектору, що забезпечить ефективніше й більш оперативне управління у мінливому ринковому середовищі та дасть змогу зекономити державні кошти на утриманні апарату чиновників.

Для вдосконалення функціонування кредитного ринку варто вжити ще низку заходів організаційного характеру, які покращать якість ринкового середовища загалом та підвищать ефективність кредитної діяльності усіх суб'єктів ринку, а саме:

- удосконалити макропруденційний нагляд;
- стимулювати розвиток інструментів кредитного ринку;

- оприлюднювати рейтингові оцінки фінансових установ (банківських та небанківських);
- удосконалити порядок розкриття у звітності публічної інформації;
- запровадити підвищення кваліфікаційних вимог до працівників, які безпосередньо надають кредити у торговельних закладах та беруть участь у відборі позичальників банку;
- ініціювати створення допоміжних структур кредитної кооперації, таких як стабілізаційні фонди, основною діяльністю яких стало б забезпечення можливості надання фінансової допомоги кредитним спілками з метою мінімізації кількості проблемних кредитних спілок.

Запропоновані інституційно-організаційні заходи дозволять забезпечити сприятливі умови для розвитку сучасних форм кредитування, із одночасним удосконаленням механізму захисту прав кредиторів та позичальників.

Важливим напрямом вдосконалення розвитку кредитного ринку України є реалізація *соціально-маркетингових заходів*, до яких слід віднести:

- розробку соціальної піар-кампанії для відновлення довіри населення до банків;
- пропагування заощаджувальної моделі поведінки населення;
- запровадження відповідальності політиків, посадових осіб і засобів масової інформації за створення негативного інформаційного середовища;
- впровадження програм з фінансової грамотності у навчальних закладах та через ЗМІ для широкого загалу населення.

Соціально-маркетингові заходи розвитку кредитного ринку не можна недооцінювати, особливо в умовах кризи, коли формування позитивних очікувань у населення та віри у спроможність країни розв'язати свої проблеми шляхом використання внутрішніх ресурсів і потенціалу дасть особливо відчутні результати [2].

Висновки. Отже, запропоновані концептуальні напрями передбачають розвиток кредитного ринку України за такими напрямами: удосконалення нормативно-правових, інституційно-організаційних, фінансово-економічних та соціально-маркетингових заходів. Комплексне опрацювання, реалізація та впровадження запропонованих заходів дозволять досягнути гармонійного розвитку національного кредитного ринку в розрізі усіх сегментів на основі законодавчої регламентації та за відновлення довіри населення.

Література:

1. Коваль О.П. Деякі аспекти державного регулювання ринку фінансових послуг в Україні / О.П. Коваль // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 5–13.
2. Козюк В.В. Експансія кредиту в системі макрофінансових дисбалансів / В.В. Козюк // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 25–31.
3. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р.: Постанова Правління Національного банку України від 18. 06. 2015 р. № 391 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
4. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 28. – Ст. 210.
5. Про затвердження змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова НБУ № 312 від 12 травня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
6. Проект Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ufin.com.ua/koncepcia/002.docndei.me.gov.ua/downloads/strategy.pdf.

Мыскив Г.В. Направления совершенствования функционирования и развития кредитного рынка Украины

Аннотация. В статье предложены возможные направления совершенствования функционирования и развития кредитного рынка Украины: нормативно-правовое, институционально-организационное, финансово-экономическое и социально-маркетинговое. По каждому из направлений автор разработал группу мероприятий, внедрение которых положительно повлияет на развитие кредитного рынка и национальной экономики в целом.

Ключевые слова: кредитный рынок, направление развития, мероприятия, сегменты рынка, инструменты.

Myaskiv G.V. Directions of improve the Ukraine credit market's functioning and development

Summary. In the article proposed possible directions of improving the Ukraine credit market's functioning: legal, institutional, financial and social. For each of the directions author developed a group of measures which implementation will positively affect on the development of the credit market and the national economy as a whole.

Keywords: credit market, development directions, events, market segments, tools.

Савицька О.І.,
аспірант кафедри фінансів,
Українська академія банківської справи
Національного банку України

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню динаміки основних показників зовнішньоекономічної діяльності Сумської області. Було прораховано основні показники рівня розвитку та збалансованості міжнародної діяльності регіону. Проведено регресійний аналіз та розраховано показник кореляційного зв'язку для виявлення тісної залежності обсягів зовнішньоекономічної діяльності регіону та валового регіонального продукту.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, Сумська область.

Постановка проблеми. Активна участь України у світовій торгівлі та міжнародному співробітництві визначила основний зовнішній вектор розвитку національної економіки загалом та регіональної зокрема. Так, Сумська область знаходиться на прикордонній території України, має потужний виробничий та природо-ресурсний потенціал, що дає можливість реалізувати ефективну зовнішньоекономічну політику. Сумська область співпрацює з понад 90 країнами світу, з якими підтримує зовнішньоекономічні зв'язки. Для визначення напрямів розширення та проведення зовнішньоекономічної політики регіону є надзвичайно важливим проведення детального аналізу показників зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) Сумської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ЗЕД Сумської області займаються такі теоретики, як: С.М. Фролов, Б.І. Сюркало, Л.О. Лісова, П.С. Родіонова, С.А. Кравченко та ін. А також вивченням даної тематики займаються фахівці-практики: Л.М. Матроніч, С.Л. Ніколенко, С.В. Хоменко, О.І. Котельнікова та ін.

Мега статті полягає у визначенні залежності ЗЕД та економічного розвитку регіону.

Вклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна економіка має безпосередній вплив на розвиток України, адже

тенденції до здійснення світової торговельної діяльності свідчать про високу її значимість як зовнішнього фактору, що впливає на розвиток національної економіки. Для підтримання глобалізаційних процесів необхідно відповідати заданому рівню міжнародної торгівлі. Так, у глобалізованому світі досягнення економічного росту залежить від ступеню інтеграції вітчизняних підприємств та їх продуктів у світову економіку, державної підтримки інноваційного, конкурентоспроможного виробництва та підвищення рівня професійної підготовки на ринку зайнятості, наявності макроекономічного та інституціонального середовища сприяння соціальному розвитку та досягненню соціальної справедливості у суспільстві [1]. Конкурентоспроможність української економіки обумовлюється



Рис. 1. Динаміка міжнародної торгівлі та ВВП за 2005–2015 рр.

Джерело: [2, с. 2]

Таблиця 1

Способи розрахунку деяких показників оцінки ЗЕД регіону

Назва показника	Формула розрахунку	Умовні позначення
Експортна квота	$E / ВРП \cdot 100\%$	E – об'єм експорту регіону;
Імпортна квота	$I / ВРП \cdot 100\%$	$ВРП$ – валовий регіональний продукт;
Зовнішньоторговельна квота	$ЗТО / (2 \cdot ВРП) \cdot 100\%$	I – об'єм імпорту регіону;
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	E / I	$ЗТО$ – зовнішньоторговельний оборот регіону;
Коефіцієнт міжнародної конкурентоспроможності (рівновага торговельних зв'язків)	$(E - I) / ЗТО$	$ІЗТО$ – індекс росту зовнішньоторговельного обороту регіону;
Коефіцієнт еластичності зовнішньоторговельного обороту	$ІЗТО / ІВРП$	$ІВРП$ – індекс росту валового регіонального продукту;
Коефіцієнт випередження темпами росту регіонального експорту темпів росту ВРП	$ІЕ / ІВРП$	$ІЕ$ – індекс росту експорту регіону;
Експортний потенціал регіону	$E / СЧН$	$СЧН$ – середня чисельність населення регіону
Імпортний потенціал регіону	$I / СЧН$	

Джерело: [3, с. 85; 4, с. 14]

неоднорідністю економічного простору та залежить від внутрішнього та зовнішнього розвитку регіонів.

Оцінка параметрів сталого розвитку міжнародної торгівлі акцентує особливу увагу на зростанні світового виробництва. За останні роки темпи росту світової торгівлі значно перевищують темпи росту міжнародного виробництва (рис. 1), що підтверджує значимість міжнародної торгівлі.

Таким чином, ЗЕД стає важливим фактором розподілу виробництва у регіонах країни та економічного зростання в цілому.

В основному аналіз ЗЕД Сумської області проводять державні статистичні органи, які лише збирають вихідні данні та групують їх для представлення у звітності. При цьому відсутня інформація щодо оцінки ефективності ЗЕД регіону. Пропонуємо розглянути та прорахувати основні показники для проведення даного аналізу по Сумській області за період 2005–2014 рр.

Для відображення зазначеної інформації проведемо оцінку ефективності за допомогою розрахунку експортної, імпорتنної та зовнішньоекономічної квоти. Прорахуємо коефіцієнти покриття експорту імпортом, міжнародної конкурентоспроможності, еластичності зовнішньоторговельного обороту та випередження темпами росту регіонального експорту темпів росту ВРП. А також обчислимо експортний та імпорتنний потенціали регіону. Способи розрахунку зазначених показників наведені у таблиці 1.

Для розрахунку зазначених показників та їх аналізу розглянемо основні зміни у експортно-імпортній діяльності Сумської області. Показники експорту товарів та послуг за останні роки знизились у порівнянні з попереднім роком. Так, у 2013 р. зниження було на 17,3%, у 2014 р. – на 24,6% та становило 980,0 млн. дол. США та 739,0 млн. дол. США відповідно. Імпорт товарів та послуг Сумської області також має тенденцію до зниження починаючи з 2012 р. Так, у 2012 р. обсяги імпорту зменшились на 16,3%, у 2013 р. – на 1,0%, у 2014 р. – на 25,6%, у грошовому вимірнику дані показники становили у 2012 р. – 753,5 млн. дол. США, у 2013 р. – 745,9 млн. дол. США та у 2014 р. – 555,0 млн. дол. США відповідно. У структурі експорту Сумської області більшу частку займає торгівля това-

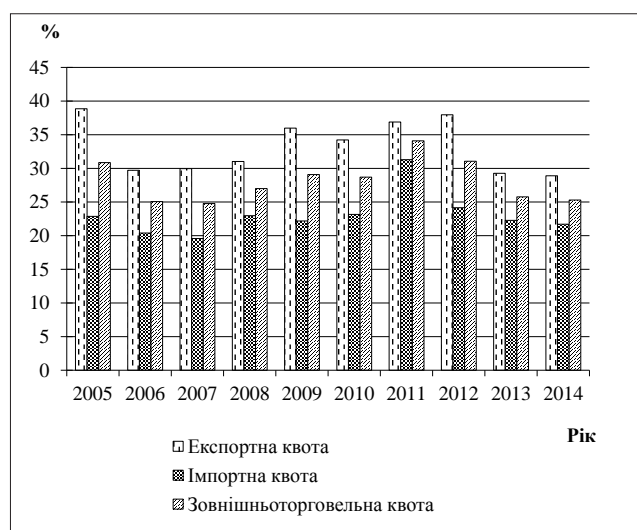


Рис. 2. Динаміка експортної, імпорتنної та зовнішньоторговельної квоти Сумської області за 2005–2014 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [5–7]

рами. В середньому експорт товарів протягом 2005–2014 рр. становить 94,48%, при цьому експорт послугами займає 5,52% загального експорту за обраний період. В імпорті також переважає товарна складова. Так, протягом 2005–2014 рр. частка імпорту товарів Сумської області в середньому становить 83,38%, а імпорт послуг – 16,62% відповідно.

Що стосується прямих іноземних інвестицій Сумської області, то за останні роки їх обсяг збільшувався, за винятком 2014 р. Так, темп приросту у 2013 р. склав 14%, що у вартісному вимірнику становить 427 млн. дол. США, при цьому показник прямих іноземних інвестицій у 2014 р. скоротився на 38,0% і становить 264,7 млн. дол. США.

Проведемо більш детальний аналіз ЗЕД Сумської області. Динаміка експортної, імпорتنної та зовнішньоторговельної квоти за 2005–2014 рр. відображені на рис. 2, що відображає частину міжнародної торгівлі у економіці Сумського регіону.

Аналізуючи отримані дані, бачимо, що експортна квота займає більшу частку у порівнянні з імпортною, що свідчить про експортоорієнтованість Сумської області. У 2012 р. експортна квота досягала найбільшого значення, а саме 37,9%, відповідно, саме така частка вироблених в регіоні товарів та послуг припадала на експорт. Протягом 2013–2014 рр. даний показник зменшується і становить 29,3% та 29,9% відповідно. Імпорتنний потенціал займав найбільшу позицію у 2011 р. та становив 31,3%, відповідно, саме така частка імпорту знаходиться у валовому регіональному продукті за обраний період. Починаючи з 2012 р. даний показник починає скорочуватись та становить 24,1% – у 2012 р., 22,3% – у 2013 р. та 21,7% – у 2014 р.

Далі вважаємо доцільним розглянути динаміку коефіцієнтів покриття експорту імпортом, міжнародної конкурентоспроможності, еластичності зовнішньоторговельного обороту та випередження темпами росту регіонального експорту темпів росту ВРП за 2005–2014 рр. (рис. 3).

Коефіцієнт покриття імпорту експортом демонструє, у скільки разів експорт перевищує імпорт регіону. За 2005–2014 рр. у економіці Сумської області завжди перевищував експорт, що відіграє позитивну роль у розвитку регіону. Найбільшого значення даний показник набував у 2005, 2009 та 2012 рр. Така тенденція може пояснюватись зниженням загального обсягу імпорту на території Сумської області.

Коефіцієнт міжнародної конкурентоспроможності, або рівновага торговельних зв'язків, демонструє ступінь експорто-



Рис. 3. Динаміка основних коефіцієнтів рівня розвитку та збалансованості міжнародної торгівлі Сумської області за 2005–2014 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [5–7]

орієнтованості регіону. За досліджуваний період даний показник має позитивне значення, що свідчить про експортоорієнтованість Сумської області. Найбільше значення даний показник досягає протягом 2005, 2007, 2009 та 2012 рр. та становить більше ніж 0,2. Така тенденція пояснюється значним розривом між обсягами експорту та імпорту товарів та послуг.

Коефіцієнт еластичності зовнішньоторговельного обороту Сумської області відображає, на скільки темп росту зовнішньоторговельного обороту регіону перевищує темп росту ВВП регіону. Так, починаючи з 2008 до 2011 р. темпи росту міжнародної торгівлі регіону перевищували темпи зростання валового регіонального продукту, в інші роки тенденція зберігається протилежною. При цьому розрахований коефіцієнт випередження темпами росту регіонального експорту до темпів росту валового регіонального продукту Сумської області має подібне значення до попереднього показника, а саме: протягом 2007–2009 рр. та 2011–2012 рр. темпи росту експорту Сумської області перевищували темпи росту валового регіонального продукту.

Для реалізації потенційних можливостей здійснення міжнародних економічних відносин території важливо оцінити її експортно-імпортний потенціал. Під експортно-імпортним потенціалом території розуміється максимально можливий обсяг міжнародної торгівлі товарами та послугами за умови найбільш ефективного використання усіх факторів виробництва на даній території [8]. Приділимо увагу динаміці показників експортного та імпортного потенціалу Сумської області протягом 2005–2014 рр. (рис. 4).

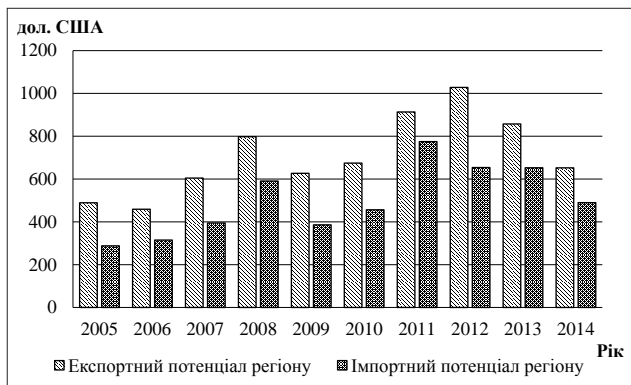


Рис. 4. Динаміка показників експортного та імпортного потенціалу Сумської області за 2005–2014 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [5–7]

Показники експортного та імпортного потенціалу розраховуються на душу населення, що свідчить про вартісне відображення зазначених показників на одного жителя Сумської

області. За проведеними розрахунками експортний потенціал значно перевищує імпортний. Так, в середньому на одного жителя регіону припадає 710,2 дол. США експортного та 500,1 дол. США імпортного товару та послуг.

Розглянемо вплив ЗЕД на розвиток Сумського регіону. Для цього проведемо оцінку причинно-наслідкових зв'язків між валовим регіональним продуктом (обираємо як результативний показник) та експортом, імпортом та прямими іноземними інвестиціями (відобразимо як фактори, що мають вплив). Опишемо пояснення зазначених показників:

1. ВРП – основний узагальнюючий показник, що відображає рівень розвитку регіону, включає в себе суму валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності та чисті податки на продукти. Залежна змінна;

2. Експорт товарів та послуг включає в себе вартість товарів, транспортні, будівельні, страхові, фінансові, інформаційні, науково-дослідні та інші послуги, що були вироблені та надані закордонним партнерам. Незалежна змінна;

3. Імпорт товарів та послуг, придбані від закордонних контрагентів товари чи послуги. Незалежна змінна;

4. Прямі іноземні інвестиції включає зарубіжні капіталовкладення у підприємства, що знаходяться у регіоні. Незалежна змінна.

Для проведення даного аналізу за показниками Сумської області протягом 2005–2014 рр. створимо умовне рівняння. Метою здійснення множинної лінійної регресії полягає у пошуку рівняння, яке дозволило б прогнозувати рівень ВРП при відомих темпах росту експорту, імпорту та прямих іноземних інвестиціях. Запишемо економетричну модель наступним чином:

$$Y (BPP) = \beta_1 + \beta_2 (E) + \beta_3 (I) + \beta_4 (III), \quad (1)$$

де $Y (BPP)$ – залежна змінна, валовий регіональний продукт;

β_1 – константа, значення валового регіонального продукту при відсутності інших незалежних змінних;

$\beta_2, \beta_3, \beta_4$ – параметри рівняння;

E – об'єм експорту регіону;

I – об'єм імпорту регіону;

III – об'єм прямих іноземних інвестицій регіону.

Основні параметри розрахованої моделі для Сумської області наведені у таблиці 2.

Таким чином, рівняння має вид:

$$Y (BPP) = 648,15 + 1,39E + 1,654I + 1,714III. \quad (2)$$

Наступним кроком у побудові моделі є перевірка якості множинної регресії. У даному випадку застосуємо Критерій Фішера. За проведеними розрахунками знайдено, що $F_{факт} = 8,4693$, при цьому $F_{табл} = 4,76$. Отже, виконується рівність $F_{факт} > F_{табл}$, що підтверджує істотний зв'язок між досліджуваними ознаками.

Таблиця 2

Основні параметри моделі взаємозв'язку експорту, імпорту та прямих іноземних інвестицій на валовий регіональний продукт Сумської області за 2005–2014 рр.

Показник	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-статистика	p-значення
β_1	648,1537	482,9623	1,342038	0,228137
β_2	1,0029	1,3886	0,722198	0,497343
β_3	1,4171	1,6549	0,856339	0,424684
β_4	0,8384	1,7144	0,489064	0,642159

Примітки: $R = 0,8994$; $R^2 = 0,8089$; нормований $R^2 = 0,7134$; рівень значущості $\alpha = 0,05$.

Джерело: розраховано автором на основі [5–7]

Висновки. Провівши аналіз ЗЕД Сумської області, було з'ясовано, що регіон є експортоорієнтований, що має позитивний вплив на економіку регіону, адже розвиваються вітчизняні товаровиробники, що забезпечують робочими місцями регіон та наповнюють бюджет. Найбільш високі показники по регіону зафіксовані протягом 2012 р., після чого почався поступовий спад. Проте розраховані показники свідчать про позитивну динаміку.

Було побудовано регресійну модель для знаходження впливу ЗЕД Сумської області на її валовий регіональний продукт. Доведено, що між експортом, імпортом, прямими іноземними інвестиціями та валовим регіональним продуктом є щільний зв'язок.

Перспективами ЗЕД Сумської області є поглиблення співпраці з іноземними країнами, розширення асортименту та ринку збуту для виробленої продукції, підвищення іміджу на міжнародній арені та інвестиційної привабливості.

Література:

1. Дудченко В.Ю. Аналіз тенденцій посткризового відновлення світової торгівлі / В.Ю. Дудченко // Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 1 – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2014. – P. 49–55.
2. World Trade 2013, Prospect for 2014. Modest trade growth anticipated for 2014 and 2015 following two years lump, WTO Secretariat, Geneva, PRESS/721, 14 April 2014, Chart 1: Grow thin volume of world merchandise export and GDP, 2005–15. – P.2.
3. Кремінь М.В. Фінансова статистика : [навч. посіб.] / В.М. Кремінь, О.І. Кремінь. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 368 с.
4. Растворцева С.Н. Внешнеэкономическая деятельность как фактор развития российских регионов / С.Н. Растворцева, Е.Э. Колчинская // Научные ведомости. Серия «История. Политология. Экономика. Информатика». – 2013. – № 22(165). – Вып. 28/1. – С. 13–24.
5. Валовий регіональний продукт / Головне управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=168&level=3>.
6. Зовнішня торгівля товарами та послугами Сумської області у

2012 р. : [статистичний збірник] / Головне управління статистики у Сумській області. – 2013. – 169 с.

7. Зовнішньоекономічна діяльність та платіжний баланс / Головне управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=65&level=3>.
8. Грищенко В.Ф. Напрями трансформації системи управління експортно-імпортом потенціалом території з урахуванням вимог еколого-економічної безпеки / В.Ф. Грищенко, І.В. Грищенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ», 2012. – № 15. – С. 54–61.

Савицкая О.И. Проблемы и перспективы внешнеэкономической деятельности Сумской области

Аннотация. Статья посвящена исследованию динамики основных показателей внешнеэкономической деятельности Сумской области. Были просчитаны основные показатели уровня развития и сбалансированности международной деятельности региона. Проведен регрессионный анализ и рассчитан показатель корреляционной связи для выявления тесной зависимости объемов внешнеэкономической деятельности региона и валового регионального продукта.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, Сумская область.

Savytska O.I. Problems and prospects of foreign economic activity of Sumyregion

Summary. The article investigates the dynamics of the main indicators of foreign economic activity Sumyregion. It was counted the main indicators of a level of development and balance of the international activity of the region. The regression analysis is carried out and the indicator of correlation communication for detection of close dependence of volumes of foreign economic activity of the region and a gross regional product is calculated.

Keywords: foreign trade, export, import, Sumyregion.

Садовенко М.М.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, податків і страхової справи,
Криворізький національний університет
«Криворізький економічний інститут»

АНАЛІЗ ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПДВ В КОНТЕКСТІ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

Анотація. Податок на додану вартість є провідною ланкою бюджетної системи України. Щоб переконатися в цьому, на основі статистичних даних за 2010–2013 рр. було розглянуто структуру непрямих податкових доходів, які отримав державний бюджет. Визначено певні норми Податкового кодексу України, що негативно впливають на надходження ПДВ з вироблених в Україні товарів. Проведено аналіз динаміки ПДВ за підсегментами обліку на рівні держави. Здійснено аналіз динаміки обсягів відшкодованого та невідшкодованого ПДВ в Україні, що дозволило виявити основні причини зростання заборгованості з відшкодування ПДВ. Виокремлення проблем функціонування ПДВ в Україні сприяло розробці шляхів реформування сучасної системи справляння податку на додану вартість.

Ключові слова: податкова система, державний бюджет, непрямі податки, ПДВ, Податковий кодекс України.

Постановка проблеми. Необхідність трансформації підходів до розбудови податкової системи актуалізується в умовах уповільнення темпів соціально-економічного розвитку України. Падіння обсягів реального ВВП негативно позначається на наповненні бюджету. Серед об'єктивних чинників такого зниження слід відмітити: скорочення обсягів промислового виробництва та інвестиційної активності через зруйновану або окуповану внаслідок військової агресії Російської Федерації на сході країни матеріально-технічну базу та інфраструктуру; низький рівень продуктивності праці внаслідок зносу основних засобів. Головним негативним чинником залишається збереження можливостей ухилення від сплати податків внаслідок корупції у фіскальних органах, тінізації підприємницької діяльності та трудових відносин.

На сучасному етапі засвоєння правил розвитку країн з ринковою економікою актуальним залишається питання щодо прагнення України вдосконалити свою податкову систему та підвищити її ефективність як у фіскальному так і в економічному та соціальному змісті. Для виконання своїх функцій податкова система повинна налагоджувати роботу кожного податку, особливо це стосується бюджетотворюючого податку на додану вартість. Реформування ПДВ може призвести до урівноваження соціального і економічного ефекту справляння податку, знешкодження його регресивного впливу на малозабезпечені верстви населення та збільшення доходів держбюджету України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У фінансовій науці теоретичні і прикладні аспекти оподаткування доданої вартості досліджуються достатньо інтенсивно. При написанні статті досліджено роботи В.А. Валігури, О.О. Молдована, Т.М. Паянок.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На практиці з оподаткуванням доданої вартості в Укра-

їні склалася вкрай напружена ситуація. Ефективна ставка ПДВ набагато менше номінальної, що обумовлено недосконалістю діючого механізму розрахунку податкових зобов'язань, наявністю численних і не завжди обгрунтованих пільг, складними проблемами зі своєчасним відшкодуванням ПДВ, особливо для експортерів продукції, наявністю можливостей використання ПДВ для приховування реальних доходів тощо. Отже, принципове значення має наукове обгрунтування напрямів реформування ПДВ відповідно до нових пріоритетів податкової політики української держави.

Мета статті полягає у реальному відображенні фіскального ефекту ПДВ в Україні, наданні пропозицій щодо усунення негативних факторів функціонування ПДВ та визначенні перспектив його справляння.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який нараховується у вигляді надбавки до ціни товарів, робіт і послуг та сплачується покупцем, але до бюджету його перераховує продавець [1].

До основних переваг ПДВ відносять:

- відсутність подвійного оподаткування і кумулятивного ефекту;
- рівність умов щодо сплати податків між виробниками та покупцями;
- систематичні надходження коштів до бюджету;
- регулює розмір заробітної плати і ціни;
- стримує кризу перевиробництва і прискорює витіснення з ринку слабких підприємств;
- включає механізм взаємної перевірки платниками сум податкових зобов'язань [2];
- дає можливість стримувати невиправданий ріст цін.

Недоліки ПДВ: складний механізм нарахування, сплати та відшкодування ПДВ; стримує розвиток виробництва; стримує інфляцію при застосуванні високих ставок; негативно впливає на високотехнічні і наукові виробництва; можливість ухилення в умовах недостатнього податкового обліку; регресивний вплив на малозабезпечені верстви населення; потребує спеціальної підготовки персоналу податкової служби [2].

Податок на додану вартість є провідною ланкою бюджетної системи України. Щоб переконатися в цьому, на основі статистичних даних за 2010–2013 рр. розглянемо структуру непрямих податкових доходів, які отримав державний бюджет за вищевказаний період (табл. 1).

Виходячи зі стану розвитку національної економіки та зменшення реальних доходів населення у 2013 р. відбулося зменшення виробництва товарів як інвестиційного, так і споживчого напрямів. Зазначене, відповідно, мало вплив на розвиток внутрішнього ринку, і, як результат, відбулося зниження споживчого попиту та надходжень ПДВ з вироблених в Україні

товарів (робіт, послуг). Майже третина сум ПДВ забезпечувалась діяльністю з постачання м'ясо-молочної продукції переробними підприємствами, а в 2013 р. цей показник поступово знижувався.

За 2013 р. до загального фонду держбюджету надійшло 135,7 млрд. грн. податку на додану вартість (70,8% від всіх надходжень), що на 28,4 млрд. грн. менше ніж попереднього періоду. Однією з причин скорочення надходжень ПДВ є зменшення обсягів імпорту товарів.

Певні норми Податкового кодексу України впливають негативно на надходження ПДВ з вироблених в Україні товарів, зокрема:

- запровадження звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій з постачання програмної продукції [7];

- продовження дії норм щодо звільнення від оподаткування деяких операцій, зокрема, операцій з постачання будівельно-монтажних робіт з будівництва доступного житла та житла, що будується за державні кошти [7].

Згідно з бюджетною класифікацією доходів, ПДВ розподіляється в Україні на три підсегменти обліку, зокрема: з вироблених в Україні товарів; бюджетне відшкодування ПДВ (відшкодування експортного ПДВ); із ввезених на територію України товарів (імпортний ПДВ). Динаміка ПДВ за підсегментами обліку на рівні держави, зображена на рис. 1.

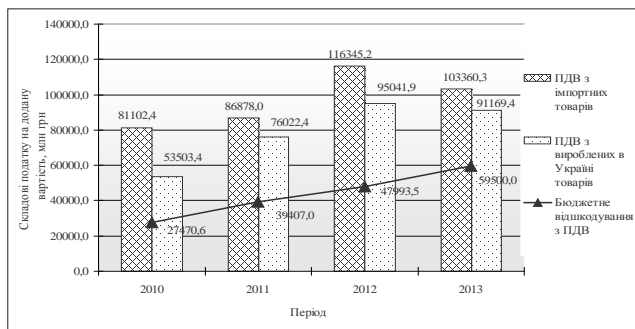


Рис. 1. Аналіз динаміки ПДВ в Україні за підсегментами обліку станом на 2010–2013 рр., млн. грн.

Загалом у надходженнях ПДВ до держбюджету переважає сума податку на додану вартість з імпортованих товарів. Низька фіскальна віддача від внутрішнього ПДВ обумовлена високою експортною орієнтованістю вітчизняної економіки.

Одним із факторів зменшення надходження ПДВ з ввезених на митну територію України товарів за 2013 р. є звільнення від оподаткування ПДВ операцій з імпорту природного газу відповідно до положень Податкового кодексу України.

Кожного року відбувається зростання відшкодування ПДВ. За 2013 р. бюджетне відшкодування ПДВ здійснено в обсязі 59,5 млрд. грн., що на 24% більше, ніж відшкодування заявлених у попередній період сум. Загальний обсяг заборгованості підприємствам України, сформований у попередні роки, скоротився на 3,2 млрд. грн.

Порівнюючи з 2012 р., відбулось відшкодування обґрунтованих заявок, щодо яких немає сумнівів. Проте суми заборгованості за ПДВ все ж існують, адже є заявки, що оскаржуються судах та фігурують у кримінальних розслідуваннях. На рівні держави кожного періоду на підставі заявок підприємств розраховується обсяг казначейських векселів, що можуть бути випущені Держказначейством в рахунок погашення заборгованості.

У 2013 р. Міністерство фінансів поглибило роботу з детінізації економіки. Отримавши результати надходження ПДВ і

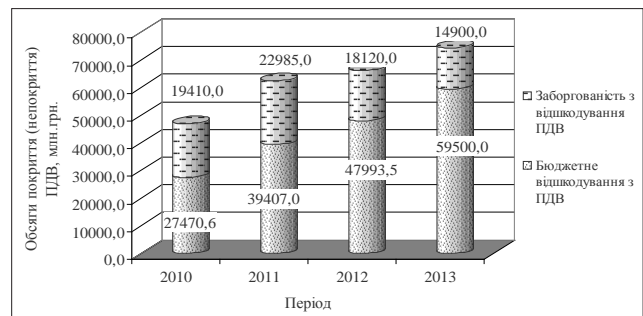


Рис. 2. Динаміка обсягів відшкодованого та невідшкодованого ПДВ в Україні за 2010–2013 рр., млн. грн.

Таблиця 1

Аналіз динаміки та структури непрямих податкових надходжень в Україні, в т. ч. ПДВ, за 2010–2013 рр., млн. грн. [3–6]

Непрямі податки, млн. грн.	Період								Відхилення абсолютне, млн. грн.			Відхилення питомої ваги, в. п		
	2010		2011		2012		2013		2011-2010	2012-2011	2013-2012	2011-2010	2012-2011	2013-2012
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %						
Податок на додану вартість	107135,2	73,6	125523,4	71,9	164125,6	75,0	135679,8	70,8	18388,2	38602,2	-28445,8	1,7	3,1	4,2
Акцизний податок з вироблених в Україні товарів	25342,0	17,4	30784,9	17,6	31439,0	14,4	30724,0	16,0	5442,9	654,1	-715,0	0,2	3,3	1,7
Акцизний податок з ввезених в Україну товарів	4374,0	3,0	5863,9	3,4	10284,0	4,7	10028,0	5,2	1489,9	4420,1	-256,0	0,4	1,3	0,5
Акцизний податок разом	29716,0	20,4	36648,8	21,0	41723,0	19,1	40752,0	21,3	6932,8	5074,2	-971,0	0,6	1,9	2,2
Ввізне мито	8290,0	5,7	10243,0	5,9	12700,1	5,8	15075,0	7,9	1953,0	2457,1	2374,9	0,2	0,1	2,1
Вивізне мито	376,9	0,3	2168,7	1,2	392,0	0,2	249,0	0,1	1791,7	-1776,7	-143,0	1,0	1,1	0,0
Мито разом	8666,9	6,0	12411,7	7,1	13092,1	6,0	15324,0	8,0	3744,7	680,4	2231,9	1,2	1,1	2,0
Всього	145518,1	100,0	174583,9	100,0	218940,7	100,0	191755,8	100,0	29065,7	44356,8	-27184,9	-	-	-

вбачаючи погіршення економічної стабільності в країні, почав роботу спеціальний моніторинговий центр, головне завдання якого – дистанційна оцінка ризиків у діяльності підприємств. Центр концентрує свої зусилля виключно на тих підприємствах і тих галузях, де є цілком обґрунтовані ризики ухилення від сплати податків.

При цьому встановлення Податковим кодексом України автоматичного відшкодування та відповідальності держави за несвоєчасне відшкодування податку на додану вартість з державного бюджету платникам податку позитивно вплинуло на своєчасне відшкодування ПДВ. Тобто динаміка відшкодування та неповернення ПДВ, як видно з рис. 2, є неоднотонною і змінюється під впливом економічних та політичних факторів.

Незадовільне відшкодування податку значно погіршило фінансовий стан суб'єктів господарювання, насамперед експортерів, та створило додаткове навантаження на державний бюджет у наступних роках. Причинами зростання заборгованості з відшкодування ПДВ стали: недостатність бюджетних ресурсів; наявність значної кількості заявок на незаконне відшкодування; тривалі терміни перевірок схем по ланцюгу постачання товарів до товаровиробників; скасування податкових векселів.

Функціонування ПДВ в Україні пов'язується з певними проблемами, такими як:

- збільшення боргу скарбниці перед бізнесом (неповернення ПДВ);
- стримування розвитку виробництва;
- стимулювання інфляції за високих ставок;
- негативний вплив на високотехнологічні і наукоємні виробництва;
- ухилення від сплати податку при недосконалому податковому обліку;
- регресивний вплив на малозабезпечені верстви населення;
- необхідність підготовки громадської думки, пояснювальної роботи з платниками, професійної підготовки персоналу податкових органів.

Наприкінці 2014 р. відбувся черговий етап реформування податкової системи України, що позначився підвищенням податкового навантаження в рамках здійснення заходів фіскальної консолідації. Серед головних рис реалізованого етапу реформи слід відзначити наступні:

1. *Розвиток вітчизняної системи оподаткування в європейському тренді* перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва – праці та капіталу – на споживання, передусім за рахунок ПДВ та акцизу. Так, впродовж 2009–2014 рр. базові ставки ПДВ були підвищені у 20 країнах – членах ЄС, а також серед інших країн – членів ОЕСР – в Ізраїлі, Ісландії, Мексиці, Новій Зеландії, Швейцарії ін. В Україні з 01.04.2014 р. натомість запроваджено оподаткування ПДВ операцій з постачання лікарських засобів та виробів медичного призначення ПДВ за ставкою 7%. Паралельно в ЄС та Україні триває пошук та апробація більш ефективних моделей адміністрування бюджетотворюючого ПДВ.

2. *Спрощення податкової системи України.* За результатами тестового періоду (з 01.02.2015 р. до 01.07.2015 р.) запровадження системи електронного адміністрування ПДВ у формі т. зв. ПДВ-рахунків має бути визначено ефект такого спрощення [8].

Зазначені кроки поряд із наповненням бюджету покликані також сприяти активізації процесів імпортозаміщення шляхом розвитку вітчизняного виробництва.

Згідно Меморандуму України з МВФ, податкова реформа 2015 р. передбачатиме поширення дії загального режиму оподаткування ПДВ.

Одним з пропонуєваних варіантів вирішення проблем функціонування ПДВ є запозичення загальносвітової практики справляння податку на додану вартість за диференційованими ставками, враховуючи, що на разі найбільше податкове навантаження щодо цього податку припадає на громадян та сім'ї з низькими доходами, оскільки питома вага споживання в їхніх доходах – найбільша [9].

Для визначення величини ставок застосуємо підхід еквівалентності між загальним податком на споживання – ПДВ та податком на заробітну плату (податок на доходи фізичних осіб). Еквівалентність цих податків довели Е. Аткинсон та Дж. Стігліц у праці «Лекції з економічної теорії державного сектору». Зокрема, на основі рівності, що випливає з бюджетних обмежень, виведене наступне співвідношення між ставками згаданих податків:

$$(1-t) = 1 / (1 + t^{ndb}), \quad (1)$$

де t – ставка податку на доходи фізичних осіб; t^{ndb} – ставка ПДВ [9].

Діючій ставці податку на доходи фізичних осіб (15%), згідно з рівністю 1, відповідає ставка ПДВ 17,6%. Тому вважаємо за доцільне знизити стандартну ставку ПДВ до цього рівня. Проте, згідно з Шостою Директивою Ради 77/388/ЄС [10], можна застосовувати дві знижені ставки, що мають бути не нижчими 5%. Тому, зважаючи на європейську фіскальну практику і згадану норму директиви, пропонується застосовувати ще дві знижені ставки ПДВ одну в межах 10%, а іншу – на гранично допустимому низькому рівні – 5%.

Таким чином, визначилась доцільність застосування чотирьох ставок ПДВ: двох знижених – 5% і 10%, стандартної – 17,6% та підвищеної – 25%. Ставку 5% пропонується застосовувати для оподаткування видавничої продукції, шкільних товарів і фармацевтичних препаратів, ставку 10% – для оподаткування більшості продуктів харчування, а підвищену ставку – 25% для оподаткування соціально небезпечних продуктів (алкогольних напоїв, тютюнових виробів), ювелірних виробів, дорогих автомобілів тощо [9].

Дана пропозиція несе в собі зміни в структурі бюджетних надходжень на окремі групи товарів. Вплив змін ставок оподаткування споживання на ціноутворення розглядається у межах моделі досконалого ринку (безліч продавців і покупців; однорідність і подільність товарів, що продаються; відсутність бар'єрів для входу або виходу з ринку; висока мобільність чинників виробництва; раціональність учасників).

Оскільки зміна обсягів надходжень при зменшенні чи збільшенні ставок ПДВ залежить від еластичності попиту товару, необхідно розрахувати інтегральний показник варіювання надходжень.

Коли пропозиція відповідних товарів абсолютно еластична, виконується умова $\tau_1 > \tau_2$, де τ_1 – початкова ставка, τ_2 – знижена ставка.

Знайдемо відносну величину зменшення надходжень ПДВ в умовах досконалого ринку, коли еластичність пропозиції прямує до нескінченності:

$$X = \frac{T_2}{T_1} = \frac{\tau_2}{\tau_1} \left(\frac{1 + \tau_1}{1 + \tau_2} \right)^\varepsilon \cdot 100 \%, \quad (2)$$

де ε – еластичність попиту за ціною.

До основних положень формування еластичності відносять: еластичність товару тим вища, чим більше відношення його ціни до бюджету; еластичність вища, коли існує множина можливих заміників [11].

Як відомо, величина приросту надходжень збільшується відповідно до зростання еластичності попиту товару, для якого планується зменшення ставки ПДВ. У зв'язку з цим можна визначити такі показники надходжень від ПДВ відносно рівня до реформи (табл. 2).

Таблиця 2

Частка надходжень від ПДВ при застосуванні диференційованої ставки в умовах досконалого ринку

Еластичність	Ставки			
	25%	17,6%	10%	5%
0,00	125,00	88,00	50,00	25,00
0,25	123,73	88,45	51,10	25,85
0,50	122,47	88,89	52,22	26,73
0,75	121,23	89,34	53,37	27,63
1,00	120,00	89,80	54,55	28,57
1,25	118,78	90,25	55,74	29,54
1,50	117,58	90,71	56,97	30,54
1,75	116,38	91,17	58,22	31,58
2,00	115,20	91,63	59,50	32,65
2,25	114,03	92,09	60,81	33,76
2,50	112,87	92,56	62,15	34,91
2,75	111,73	93,03	63,52	36,09
3,00	110,59	93,50	64,91	37,32

У випадку збільшення ставки з 20 до 25% величина надходжень буде становити $x_{cep} = 117,66\%$ від дореформеного рівня, тобто збільшиться на 17,66 %; при зменшенні ставки ПДВ з 20 до 17,6% величина надходжень буде становити $x_{cep} = 90,72\%$, тобто надходження зменшаться на 9,28%; при зменшенні ставки з 20 до 10% надходження – $x_{cep} = 57,16\%$, тобто зменшаться на 42,84%, а при 5% – $x_{cep} = 30,78\%$.

За даними таблиці 2, простежується така закономірність: величина надходжень збільшується (втрати зменшуються) у міру зростання еластичності попиту, при зменшенні ставок на відміну від законодавчо встановленої, а при збільшенні ставок до 25%, надходження зменшуються при зростанні еластичності попиту на товари розкоші та шкідливі товари.

Застосовуючи підхід з впровадження диференційованої ставки ПДВ, ми розглядаємо можливість зменшення ставок ПДВ на окремі види товарів з метою збільшення споживання цих товарів. Цей крок повинен призвести до зростання попиту на ці категорії товару і, відповідно, до зростання податкової бази податку на прибуток підприємств.

Висновки. Результати проведеного дослідження дають нам підстави констатувати, що незважаючи на значне зростання обсягів мобілізації податку на додану вартість до бюджету та підвищення питомої ваги цих надходжень у структурі доходів держави, рівень фіскальної ефективності цього податку залишається недостатнім. Причини цього полягають в існуванні невирішених проблем чинного механізму справляння ПДВ, які

зумовлюють посилення його регресивності та призводять до втрати бюджетом значного обсягу доходів.

Відтак, пріоритетними завданнями сучасної фіскальної політики у царині адміністрування податку на додану вартість залишаються: вироблення оптимального механізму повернення податкового кредиту з ПДВ, ліквідація схем незаконного відшкодування; чітке визначення принципів та критеріїв надання пільг, перехід до диференційованих ставок податку на додану вартість з метою посилення його регуляторного значення і підвищення фіскальної ефективності. У рамках вирішення проблеми з відшкодування ПДВ держава має проводити політику симетрично жорстких заходів: з одного боку, суб'єкти господарювання мають забезпечувати виконання встановлених Податковим кодексом жорстких обмежень щодо права на податковий кредит; з іншого – уряд має безумовно і оперативно відшкодувати підтверджені обсяги дебетового сальдо.

Передуючи введенню диференційованої ставки ПДВ в Україні мають бути виконанні такі заходи: покращення контроль-но-перевірочної роботи органів Державної фіскальної служби України; підвищення рівня свідомості платників податків, створення умов для зменшення ризиків ухилення від оподаткування.

Література:

1. Податковий кодекс. Податок на додану вартість. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran4379#n4379>.
2. Веронська Г.М. ПДВ: історія розвитку та міжнародна практика / Г.М. Веронська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vvplawfirm.com/uk/publicationsall/55-pubcat/226-2012-03-15-14-24-52>.
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік. Додатки № № 1–10 до Державного бюджету України на 2013 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>.
4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік. Додатки № № 1–10 до Державного бюджету України на 2012 рік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4282-17/page2>.
5. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік. Додаток № 1 «Доходи Державного бюджету України на 2011 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2857-17/page2>.
6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік. Додаток № 1 «Доходи Державного бюджету України на 2010 рік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2154-17/page5>.
7. Клименко О.В. Показник відшкодування ПДВ у 2012–2013 рр. / О.В. Клименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/3302163-u>.
8. Молдаван О.О. Стратегічні пріоритети реформування податкової системи України / О.О. Молдаван // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1(30). – С. 32–40.
9. Валігура В.А. Вектори підвищення рівня використання та розширення бази оподаткування ПДВ в Україні / В.А. Валігура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1950>.
10. Директива Ради 95/7/ЄС, яка вносить поправки у Директиву 77/388/ЄС і запроваджує нові заходи спрощення щодо податку на додану вартість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_490/conv.
11. Паянок Т.М. Ефективність податку на додану вартість та напрями його реформування в Україні / Т.М. Паянок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/cgiirbis_64.exe?...f

Садовенко М.М. Анализ фискальной эффективности НДС в контексте ее оптимизации

Аннотация. Налог на добавленную стоимость является ведущим звеном бюджетной системы Украины. Чтобы убедиться в этом, на основе статистических данных за 2010–2013 гг. была рассмотрена структура косвенных налоговых доходов, которые получил государственный бюджет. Определены нормы Налогового кодекса Украины, которые негативно влияют на поступление НДС от произведенных в Украине товаров. Осуществлен анализ динамики объемов возмещенного и невозмещенного НДС в Украине, что позволило выявить основные причины роста задолженности по возмещению НДС. Исследование проблем функционирования НДС в Украине способствовало разработке путей реформирования современной системы взимания налога на добавленную стоимость.

Ключевые слова: налоговая система, государственный бюджет, косвенные налоги, НДС, Налоговый кодекс Украины.

Sadovenko M.M. Analysis of the fiscal efficiency of VAT in the context of its optimization

Summary. Value Added Tax is a leading link budget system of Ukraine. To verify this, based on statistics for 2010-2013 years was considered the structure of indirect tax revenues that received the state budget. Defined certain norms of the Tax Code of Ukraine, which adversely affect the VAT revenues from goods made in Ukraine. The analysis of the dynamics accounting for VAT on the state level. The analysis of the dynamics of compensated and uncompensated VAT in Ukraine, revealed the main reasons for the growth of VAT refund arrears. Singling out the problems of the VAT in Ukraine contributed to developing ways of reforming the current system of levying value added tax.

Keywords: tax system, state budget, indirect taxes, VAT, Tax Code of Ukraine.

*Сергієнко Л.К.,**к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Одеський інститут фінансів**Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. У статті розкрито сутність бюджетної політики як суспільно-економічної категорії, розглянуто поняття ефективності бюджетної політики, наведено систему індикаторів ефективності бюджетної політики, проаналізовано діючий стан бюджетної політики держави, запропоновано можливі напрямки удосконалення державної бюджетної політики у контексті інтеграційних процесів.

Ключові слова: бюджетна політика, ефективність бюджетної політики, індикатори ефективності бюджетної політики, державний бюджет, доходи, видатки, бюджетний дефіцит, державний борг.

Постановка проблеми. Найважливішим інструментом державного регулювання економічних процесів, вирішення соціальних, політичних, виробничих та інших завдань є державний бюджет. На формування державного бюджету впливає багато факторів, основний з них – бюджетна політика, яка є ефективним інструментом впливу на соціально-економічний розвиток як держави в цілому, так і її регіонів, вагомою складовою фінансової та економічної політики. В сучасних умовах гостро постає проблема ефективності бюджетної політики та її впливу на державний бюджет. Дослідження проблематики ефективності бюджетної політики та впливу на формування державного бюджету за таких умов набуває значної актуальності, так як саме бюджетна політика покликана здійснювати перерозподіл результатів економічного зростання і використання національного багатства, тим самим створюючи стимули для подальшого сталого розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ефективності бюджетної політики та її впливу на державний бюджет у контексті інтеграційних процесів присвячено багато фундаментальних досліджень. Теоретичні засади державного регулювання економіки за допомогою ефективної бюджетної політики та її інструментів викладені у працях Л.В. Лисяк [1], І.П. Луніної [2], І.О. Лютого [3], В.О. Опаріна [4], І.С. Чугунова [5], С.І. Юрія [6] та багатьох інших. Проте аналіз існуючих наукових праць дає змогу визначити, що проблеми ефективності бюджетної політики у контексті інтеграційних процесів залишається гостро актуальними, а тому вимагають визначення стратегічних напрямків і завдань бюджетної політики щодо стабілізації розвитку держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій та фахової літератури, присвячених дослідженню ефективності бюджетної політики та її впливу на державний бюджет у контексті інтеграційних процесів, залишається гостро актуальним, а тому вимагає визначення стратегічних напрямків і завдань бюджетної політики щодо стабілізації і розвитку держави, а також методів досягнення високого рівня ефективності такої політики та її впливу на державний бюджет. Однак недостатньо висвітленими в пра-

цях науковців залишаються питання щодо системи індикаторів ефективності бюджетної політики у контексті розвитку інтеграційних процесів.

Мета статті полягає у визначенні сутності бюджетної політики, її основних стратегічних завдань, аналітичній оцінці загальних бюджетних показників, які характеризують ефективність її проведення, а також у пошуку шляхів удосконалення діючої бюджетної політики у контексті інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетна політика – це сукупність державних заходів, спрямованих на зміцнення доходної частини державного бюджету, посилення соціальної направленості видатків бюджету та створення умов макроекономічної стабілізації.

Стратегічною метою бюджетної політики є створення державою необхідних правових, організаційних та економічних засад щодо підвищення ролі бюджету як інструменту формування і оптимального розподілу фінансових ресурсів між різними ланками бюджетної системи для ефективного її розвитку, спрямованого на економічне зростання та підвищення життєвого рівня населення.

Ефективність бюджетної політики слід оцінювати за ступенем виконання нею належних функцій. З огляду на це ефективність бюджетної політики може розглядатися як з точки зору виконання державного бюджету, так і з точки зору впливу на соціально-економічну динаміку в країні. Під бюджетною політикою слід розуміти цілеспрямовану діяльність держави (в особі органів державної влади і місцевого самоврядування) з використання бюджетної системи для реалізації завдань економічної політики. З огляду на конкретну ситуацію соціально-економічного розвитку країни бюджетна політика може передбачити різний ступінь перерозподілу національного доходу держави за допомогою бюджету, більший чи менший рівень централізації фінансових ресурсів у рамках бюджетної системи, посилення чи послаблення регламентації використання бюджетних коштів, бюджетного фінансування тих чи інших заходів, вибір шляхів досягнення збалансованості бюджетних доходів і видатків тощо.

Формування ефективної бюджетної системи – невід’ємна складова процесу розбудови ефективної держави, ринкової економіки і відкритого суспільства. Бюджетна політика разом із грошово-кредитною політикою забезпечують найважливіші економічні функції держави:

- фінансове забезпечення виконання державою своїх функцій;
- підтримку фінансової стабільності та збалансованості в країні;
- забезпечення фінансової цілісності держави;
- створення стимулів для соціально-економічного розвитку.

Державний бюджет відіграє важливу роль в перерозподілі ресурсів відповідно до суспільних інтересів. В умовах ринкової

недостатності для більш ефективного розміщення ресурсів застосовується, як правило, високий ступінь перерозподілу коштів, у той час як в досконалій ринковій системі практикується зменшення рівня оподаткування підприємств, передача приватним інститутам функцій соціального захисту. За допомогою бюджетної політики здійснюється цільове спрямування коштів, яке неможливе з точки зору міркувань поточної економічної ефективності, але має стратегічне значення для суспільства: витрати на державні органи, оборону, соціальний захист, науку і освіту, неприбуткові стратегічно важливі виробництва тощо [6, с. 20].

Функціональна збалансованість бюджетної політики має надзвичайну вагу. Зосередження уваги переважно на фіскальних функціях бюджету при нехтуванні його стратегічними функціями веде до втрати стратегічних орієнтирів та руйнування потенціалу довгострокового економічного зростання.

Надати об'єктивну оцінку ефективності бюджетної політики можна за умови використання відповідної сукупності критеріїв та показників. Більшість вітчизняних економістів у різній інтерпретації пропонують застосовувати наступні критерії ефективності бюджетної політики:

- рівень збирання бюджетних доходів загалом і податків зокрема;
- рівень виконання бюджетних зобов'язань;
- величина бюджетного дефіциту, його параметри та швидкість зростання державного боргу;
- обсяги фінансових ресурсів, які відволікаються на обслуговування державного боргу;
- рівень монетизації бюджетного дефіциту;
- величина валютних резервів, які використовуються для фінансування бюджетного дефіциту;

- динаміка ВВП;
- рівень безробіття;
- рівень виконання законодавчих і прирівняних до них актів про бюджет та ін. [6, с. 28].

Як бачимо, в даному переліку відсутні індикатори, які б враховували вплив інтеграційних процесів на ефективність бюджетної політики та їх значимість. На нашу думку, в даному контексті показники ефективності бюджетної політики мають бути взаємопов'язані з певними показниками розвитку зовнішнього сектору економіки країни.

Одним з основних напрямів інтеграційного процесу України до ЄС, що стосується сфери бюджетної політики держави, є економічна інтеграція та розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС. В цьому контексті, систематизуючи наявні та власні напрацювання з даного питання, пропонуємо систему індикаторів ефективності бюджетної політики в контексті інтеграційних зв'язків з групуванням за певними ознаками (рис. 1).

В рамках даного дослідження надамо динамічну аналітичну оцінку загальним бюджетним показникам та проаналізуємо їх вплив на ефективність діючої державної бюджетної політики в контексті розвитку інтеграційних процесів.

Аналітична оцінка загальних показників ефективності бюджетної політики України представлена у таблиці 1.

Виконання дохідної частини зведеного бюджету за 2014 р. становило 455,9 млрд. грн., що на 13,1 млрд. грн., або на 3% більше аналогічного показника попереднього року. У структурі доходів зведеного бюджету відбулося збільшення частки податкових надходжень (0,7 в. п.) і зменшення частки неподаткових надходжень (-1,6 в. п.). Частка податкових надходжень збільшилася унаслідок збільшення частки податку на додану вар-



Рис. 1. Система індикаторів ефективності бюджетної політики в контексті розвитку інтеграційних зв'язків

Джерело: складено автором за результатами дослідження

тість, акцизного податку та податку на доходи фізичних осіб, а частка податку на прибуток підприємств зменшилася на 3,6 в. п., решти податкових джерел змінилися несуттєво. Основним чинником зменшення неподаткових надходжень стало зменшення на 5,5 млрд. грн. обсягу коштів, що протягом року перерахував до бюджету Національний банк України [7].

У 2014 р. до державного бюджету надійшло 12,6 млрд. грн. податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції. Порівняно з попереднім роком надходження з цього джерела зменшилися на 0,7 млрд. грн., або на 5,5% менше відповідного показника минулого року. У 2013 р. також відбулося суттєве уповільнення приросту надходжень з цього джерела, оскільки у попередньому році темпи зростання податків на міжнародну торгівлю становили більше 30,0%. Уповільнення приросту надходжень, перш за все ввізного мита, пояснюється зменшенням обсягів імпорту, який у 2013 р. скоротився на 9,1% щодо попереднього року. Негативний вплив на рівень надходжень податків до бюджету від міжнародної діяльності створює політична ситуація, що склалася з анексією АР Крим та м. Севастополь: бюджет у 2014 р. недоотримав 1,8 млрд. грн., а військові дії у Східному регіоні зменшили надходження на 3,5 млрд. грн. [7].

Порівняно з аналогічним періодом 2013 р. структура подат-

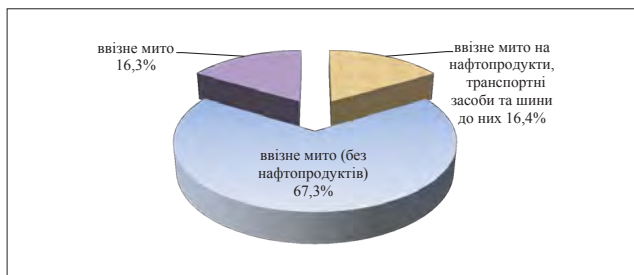
ків на міжнародну торгівлю зазнала певних змін, а саме: частка надходжень ввізного мита зменшилася на 5,4 в. п.; частка надходжень ввізного мита (без нафтопродуктів) збільшилася на 10,9 в. п.; частка ввізного мита на нафтопродукти, транспортні засоби та шини до них зменшилися на 5,5 в. п.

У загальному вигляді це представлено діаграмами 1, 2.

Вагомим джерелом надходжень у 2014 р., за яким було зафіксовано перевиконання річного планового показника, став акцизний податок із ввезених на територію України товарів, якого надійшло на 3,8 млрд. грн., або на 30,0%, більше, ніж було заплановано.

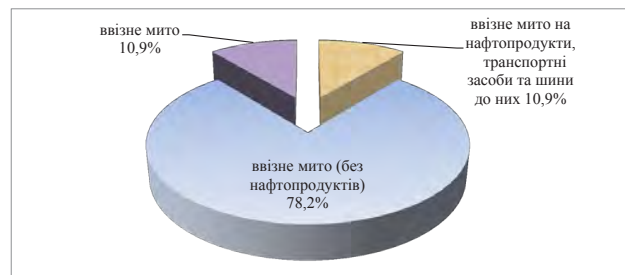
Надходження акцизного податку до державного бюджету становило 35,3 млрд. грн., що на 1,9 млрд. грн., або на 5,0%, менше відповідного показника минулого року. Рівень виконання річного плану становив 86,6%, або 5,4 млрд. грн. у номінальному виразі.

Так, бюджетна політика України проводилась на тлі нестійкого розвитку світової економіки та нестабільності на міжнародних фінансових ринках. Наповнення дохідної частини бюджету 2013–2014 рр. відбувалося в умовах реформованого податкового та бюджетного законодавства, відповідно до норм Податкового та Бюджетного кодексів України.



Діаграма 1. Структура надходжень податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції до державного бюджету за 2013 р.

Джерело: побудовано автором на підставі даних www.ibser.org.ua



Діаграма 2. Структура надходжень податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції до державного бюджету за 2014 р.

Джерело: побудовано автором на підставі даних www.ibser.org.ua

Таблиця 1

Динаміка загальних показників ефективності бюджетної політики України за 2009–2014 рр., млрд. грн.

Показники	Значення по роках					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доходи зведеного бюджету України, усього	201,9	234,0	398,3	445,5	442,8	455,9
в тому числі:						
Податкові надходження, в тому числі:	148,9	166,9	261,6	360,6	356,9	357,6
- податки на міжнародну торгівлю та зовнішньоекономічні операції	6,9	9,07	11,8	13,2	13,3	12,6
Неподаткові надходження	50,7	65,1	49,1	80,9	81,7	80,1
Видатки зведеного бюджету України, усього	307,4	377,8	416,9	492,5	505,8	523,0
Дефіцит зведеного бюджету	37,3	64,7	23,1	46,9	63,1	78,1
Доходи, % до ВВП	29,9	29,1	30,3	31,6	32,5	31,7
Видатки, % до ВВП	33,7	34,9	31,7	34,8	34,9	34,1
Дефіцит, % до ВВП	2,4	6,0	1,8	3,6	4,5	4,6
Державний зовнішній борг, % до ВВП	14,9	16,8	15,0	14,8	15,4	31,0
Державний внутрішній борг, % до ВВП	10,0	13,1	12,4	13,5	17,7	29,4
Гарантований державою зовнішній борг, % до ВВП	8,3	8,8	8,0	1,1	5,3	8,0
Гарантований державою внутрішній борг, % до ВВП	1,5	1,3	0,9	7,1	1,9	1,8

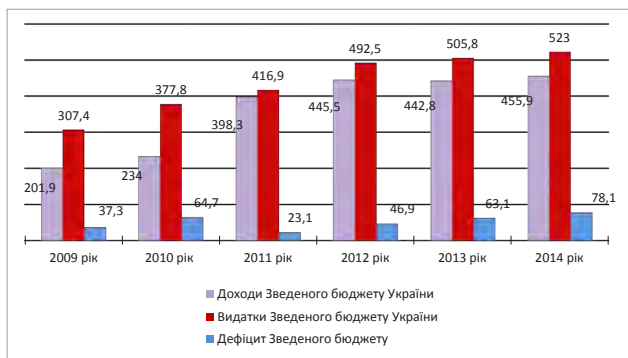
Джерело: складено та розраховано автором за результатами дослідження на підставі даних [www.ibser.org.ua, www.minfin.gov.ua, www.bank.gov.ua]

У 2013 р. видатки Зведеного бюджету України виконані у сумі 505,8 млрд. грн., що становить 91,2% річного планового показника. Як свідчать дані таблиці 1, рівень виконання видатків зведеного бюджету збільшився на 13,3 в. п. порівняно з 2012 р. Частка видатків Зведеного бюджету у ВВП склала 34,9%, вона, як і раніше, залишається низкою [8].

Рівень виконання плану видатків Зведеного бюджету у 2014 р. знизився порівняно з минулим роком на 2,6 в. п. і склав 88,7% при збільшенні фактичного обсягу видатків на 3,4% (на 17,2 млрд. грн.).

Темпи зростання видатків Зведеного бюджету збільшилися на 0,7 в. п. і становили 103,4%, як і в минулому році, вони менше темпів приросту ВВП, які збільшилися порівняно з 2013 р. Частка видатків Зведеного бюджету у ВВП незначно зменшилася – до 34,1 %, або на 0,8 в. п.

У 2013 р. державний бюджет виконано з дефіцитом, який становить 63,1 млрд. грн., або 92,5 % граничного розміру, визначеного Законом про Державний бюджет України на 2013 р. У 2014 р. дефіцит становить 78,1 млрд. грн., що становить 113,8% граничного обсягу на 2014 р. Таким чином, можна зробити висновок, першочергове завдання державного бюджету – забезпечення існування країни, розвиток її економіки і культури, соціальний захист населення (діаграма 3).



Діаграма 3. Основні показники виконання Зведеного бюджету України за 2009–2014 рр.

Аналіз бюджетної політики у сфері видатків бюджету повинен вказувати на послідовність напрямків податків та забезпечення формування сталих тенденцій до посилення економічно стимулюючої функції бюджету. Враховуючи економічні і політичні обставини нашої країни на даний час, політика у сфері державних видатків покликана відігравати ключову роль в умовах економічної кризи.

Для вітчизняної економіки бюджетний дефіцит – це вже традиційне явище. Проблема дефіциту бюджету і способів її рішення – власне результат економічної політики будь-якого уряду. Взагалі дефіцит державного бюджету хоч і серйозна проблема, але не головна трагедія для будь-якої економіки, в тому числі і української. Якщо розглядати США, то вони десятиріччями мають відчутний дефіцит державного бюджету, але це не заважає їм залишатися економічно самостійною могутньою державою світу. У певних умовах бездефіцитний бюджет може бути набагато шкідливішим для економіки. Державна бюджетна політика – це діяльність у сфері управління бюджетом, що спрямовується на досягнення державних цілей.

Роблячи висновки і прогнози на 2015 р., ситуація є досить не втішною, адже доходи не мають нових джерел надходжень, а видатки з кожним роком збільшуються, і більша їх частина

йде не на фінансування структур, які в майбутньому підвищать дохідну частину бюджету, а на покриття попередніх заборгованостей [9, с. 29]. Якщо брати до уваги досвід розвинутих зарубіжних країн, рівень дефіциту бюджету України є не досить високим, але країні необхідно прийняти заходи щодо скорочення дефіциту і недопущення його зростання. Це повинно бути зроблено не за рахунок збільшення податків і зменшення видатків на фінансування економіки, оскільки це призведе до зниження життєвого рівня найбідніших верств населення і занепаду країни в цілому, а за рахунок розроблення раціональної і ефективної стратегії бюджетного планування, яка включала б в себе:

- проведення ефективної податкової політики – Податковий кодекс України має передбачати удосконалення методики стягнення податків, досягнення оптимального співвідношення прямих і непрямих податків, обґрунтування системи диференційованих ставок податків та упорядкування податкових пільг;
- оптимізацію державних видатків – приділення більшої уваги напрямкам їх витрачання, а також раціональне поєднання внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування бюджетного дефіциту;
- забезпечення фінансової підтримки малого та середнього підприємництва;
- збільшення довіри населення і зарубіжних країн шляхом удосконалення привабливості інвестиційної сфери.

Протягом 2014 р. фінансування державного бюджету за борговими операціями склало 201,6 млрд. грн., що становить 96,1% річного планового показника, порівняно з минулим роком цей показник збільшився майже у 2,5 рази.

Запозичення здійснені у сумі 322,4 млрд. грн., або 96,9% річного планового показника. Внутрішні запозичення здійснено у сумі 227,6 млрд. грн., або 97,2% річного планового обсягу, зовнішні – у сумі 94,8 млрд. грн., або 94,8%.

Із загального обсягу запозичень до загального фонду державного бюджету випущено ОВДП для:

- збільшення статутного капіталу НАК «Нафтогаз України» на суму 96,6 млрд. грн.;
- збільшення статутного капіталу ПАТ «Ощадбанк» на суму 11,6 млрд. грн.;
- збільшення статутного капіталу ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» на суму 5,0 млрд. грн.

Погашення боргу здійснено у сумі 120,8 млрд. грн., що більше за показники минулого року на 51,4%. Виконання річного планового обсягу склало 98,2%, що на 0,3 в. п. менше відповідного показника 2013 р. Погашення внутрішнього боргу становило 68,0 млрд. грн., або 99,6% річного планового обсягу, зовнішнього боргу – 52,8 млрд. грн., або 96,5%.

Спостерігається подальше збільшення розриву між обсягами запозичень та погашенням боргу, що може призвести до посилення боргового навантаження на бюджет у майбутньому.

Так, дві третини усього обсягу джерел фінансування було забезпечено за рахунок внутрішніх запозичень, близько однієї третини – за рахунок зовнішніх запозичень.

На кінець 2014 р. державний та гарантований державою борг України склав 1 100,8 млрд. грн., з них 55,6% (611,9 млрд. грн.) припадає на державний та гарантований державою зовнішній борг, а 44,4% (488,7 млрд. грн.) – на внутрішній.

Державний борг України становив 947,0 млрд. грн., або 86,03% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу, з них 41,8 (або 461,0 млрд. грн.) припадає на внутрішній борг, а 44,2% (або 486,0 млрд. грн.) – на зовнішній борг.

Гарантований державою борг на кінець 2014 р. становив 153,8 млрд. грн., або 13,9% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу. Як і раніше, найбільша частка припадала на гарантований зовнішній борг – 11,4%, який становив 125,9 млрд. грн. Гарантований внутрішній борг складав 27,8 млрд. грн., або 2,5% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу [7].

Бюджетна політика є складовою економічної політики держави та фінансової політики. Основа бюджетної політики – розроблення напрямів використання бюджету відповідно до засад соціально-економічного розвитку суспільства. Практична реалізація бюджетної політики полягає у сукупності заходів стратегічного та тактичного характеру, які здійснює держава через бюджетну систему.

Завданнями бюджетної політики на сучасному етапі є:

- сприяння процесу збалансованості макроекономічної стабілізації та структурній перебудові економіки, подолання інфляційних процесів;
- здійснення податкової політики в напрямі стимулювання підприємницької діяльності вітчизняних виробників товарів і послуг;
- здійснення структурних реформ за критерієм економічного зростання і підвищення рівня економіки в країні;
- оптимізація рівня бюджетного дефіциту, державного боргу та пошук джерел їх реалістичного фінансування;
- пошук додаткових джерел доходів бюджету.

Основними проблемами при формуванні бюджетної політики є:

- максимально точне визначення обсягу ВВП із урахуванням інших макроекономічних показників: рівня інфляції, обсягу виробництва, споживання та нагромадження;
- впровадження науково обґрунтованих розрахунків дохідної бази бюджету.

Кабінетом Міністрів України запропоновані можливі шляхи реалізації бюджетної політики на 2016 р.:

- утримання граничного обсягу дефіциту державного бюджету в межах 2,5% валового внутрішнього продукту;
- збереження з урахуванням податкового законодавства частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через зведений бюджет на рівні не вищому, ніж враховано у Державному бюджеті України на 2015 р.;
- фінансування дефіциту загального фонду державного бюджету переважно шляхом здійснення внутрішніх запозичень;
- створення системи щодо управління ризиками державного боргу з метою запобігання піковим навантаженням на державний бюджет, розвитку вторинного ринку державних облігацій за рахунок проведення активних операцій з державним боргом з вільними коштами на єдиному казначейському рахунку;
- здійснення заходів, спрямованих на досягнення граничного відношення загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу до валового внутрішнього продукту – 60% та ін. [10].

Висновки. Роблячи висновки та пропозиції щодо підвищення ефективності бюджетної політики в Україні необхідно вжити наступні заходи: якісне поліпшення нормативно-правової бази щодо бюджетного процесу в Україні; вдосконалення системи бюджетного планування; проведення розмежування видатків державного бюджету і місцевих бюджетів в умовах

бюджетної децентралізації; розробка системи оцінки ефективності використання бюджетних коштів; скорочення прихованого дефіциту державного бюджету України.

Література:

1. Лисяк Л.В. Практика фінансових реформ та розвиток бюджетної політики в Україні / Л.В. Лисяк // Науковий вісник ЧДДЕУ, 2011. – № 1(9). – С. 149–154.
2. Луніна І.О. Шляхи мінімізації впливу фінансової кризи на бюджет України / [І.О. Луніна, В.В. Балицька, О.В. Короткевич, Н.Б. Фролова] // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 22–32.
3. Лютий І.О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держав / І.О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 13–20.
4. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічний аспект) / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005 – 186 с.
5. Чугунов І.Я. Інституційна архітектура бюджетної системи / І.Я. Чугунов // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 3–18.
6. Юрій С., Дем'янишин В. Бюджет, бюджетна доктрина та бюджетна політика держави: сучасна парадигма, іманентний детермінізм, реалії і перспективи / С. Юрій, В. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 7–29.
7. Бюджетний моніторинг за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/>.
8. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів за січень-грудень 2013 р. : Звіт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
9. Орловська Н. Дефіцит державного бюджету і джерела його фінансування / Н. Орловська // Вісник НБУ. – 2010. – № 5. – С. 28.
10. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення проекту Основних напрямів бюджетної політики на 2016 р.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Сергиенко Л.К. Эффективность государственной бюджетной политики в контексте интеграционных процессов

Аннотация. В статье раскрыта сущность бюджетной политики как общественно-экономической категории, рассмотрено понятие эффективности бюджетной политики, представлена система индикаторов эффективности бюджетной политики, проанализировано действующее состояние бюджетной политики государства, предложены возможные направления усовершенствования государственной бюджетной политики в контексте интеграционных процессов.

Ключевые слова: бюджетная политика, эффективность бюджетной политики, индикаторы эффективности бюджетной политики, государственный бюджет, доходы, расходы, бюджетный дефицит, государственный долг.

Sergienko L.K. Effectiveness of the state fiscal policy in the context of the integration processes

Summary. The content of the fiscal policy as the social and economic category is disclosed, the conception of the fiscal policy effectiveness is considered, the system of the indicators of the fiscal policy effectiveness is shown, the current state of the national fiscal policy is analyzed, the possible ways of the state fiscal policy improvement in the context of the integration processes are suggested in the article.

Keywords: fiscal policy, effectiveness of the fiscal policy, indicators of the fiscal policy effectiveness, state budget, income, costs, budget deficit, national debt.

Сьомченков О.А.,
к.е.н., доцент, докторант,
ННЦ «Інститут аграрної економіки»

БІРЖОВІ ОБЛІГАЦІЇ: АДАПТАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ДЛЯ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті на основі опрацювання досвіду впровадження та практики використання біржових облігацій в Російській Федерації визначено переваги цих інструментів та конкретизовано проблеми їх використання. Обґрунтовано доцільність запровадження інституту біржових облігацій в Україні, викладено основні рекомендації щодо характеристик даного виду цінних паперів та вимог до їх емітентів.

Ключові слова: цінні папери, біржова облігація, комерційні папери, корпоративна облігація, фондова біржа, емітент, фондовий ринок.

Постановка проблеми. Перші розміщення біржових облігацій в Російській Федерації відбулися у 2008 р. Цим процесам передували тривалі дискусії відносно формату нового фондового інструменту, що розширив би можливості оперативного залучення ресурсів підприємствами та установами. В основу досліджень було покладено американські та європейські комерційні папери, проте в результаті еволюції наукової думки з'явився новий гібридний інструмент, заснований на корпоративних облігаціях з деякими характеристиками, властивими комерційним паперам, – біржова облігація. Новий цінний папір має ряд переваг як над комерційними паперами, так і класичними корпоративними облігаціями, що доведено російською практикою його використання.

У 2012 р., зважаючи на функціональну перспективність біржових облігацій в умовах українського фондового ринку, було зроблено спробу формування нормативної бази інструментів, але безрезультатно. З моменту законодавчої ініціативи Кабінету Міністрів України потреба у біржових облігаціях, як інструменту із ліберальнішою в порівнянні з класичними корпоративними облігаціями процедурою емісії, короткою дюрацією та біржовою системою забезпечення ліквідності, тільки зростає. Все вищезазначене обґрунтовує актуальність дослідження, результати якого представлено у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів використання облігацій підприємств в Україні та функціонування відповідного облігаційного сегменту національного фондового ринку присвячено праці таких науковців, як І.В. Білоус, Т.Г. Буй, Л.Б. Долінський, О.Є. Кузьмін, І.О. Лютий, Т.В. Нічосова, О.В. Слущка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте таким відносно новим у міжнародній практиці різновидам корпоративних облігацій, як біржові, у вітчизняних наукових виданнях увага взагалі не приділялася. Отже, досліджень, спрямованих на адаптацію набутого досвіду в частині використання біржових облігацій, в нашій країні не проводилося.

Мета статті полягає в обґрунтуванні рекомендацій щодо характеристик біржових облігацій та вимог до їх емітентів для їх використання на фондовому ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2012 р. Кабінетом Міністрів України до Верховної Ради було внесено проект закону України «Про внесення змін до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», яким, окрім інших положень, передбачалося введення в обіг біржових облігацій. Цей вид облігацій, поєднавши властивості класичних корпоративних облігацій та векселів, на той час активно використовувався у Російській Федерації, сформувавши особливий сегмент ринку боргових цінних паперів.

Історія біржових облігацій в РФ починається у 2002 р. з розробки Федеральною комісією з ринку цінних паперів¹ (ФКЦП) проекту закону «Про внесення змін і доповнень до Федерального закону «Про ринок цінних паперів», Федеральний закон «Про захист прав і законних інтересів інвесторів на ринку цінних паперів» та Закон Російської Федерації «Про податок на операції з цінними паперами», метою якого було врегулювання випуску комерційних паперів без державної реєстрації. Основу таких інструментів склали короткострокові облігації з виключним правом на отримання номінальної вартості й фіксованого відсотка (якщо виплата суми відсотків передбачена емісійними умовами) у строк не більше трьох місяців з моменту розміщення. Основна ідея, закладена у проект, полягала в адаптації комерційних паперів, що використовувалися в США та ЄС, до умов функціонування російського фондового ринку. Альтернативний варіант адаптації комерційних паперів під російські реалії розроблявся Міністерством економічного розвитку РФ, фахівці якого пропонували за інструментальну основу обрати електронні векселя.

В США комерційні папери (Commercial Paper – CP) використовуються з XIX ст., являють собою короткострокові фондові інструменти, випущені переважно корпораціями з терміном погашення до 270 днів («період життя» більшості таких паперів – 1–20 днів), які в основному використовуються для акумуляції грошей під фінансування поточних потреб із сприйняттям їх як дешевшої альтернативи банківським кредитам [1]. Випускаються CP з дотриманням норм окремого розділу Закону про цінні папери (1933 р.), яким дозволяється не проводити реєстрацію інструментів в SEC при 270-денному обмеженні строку обігу, значній номінальній вартості (не менше 100 тис. дол. США) та спрямуванні отриманих коштів від розміщення на фінансування поточних потреб емітента. Отже, ключовою цільовою аудиторією для придбання CP стають кваліфіковані інвестори, які допускаються до роботи з унікальними та «значними» ризиками. В ризиковому контексті відзначимо пункт 2а-7 Закону про інвестиційні компанії (1940 р.), який обмежує напрямки інвестиційної діяльності пайових інвестиційних фондів з урахуванням кредитного ризику, що визначається рейтинговими агентствами. Високі кредитні рейтинги,

¹ 13.03.2004 р. повноваження ФКЦП були передані Федеральній службі по фінансовим ринкам.

підтвержені провідними агентствами, є важливим атрибутом CP та індикатором надійності інструменту, який безпосередньо пов'язаний з його ринковою вартістю. В практиці фінансової діяльності у США використовуються і забезпечені CP. Вартість комерційних паперів в обігу, за даними Федеральної резервної системи, коливається на рівні 1 трлн. дол. США (показник з урахуванням сезонних коливань станом на кінець 2013 р. становив 1039,1 млрд. дол., 2014 р. – 1015,6 млрд. дол., I півріччя 2015 р. – 987,2 млрд. дол. [2]).

Окрему групу комерційних паперів становлять ECP (euro commercial paper), які є короткостроковими незабезпеченими зобов'язаннями, номінованими у валюті, відмінній від національної валюти корпорації-емітента, з терміном обігу до одного року, що також не передбачають державної реєстрації. За даними CMD Portal European Issuers, на кінець 2014 р. вартість непогашених інструментів становила 543,64 млрд. дол. США, на кінець I півріччя 2015 р. – 516,96 млрд. дол. США [3].

Важливим експлуатаційним нюансом CP є можливість їх безперервно повторюваного використання в рамках середньота довгострокових фінансових програм корпорацій. Таким чином, не перевищуючи максимальних строків обігу CP, їх емітенти отримують середньо- або довгострокове фінансування на основі схем рефінансування. В цілому CP, особливо для компаній з високим рейтингом, мають такі переваги, як відсутність потреби у реєстрації інструментів, зниження платності залучених ресурсів (наприклад, у порівнянні з банківським кредитуванням), розширення мобілізаційного потенціалу щодо формування ресурсної бази, систематична робота з інвесторами із формуванням позитивної репутації позичальника, ін. Незважаючи на активну участь банківських установ на ринку CP в якості інвесторів, зазначені інструменти формують ефективні альтернативи банківському кредитуванню зокрема та розвитку конкурентного середовища на борговому ринку в цілому. При цьому CP передбачають можливість обігу на вторинному ринку, що надзвичайно важливо для інвесторів в процесі управління власною ліквідністю та ризиками. Основним недоліком комерційних паперів є природне обмеження кола потенційних емітентів.

Таким чином, на першому етапі адаптації CP для використання на російському фондовому ринку існувало два альтернативних шляхи через біржові облигації та електронні векселя, кожен з яких мав свої переваги та недоліки. Основну увагу в підсумку було акцентовано на першому варіанті, в тому числі через ініціатора такої законодавчої новачки – ФКЦП. Біржові облигації дійсно дозволяли мінімізувати недоліки існування як класичних облигацій, які полягали у тривалому періоді та значних витратах підготовки і розміщення, так і векселів – відсутність біржового обігу та форма існування, що сприяла некоректному їх використанню. Крім того, інфраструктура фондового ринку могла швидше адаптуватися до роботи з біржовими облигаціями, ніж з електронними векселями. Центральною ланкою фондової системи, на яку покладалися всі повноваження щодо допуску, організації розміщення та обігу біржових облигацій, було визначено фондові біржі, оскільки всі ці процедури ґрунтувалися на затверджених та погоджених із ФКЦП біржових правилах.

² Московська міжбанківська валютна біржа (ММВБ) – універсальна біржа, що існувала у 1992–2011 рр. 19 грудня 2011 р. відбулася реєстрація ВАТ «Московська біржа ММВБ-РТС», яке утворилося в результаті об'єднання ВАТ «РТС» та ЗАТ «ММВБ» (скорочена назва біржового холдингу – Московська біржа).

³ ФСФР Росії ліквідована 1.09.2013 року.

Нормативна база біржових облигацій в РФ була остаточно сформована восени 2007 р. шляхом внесення необхідних змін у Федеральний закон «Про ринок цінних паперів» [4], затвердження відповідних актів Федеральної служби по фінансовим ринкам та прийняття регламентуючих внутрішніх документів Московської міжбанківської валютної біржі². Відповідно, біржова облигація була визнана емісійним цінним папером, що дозволяє залучати короткострокове фінансування на строк до одного року за спрощеною процедурою емісії, призначеним для широкого кола інвесторів, який розміщується та обертається виключно на фондовій біржі. Емітентом біржових облигацій могли бути виключно відкриті акціонерні товариства, що існували понад три роки, з повноцінною звітністю за два повних фінансових роки. Розміщення інструментів могло проводитися тільки в форматі відкритої підписки з використанням біржової платформи, при цьому акції емітента обов'язково мали перебувати у списках такої біржі. Випускатися облигації могли в документарній формі на пред'явника, а сертифікати інструментів мали централізовано зберігатися в розрахунковому депозитарії. Будь-які розрахунки за облигаціями, як при розміщенні, так і при виконанні зобов'язань емітентом, мали проводитися виключно грошовими коштами. За формуванням доходів за цінним папером передбачалася можливість емісії дисконтних та процентних облигацій, в останньому випадку розрахунок суми процентів проводився на основі фіксованої процентної ставки. Права власників облигацій обмежувалися отриманням номінальної вартості та суми процентів (якщо це передбачалося умовами емісії).

На відміну від класичних корпоративних облигацій за їх біржовим різновидом не передбачалося реєстрації випуску, проспекту емісії та звіту про підсумки розміщення у ФСФР³. Присвоєння ідентифікаційного номеру випуску, допуск до розміщення, а також розкриття інформації про підсумки розміщення з інформуванням органу регулювання проводилося фондовою біржею. Таким чином, розміщення біржових облигацій могло проводитися на одній фондовій біржі, а обіг – на тих площадках, що включили акції емітента у свої біржові списки.

У 2007 р. на ММВБ було зареєстровано біржових облигацій загальною вартістю 13 млрд. руб., проте, як свідчить статистика, розміщень не відбувалося. У 2008 р. на біржі було розміщено перші 15 випусків біржових облигацій на суму понад 16 млрд. руб., що становило 3,18% в порівнянні з обсягом розміщених класичних корпоративних облигацій, а обсяг зареєстрованих, але не розміщених біржових облигацій, склав 129,5 млрд. руб. Динаміку обсягів розміщення облигацій на ММВБ представлено на рис. 1.

Суттєво вплинули на активізацію ринку біржових облигацій в РФ законодавчі нововведення 2008 р. Так, 27 листопада Наказом ЦБР № 2134-У біржові облигації, допущені до обігу на ММВБ (п. 2.3) та випущені суб'єктами з рейтингом довгострокової кредитоспроможності за зобов'язаннями в іноземній валюті за міжнародною шкалою як мінімум одного з рейтингових агентств не нижче «В-» за класифікацією Standard & Poor's або Fitch Ratings чи «В3» за класифікацією Moody's Investors Service, були включені до Ломбардного списку, що дозволяє Центральному банку рефінансувати комерційні банки під заставу таких облигацій [5]. 31 грудня було опубліковано ФЗ від 30.12.2008 р. № 320-ФЗ «Про внесення змін у статтю 27 (5-2) Федерального закону «Про ринок цінних паперів», згідно якого дозволено випускати біржові облигації господарським товариствам, державним корпораціям та міжнародним фінан-

совим організаціям, збільшено строк виконання зобов'язань за інструментами з одного до трьох років з початку їх розміщення, а також регламентовано допуск до торгів біржових облігацій на майданчиках, що провели лістинг акцій або облігацій їх емітентів (до набуття чинності Закону обов'язковою умовою був лістинг тільки акцій).

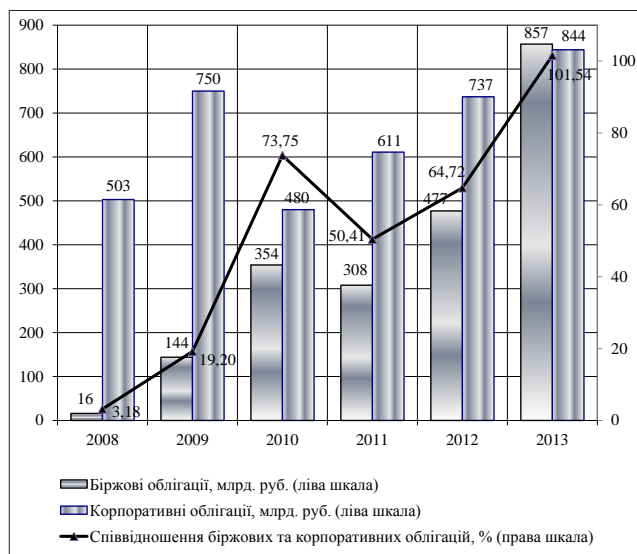


Рис. 1. Обсяг операцій первинного ринку облігацій на ММВБ (Московській біржі) у 2008–2013 рр.

Джерело: Константинова А. Рынок облигаций на Московской бирже / А. Константинова // Московская биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [file:///C:/Users/User/Downloads/5_Konstantinova_A%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/5_Konstantinova_A%20(2).pdf)

Зазначені зміни відіграли не останню роль у активізації первинного ринку біржових облігацій у 2009–2010 рр., незважаючи на зростання кількості дефолтів у 2008–2009 рр. Протягом 2008 р. зобов'язання за купонними платежами не виконали 16 емітентів за 20 випусками облігацій, за наданими офертами – 22 емітента за 23 випусками, по погашенню – один емітент за одним випуском (за даними Фондової біржі ММВБ, на початок року на облігаційному ринку були представлені 496 емітентів). У 2009 р. зафіксовано пік неплатежів за облігаціями: за купонними платежами – 69 емітентів за 83 випусками, за офертами – 42 емітента за 50 випусками, по погашенню – 37 емітентів за 41 випуском (на початок 2009 р. на облігаційному ринку біржі були представлені 503 емітента). Посткризове відновлення ринку класичних корпоративних облігацій, а з ним і активізація попиту на біржові облігації, розпочалося у другій половині 2009 р. Отже, в 2009 р. було розміщено на ММВБ 29 випусків біржових облігацій загальною вартістю 143,6 млрд. руб. із збільшення співвідношення цих облігацій до класичних корпоративних до рівня 19,2%. Обсяг зареєстрованих, але не розміщених біржових облігацій збільшилася до 586 млрд. руб.

Значну частину накопиченого у 2009 р. потенціалу запозичень з використанням біржових облігацій було реалізовано у 2010 р. Обсяг розміщень збільшився до 354 млрд. руб., або у 2,46 рази в порівнянні з попереднім роком, а співвідношення біржових і традиційних корпоративних облігацій зросло до 73,75%. Зростання останнього показника обумовлено відносною недовірою інвесторів до довгострокових боргових інструментів та їх контролі за ризиками в частині переваги ліквідності, що проявлялося у пріоритетності придбання інструментів

провідних емітентів з високими показниками біржової ліквідності. За таких умов біржові облігації в певних аспектах навіть мають кращі характеристики, ніж класичні корпоративні.

З 2011 по 2013 р. обсяги розміщень традиційних корпоративних та біржових облігацій на ММВБ (Московській біржі) систематично зростають. При цьому якщо приріст розміщення корпоративних облігацій у 2013 р. в порівнянні з 2011 р. становив 38,13%, то обсяг залучень через біржові облігації збільшився у 2,78 рази. В результаті співвідношення обсягів розміщення біржових й корпоративних облігацій зросло з 50,41% у 2011 р. до 101,54% у 2013 р.

Сьогодні біржові облігації в РФ є емісійними цінними паперами, що дозволяють залучати фінансові ресурси на будь-який термін за спрощеною процедурою емісії, призначені для широкого кола інвесторів [6]. Їх випуск не потребує державної реєстрації в Банку Росії, ця функція виконується біржею, яка присвоює випуску ідентифікаційний номер та допускає облігації до торгів у відповідності до внутрішніх правил. Розміщення інструментів відбувається шляхом відкритої підписки на біржі, при цьому їх обіг не обмежується ані однією біржею, ані біржовим ринком (операції купівлі-продажу можуть проводитися й на позабіржовому ринку). Дата початку розміщення біржових облігацій при наявності допуску до торгів, а також період розміщення інструментів нормативною базою не обмежується, проте період розміщення може регламентуватися рішенням про їх випуск.

Російською практикою підтверджуються такі переваги біржових облігацій:

- суттєва економія часу та грошових коштів в процесі залучення коштів під інструменти (в порівнянні з класичними корпоративними облігаціями), що в значній частині визначається відсутністю вимоги щодо реєстрації проспекту емісії та звіту про підсумки розміщення в Банк Росії, а також відсутність обмеження строку дії проспекту емісії та програми облігацій;

- система допуску емітентів на первинний ринок біржових облігацій (наявність лістингу його акцій або облігацій) та право на дострокове погашення інструментів при їх делістингу на усіх біржах є важливими елементами загального механізму захисту інвесторів;

- біржові облігації розміщуються доволі швидко, незважаючи на емітента. Однак, якщо поділяти емітентів на три рівні (так звані «ешелони») за рівнем інвестиційної привабливості, то тактика представників кожного ешелону принципово відрізняється: для представників першого ешелону ключовим питанням є ціна розміщення (вартість залучених ресурсів), а третього – можливість розміщення, тобто наявність надлишкової ліквідності на ринку, яка здатна поглинути пропозицію. Отже, технологія розміщення дозволяє емітентам оперативно реагувати на ринкову кон'юнктуру;

- біржові облігації можуть бути предметом купівлі-продажу на вторинному ринку вже на наступний день після розміщення, традиційні класичні облігації – тільки після реєстрації звіту про розміщення регулятором, тобто із значним часовим відставанням з моменту продажу перших облігацій. Відзначимо, що вторинний ринок комерційних паперів є незначним;

- незначна номінальна вартість біржових облігацій в порівнянні з комерційними паперами, а також ліквідний вторинний ринок таких облігацій забезпечують широке коло потенційних власників інструментів. В РФ покупцями біржових облігацій, як і класичних, виступають інституційні та приватні інвестори, резиденти та нерезиденти Російської Федерації

ції. Особливо відзначимо інституційних інвесторів (комерційні банки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, управляючі компанії фондами спільного інвестування), яких приваблює висока ліквідність біржових облігацій;

- формують альтернативні банківському кредитуванню шляхи залучення ресурсів. Зокрема, біржові облігації мають меншу платність, ніж банківські кредити, відсутність обмеження початку розміщення допущених до торгів біржових облігацій створює альтернативу банківським кредитним лініям, а широке коло інвесторів – синдикуваному кредитуванню;

- публічний характер біржових облігацій дозволяє привернути увагу широкого кола потенційних інвесторів до емітента, забезпечити додаткові комунікації емітента з інвесторами, розширити інформаційний простір функціонування емітента. В цьому контексті окремо відзначимо програми облігацій, через які емітенти інформують ринкових агентів про стратегію діяльності на фондовому ринку, а інвестори отримують додаткові інструменти контролю за емітентами.

Аналіз російської практики використання біржових облігацій дозволяє виділити ряд проблем, основна з яких ґрунтується на еволюції біржових облігацій в напрямку класичних корпоративних (особливо в частині періоду обігу інструментів), а полягає у поглинанні ринком перших інструментів ринку корпоративних облігацій (рис. 1). Біржові облігації не набули функціональних переваг комерційних паперів. За кордоном обсяги залучень ресурсів на ринку комерційних паперів значно поступаються обсягам акумульованим на ринку облігацій, зокрема, за даними CMD Portal European Issuers, на початок 2015 р. співвідношення непогашених CP та облігацій становило 3,36% (на кінець першого півріччя 2015 р. – 3,08%).

Ринок біржових облігацій в РФ принципово не збільшив акумуляційний потенціал позичальників «другого» та «третього» ешелонів, а також суттєво не змінив галузеву структуру емітентів боргових інструментів: основними позичальниками залишилися великі компанії та комерційні банки. Роль невеликих перспективних компаній в розвитку ринку незначна.

Впровадження біржових облігацій у фондову діяльність в Республіці Білорусь відбулося на підставі Наказу Президента № 194 від 3 квітня 2008 р. [7]. Згідно білоруської практики, біржові облігації є незабезпеченими іменними цінними паперами з терміном обігу один рік, що номінуються виключно в білоруських рублях. Первинний та вторинний ринки облігацій функціонують в межах фондових сегментів бірж. Як і РФ, в Білорусі інструменти випускаються за спрощеною процедурою з їх реєстрацією біржею (реєстрація проводиться безкоштовно). Право випускати такі облігації мають бізнес-утворення з вартістю чистих активів для банків у 1 000 000 базових величин⁴, для небанківських фінансово-кредитних установ – 500 000 базових величин, для інших підприємницьких структур – 100 000 базових величин, цінні папери яких допущені до обігу на біржі. Важливою вимогою до емітентів є відсутність на момент прийняття рішення про емісію збитків від реалізації або чистого збитку, а також відсутність чистого збитку протягом двох років, що передують прийняттю такого рішення. Отже, в Республіці Білорусь скористалися досвідом РФ, проте республіканська

нормативна база виявилася в питанні регулювання біржових облігацій більш консервативною.

З моменту першої законодавчої ініціативи в Російській Федерації щодо біржових облігацій до розміщення першої емісії пройшло більше п'яти років. В білоруське правове поле інструменти були введені відразу після появи першої інформації з російського фондового ринку. Зважаючи на позитивні наслідки як для ринку в цілому, так і окремих емітентів зокрема, необхідно повернутися до ініціативи Кабінету Міністрів України 2012 р. по запровадженню біржових облігацій в нашої країні. Враховуючи інертність національної нормативної бази регулювання фондової діяльності та проблемність реалізації новачків у фінансовій сфері, таку роботу варто проводити, незважаючи на поточні проблеми фінансового ринку країни. Актуалізуються питання біржових облігацій зниженням перерозподільною ефективністю банківських установ та «антикризовою» функціональністю інструментів [8, с. 35]. Твердження про антикризовий характер облігацій є гіперболою, проте їх переваги над іншими фінансовими інструментами проявляються саме в умовах фінансової нестабільності.

Біржові облігації в Україні мають бути наділені наступними характеристиками та відповідати таким вимогам:

- 1) серійні (емісійні) боргові цінні папери в бездокументарній формі;
- 2) короткострокові інструменти (з терміном погашення один рік з моменту розміщення);
- 3) валюта номіналу та розрахунків за інструментом – гривня;
- 4) розміщуються шляхом публічної пропозиції на фондовій біржі;
- 5) вторинний ринок облігацій не обмежується біржовим сегментом;
- 6) розрахунки за облігаціями, як при розміщенні, так і при виконанні зобов'язань, проводяться виключно грошовими коштами. За процентними облігаціями допускається тільки фіксована ставка розрахунку суми процентів.

Емісія біржових облігацій (в тому числі яка проводиться в рамках програми облігацій) не передбачає реєстрації НКЦПФР їх випуску, проспекту емісії та звіту про підсумки розміщення. Усі вищезазначені дії проводить фондова біржа на підставі внутрішніх правил узгоджених з НКЦПФР. Біржа відповідає за розкриття інформації та повідомлення НКЦПФР про результати розміщення.

Необхідність обмеження «періоду життя» біржових облігацій ґрунтується на специфіці інструментів. Російська практика доводить, що відмова від строкових обмежень призводить до поглинання біржовими облігаціями класичних корпоративних. Біржові облігації мають доповнювати класичні, сприяючи підвищенню рівня короткострокової ліквідності емітентів та розвитку короткострокового сегменту ринку кредитного фінансування, причому не тільки облігаційного, а й частково вексельного, банківського кредитування. В порівнянні з векселями та банківськими кредитами біржові облігації є більш ліквідними інструментами та забезпечують високий рівень прозорості у проведенні операцій, що позитивно впливає на розвиток конкурентного середовища на ринку «коротких грошей». По суті, біржові облігації є корпоративними облігаціями (за нормами українського законодавства – облігаціями підприємств [9]), тільки з ліберальнішими умовами випуску. Співвідношення вартості біржових та класичних корпоративних облігацій може бути одним з індикаторів стану національного фінансового ринку.

⁴ Станом на 1 січня 2015 р. розмір базової величини в Білорусі становив 180 тис. білоруських руб., а офіційний курс долара США на 20.08.2015 р., за даними Національного банку Республіки Білорусь, – 16423,00 білоруських руб. Таким чином, вартість чистих активів банку для отримання права випускати біржові облігації мала становити більше 10,96 млн. дол. США.

Вимога п. 3 ст. 8 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», якою обмежується вартість розміщуваних облігацій підприємств сумою, «яка не перевищує трикратного розміру власного капіталу або розміру забезпечення, що надається їй (юридичній особі – емітенту. – *Авт.*) з цією метою третіми особами», не має розповсюджуватися на біржові облігації.

Рекомендовані вимоги до емітентів біржових облігацій в Україні:

1) наявність цінних паперів емітента (акцій або облігацій) у біржових списках фондової біржі, що забезпечує розміщення біржових облігацій;

2) наявність чистого прибутку у останньому звітному році, допускається чистий збиток тільки в одному із двох років, що передували останньому, за умови його перевищення середнім чистим прибутком двох інших років. Якщо емітент існує менше, ніж три роки, то збитки у фінансовій звітності не допускаються;

3) відсутність допущених, але нерозміщених біржових облігацій (емітент не має права ініціювати допуск до розміщення облігацій, якщо є нерозміщені).

Включення інших цінних паперів емітента біржових облігацій у біржові списки дозволяє застосовувати спрощені правила допуску по відношенню до останніх інструментів. Спрощення вимог до документального супроводу випуску, емісійних процедур, а також взаємодія емітента (уповноваженої ним особи) з біржею в процесі їх проведення дозволять значно скоротити час з моменту розгляду ініціативи випуску біржових облігацій уповноваженими органами емітента до прийняття рішення про допуск біржею.

Рішення про допуск біржових облігацій до торгів є безстроковим, проте, якщо при наявності допуску емітент порушує біржові вимоги, зокрема з розкриття інформації, виникають обставини, які негативно впливають на інвестиційні якості таких облігацій або призводять до недотримання емітентом вимог по допуску, біржа має право скасувати таке рішення або призупинити розміщення. Виникнення важливих обставин або вагомої інформації про діяльність емітента, які не є достатньою причиною для скасування допуску, супроводжуються внесенням відповідних змін в проспект емісії.

Період розміщення боргових облігацій не має перевищувати один місяць з дня початку розміщення, менший період може бути передбачений рішенням емітента про випуск. Наступного робочого дня після завершення розміщення або закінчення його строку біржа має розмістити інформацію про підсумки розміщення та повідомити НКЦПФР та Національний депозитарій України. Обіг облігацій на вторинному ринку може відбуватися після підведення підсумків розміщення.

Власники біржових облігацій повинні отримати право на дострокове погашення інструментів при вилученні зі біржових списків торговельних майданчиків, які забезпечують обіг таких облігацій, усіх акцій та облігацій емітента. Виключення становлять випадки делістингу класичних корпоративних облігацій, які були єдиними інструментами емітента у біржових списках при отриманні дозволу на випуск біржових облігацій, у зв'язку із закінченням строку обігу та погашенням. Дострокове погашення в даному випадку не пов'язано безпосередньо з крос-дефолтом (дострокове пред'явлення облігацій для погашення емітенту, який вчасно не розплатився за поточними боргами – оголосив дефолт за іншими облігаціями), проте це явище потребує законодавчого врегулювання в Україні для оптимізації відносин між емітентами та власниками усіх облі-

гацій. Також в аспекті захисту власників облігацій підприємств необхідно розглянути питання запровадження в Україні інституту зборів власників облігацій. Діяльність такого органу апробована міжнародною фондовою практикою, регламентувалася згаданим на початку статті проектом закону України «Про внесення змін до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок»» КМУ та передбачена «Концепцією розвитку ринку емісійних боргових цінних паперів» [8, с. 24–25].

Нормативного врегулювання потребують програми облігацій – новітнє явище на фондовому ринку України, що передбачають періодичний послідовний випуск облігацій в межах затвердженого плану залучення фінансування. Кожен випуск облігацій в межах програми може мати особливі характеристики, супроводжується окремим проспектом емісії, отримує власний код. Існування програми облігацій має ґрунтуватися на окремих положеннях нормативних актів, що визначатимуть статус, документальне супроводження, порядок реалізації такої програми та вимоги до її ініціаторів.

Дискусійними положеннями запровадження інституту біржових облігацій є:

1) кількість фондових бірж, що можуть отримати право допуску облігацій до торгів;

2) можливість розміщення біржових облігацій, допущених до торгів біржею, що порушила вимоги законодавства або позбавлена права допуску таких облігацій;

3) відповідальність за кодифікацію цінних паперів, яка здійснюється Національним депозитарієм України, можна покласти на біржу, що допускає біржові облігації до торгів;

4) в російській та білоруській практиці біржові облігації є незабезпеченими цінними паперами. В Україні можна передбачити випуск забезпечених біржових облігацій, що може бути доцільно в контексті реалізації облігаційних програм, розрахованих на середню та довгострокову перспективу.

Висновки. Міжнародна практика використання біржових облігацій доводить їх ефективність в фондових укладах, близьких за походженням до українських. Інструменти в запропонованій конструкції дозволять активізувати ринок короткострокового боргового фінансування, забезпечуючи оперативне залучення ресурсів емітентами. Цей підвид корпоративних облігацій має привернути увагу широкого кола інвесторів, починаючи від приватних, для яких цінний папір може створити альтернативу банківським депозитам, закінчуючи інституційними інвесторами, для яких ліквідність та дюрація інструменту в сучасних умовах є безальтернативними на фондовому ринку, що важливо в процесі побудови ліквідного портфелю. Зважаючи на значний обсяг роботи з підготовки впровадження біржових облігацій у національний фінансовий оборот, а також необхідність впорядкування всього ринку корпоративних облігацій в Україні, зокрема в аспекті захисту інвесторів, вже сьогодні доцільно активізувати роботу в напрямку формування відповідної нормативної бази.

Література:

1. About Commercial Paper / Board of Governors The Federal Reserve System [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.federalreserve.gov/Releases/cp/about.htm>.
2. Commercial Paper Outstanding / Board of Governors The Federal Reserve System [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.federalreserve.gov/Releases/cp/outstanding.htm>.
3. The Capital Market Data Network / CMD Portal European Issuers [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.cmdportal.com/Public/Data.aspx>.

4. О рынке ценных бумаг : Федеральный закон РФ от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ.
5. О перечне ценных бумаг, входящих в Ломбардный список Банка России : Указание ЦБР от 27.11.2008 г. № 2134-У, зарегистрировано в Минюсте РФ 17.12.2008 г. № 12875.
6. Биржевые облигации / Московская биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://moex.com/a2615>.
7. О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 28 апреля 2006 г. № 277 «О некоторых вопросах регулирования рынка ценных бумаг» : Указ Президента Республики Беларусь от 3.04.2008 г. № 194.
8. Концепція розвитку ринку емісійних боргових цінних паперів : проект / Асоціація «Українські фондові торговці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.aust.com.ua/docs/концепція_07062012_фінал.doc.
9. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

Сёмченков А.А. Биржевые облигации: адаптация международного опыта для использования в Украине

Аннотация. В статье на основе изучения опыта внедрения и практики использования биржевых облигаций в Российской Федерации определены преимущества этих инструментов и конкретизированы проблемы их использования. Обоснована целесообразность введения института биржевых облигаций в Украине, изложены основные рекомендации относительно характеристик данного вида ценных бумаг и требований к их эмитентам.

Ключевые слова: ценные бумаги, биржевая облигация, коммерческие бумаги, корпоративная облигация, фондовая биржа, эмитент, фондовый рынок.

Siomchenkov O.A. Exchange-traded bonds: Adaptation of international experience for use in Ukraine

Summary. In the article the author analyses experience of introduction and use of exchange-traded bonds in Russian Federation, determines advantages of these instruments and elaborates the problems of their use. The feasibility of their institution in Ukraine is justified and the main proposals as for the aspects of this kind of securities and requirements for emitters are stated.

Keywords: securities, exchange-traded obligation, commercial papers, corporate bond, stock market, emitter, securities market.

*Трусова Н.В.,
к.е.н, доцент, докторант
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет*

МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуті пріоритетні напрями формування системи фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств на засадах фінансового менеджменту. Проведений емпіричний аналіз теорій і концепцій фінансового менеджменту дозволив виділити найбільш альтернативні для сільського господарства та інтегрувати їх в управління фінансами підприємств. Обґрунтовано, що система фінансового потенціалу взаємопов'язана з трансформаційною властивістю фінансових ресурсів, а саме в змозі відокремлюватися від інших економічних ресурсів та перетворюватися в інвестиційний ресурс. Для здійснення цієї функції запропоновано концептуальну модель системи фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, яка реалізується через рух фінансових потоків, що є наслідком формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, а їх чистий приріст створює додатковий результат цих процесів через оцінку зміни вартості грошей у часі. Розглянуто методичний інструментарій оцінки ефективності фінансування підприємства. Виділено основні методи і прийоми забезпечення системи реалізації фінансових заходів, їх цільовий напрямок в сфері господарської діяльності підприємств. Доведено, що в процесі забезпечення системи фінансового потенціалу реалізуються фінансові заходи, які формують певний тип стратегії фінансування. Це дозволяє виділити критерії мінімізації рівня фінансового ризику та отримати додатковий прибуток від ефекту фінансування. Визначено кількісні та якісні характеристики фінансових заходів, необхідних для оцінки вартості підприємства з урахуванням вільних коштів на потреби у додатковому фінансуванні.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, система фінансового потенціалу, фінансування, фінансові ресурси, інвестиційні ресурси, фінансові потоки.

Постановка проблеми. Система фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств в теорії фінансового менеджменту досліджує питання взаємодії фінансових ресурсів та джерел фінансування, ґрунтує поглиблене вивчення природи функціонування, його окремих елементів, впливу різноманітних чинників на стабільність розвитку сільського господарства. Це означає, що вона спрямована на забезпечення базових параметрів фінансових потоків підприємств, об'єднання можливостей фінансових ресурсів для прийняття своєчасних рішень стратегічного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Адаптація до розроблених закордонних концепцій і методів фінансового менеджменту визнається й, очевидно, усвідомлюється широким колом вітчизняних науковців та практиків. Особливо актуальним це питання є для аграрної сфери. Теоретичний базис

і прикладний інструментарій формування фінансового потенціалу постійно знаходяться в центрі наукових досліджень учених М.Я. Дем'яненка [5], П.Т. Саблука [10], П.А. Стецюка [11], О.С. Федоніна, І.М. Репіної, О.І. Олексюк [12] та ін. Їх методологічні набуття створили наукові передумови для обґрунтування питань, які торкаються зміни траєкторії фінансового оточення сільськогосподарських підприємств та формування діапазону системи фінансового потенціалу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Гостро постає проблема вироблення спільної методологічної основи формування системи фінансового потенціалу в активізації бізнес-партнерства сільськогосподарських підприємств, напрям забезпечення якого полягає в комплексній оцінці довгострокового циклу життєдіяльності та стабільності їх фінансового розвитку.

Мета статті полягає в розробці концептуальної моделі формування системи фінансового потенціалу, важливою умовою якої є нарощення ринкової вартості сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування системи фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств обумовлено потребою у зменшенні резонансного ефекту між внутрішніми кризовими процесами та наслідками фінансової глобалізації. Наразі вітчизняна економічна думка знаходить все більше застережень минулій практиці «стресових» реформ, які, за оцінкою міжнародних фінансових організацій, зневільовані власною моделлю трансформаційного процесу і прогностичних розрахунків наслідків розриву економічних зв'язків і втрати фінансової незалежності. Такі тенденції, як ускладнений доступ до банківських кредитів, зниження інвестиційної привабливості сільського господарства, зростання вартості ресурсів зовнішніх запозичень, скорочення державних програм підтримки галузі, вразили вітчизняну економіку.

З позиції забезпечення ефективної діяльності суб'єкта, визначено авторську інтерпретацію поняття «система фінансового потенціалу», під яким розуміється індикатор фінансової стабільності, що встановлює здатність до залучення, формування, використання та розподілу фінансових ресурсів і уособлює в собі фінансові відносини, функціональні взаємозв'язки й можливості збереження цільових параметрів прибуткової діяльності підприємства адаптованих до динамічних змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Головною особливістю системи фінансового потенціалу є спрямування фінансових ресурсів в кругообіг операційно-інвестиційного ланцюга.

Зауважимо, що динамічний розвиток теорії здатностей знаходиться на ранній стадії розробки, вона визначає стійкість конкурентних переваг за рахунок фінансових важелів в умовах бізнес-середовища, що певним чином впливає на управління фінансами підприємства. Це спонукає до нового розуміння

моделі формування системи фінансового потенціалу сільськогосподарського підприємства, де метою останнього вважається нарощення його ринкової вартості за рахунок формування вартості джерел фінансових ресурсів. Тому, залишаючи поза увагою частину теорії фінансового менеджменту та акцентуючи увагу на тих, які обумовлюють поглиблену методологічну основу з встановлення оптимального ринкового портфеля інвестицій та зниження рівня ризику фінансування сільськогосподарських підприємств, визначено, що система фінансового потенціалу забезпечує перехресне управління ризиками (cross-sectional risk diversification) [15, с. 855]. Перехресне управління ризиками означає мінімізацію ризику завдяки диверсифікації. При цьому формування системи фінансового потенціалу, яке полегшує диверсифікацію ризиків, сприяє перерозподілу резервів фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств у високодохідні проекти і тим самим прискорює технологічні зміни виробництва та економічне зростання. Перехресне управління ризиками не дає змоги уникнути таких макроекономічних потрясінь, як фінансові кризи. Тобто диверсифікація не мінімізує повністю наслідки макроекономічних ризиків [14, с. 13].

За допомогою інструментів системи фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств забезпечується ефективне корпоративне управління та економічний розвиток. Наприклад, продаж акцій на ринку, що формує інформацію про підприємство, дає змогу власникам пов'язувати управлінські витрати з ціною акції. Такий зв'язок допомагає вирівнювати бізнес-інтереси на фінансовому ринку, мобілізуючи фінансові резерви підприємств [15, с. 854–855].

Сучасні тенденції розвитку фінансового ринку та динамічний сплеск зовнішнього середовища в сільському господарстві обумовлюють необхідність комплексного підходу до формування вартості (доходності) фінансових активів та розподілу вартості джерел фінансування сільськогосподарських підприємств, який передбачає визначення: альтернативних моделей формування норми доходності фінансових активів; частки очікуваного (нормального) та ризикового (невизначеного) розподілу вартості джерел фінансування; формування реальної ринкової вартості підприємств під впливом економічних чинників: фінансово-кредитної системи, кон'юнктури грошового ринку, рівня інфляції тощо.

У сучасній практиці формування вартості (доходності) активів широкого застосування набула модель арбітражного ціноутворення або вирівнювання ціни (*Arbitrage Pricing Model, APM*) [9, с. 335–382]. Згідно моделі, у якості початкового моменту розрахунку очікуваної доходності фінансових активів береться частка за кожним економічним чинником, коли середня чутливість до чинника дорівнює одиниці. Аксиома арбітражного ціноутворення базується на моделі оцінки доходності фінансових активів (*Capital Asset Model Pricing, CAMP*) [18, с. 425–442]. Основною гіпотезою моделі CAMP є припущення, що фінансовий ринок намагається досягнути такого стану, в якому всі підприємства при здійсненні інвестиційних заходів максимізують власну корисність (функцію переваг). Згідно цієї моделі, норма доходності фінансових активів розраховується таким чином:

$$k_{vk} = Z + (\bar{k}_m - Z) \times \beta + e, \quad (1)$$

де z – безризикова ставка доходності фінансових активів за даними фондового ринку; \bar{k}_m – очікувана середня ставка доходності на фондовому ринку; $(\bar{k}_m - Z)$ – премія за ризик;

β – ризик підприємства, що підлягає диверсифікації ($\beta = 1$, свідчить, що підприємство має середній ступінь ризику, який склався на ринку; $\beta = -0,5$ – ризик дорівнює половині ринкового, але напрям руху доходів підприємства протилежний ринковому); e – показник похибки, який показує несистематичний ризик (вводиться до формули, оскільки фактична доходність з високою імовірністю відрізняється від прогнозованої).

β -актив i -го підприємства розраховується як відношення вартості (доходності) фінансових активів до варіації вартості ринкового портфелю інвестицій (m) із урахування можливих коливань ризикових ставок на фінансові активи:

$$\bar{\beta} = \frac{\sum_{t=1}^n (k_i)_t - Z_t - \bar{k}_i + \bar{Z}}{\sum_{t=1}^n (k_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n (k_m)_t - Z_t} \times \frac{\sum_{t=1}^n (k_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n (k_m)_t - Z_t}{\sum_{t=1}^n (k_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n (k_m)_t - Z_t}, \quad (2)$$

де $(k_i)_t$ – вартість (доходність) фінансових активів i -го підприємства в періоді t .

У країнах світу \bar{k}_m розраховується на основі індексів фондового ринку (наприклад, у США індекси Доу-Джонса та «Стандарт енд Пурс 500») [6, с. 181]. Українськими експертами розроблено індекси IPI-U, WOOD-15, ProU-50, ПФТС, КАС-20. Інтеграція світового досвіду методичних напрацювань у вітчизняну наукову базу забезпечує оцінку середньої ринкової вартості (доходності) фінансових активів сільськогосподарських підприємств як об'єкта інвестування. Якщо в довгостроковому періоді не передбачено інвестиційні заходи з розширення сільськогосподарського підприємства, тоді в β -активі запропоновано використовувати показник доходності корпоративних фінансових активів по галузі інвестування в сільському господарстві.

Враховуючи особливості сільського господарства на фінансовому ринку та напрям дослідження, нами запропоновано базове рівняння моделі ціноутворення для сільськогосподарських підприємств доповнити трьома складовими елементами:

$$\bar{k}_i = Z + (\bar{k}_m - Z) \times \beta + x_1 + x_2 + x_3, \quad (3)$$

де x_1 – додаткова премія за ризик доходності фінансових активів для малих і середніх сільськогосподарських підприємств (її введення обґрунтовано необхідністю компенсації нестабільності отримання доходів), який за інших умов є більш ризикованим внаслідок дії економічних чинників; x_2 – додаткова премія за ризик доходності фінансових активів для акціонерного підприємства (компенсує для акціонерів ризик блокування фінансових вкладень, а також невизначеність дивідендних виплат); x_3 – додаткова премія за ризик доходності певної галузі сільського господарства для іноземного інвестування (вводиться в розрахунок лише при оцінюванні ставки дисконтування власних джерел фінансування іноземних інвесторів). Згідно з поширеною практикою рейтингової оцінки фінансового ринку визначення поправок x_1 та x_2 приймається в інтервалі приблизно до 5/6 безризикової ставки доходності фінансових активів за даними фондового ринку [8].

Запропоновано у базовому рівнянні моделі CAMP при визначенні ринкової премії за ризик доходності фінансових активів сільськогосподарського підприємства використовувати не тільки очікувану середню доходність на фондовому ринку, але й середній по галузі сільського господарства індекс рентабельності інвестицій (відношення фінансового потоку до сумарної вартості власних і довгострокових джерел фінансування), що розраховується за даними останнього кварталу або рік. Середнє значення β – індекс рентабельності інвести-

цій при номенклатурі фінансових ресурсів (для певного виду діяльності), куди інвестуються кошти, з невираженим критичним фінансовим ресурсом (на який припадає підвищена частка інвестиційних витрат) матиме такий вигляд:

$$\bar{\beta} = \frac{\sum_{t=1}^n (I_p)_t - \bar{I}_p \times (i_t - \bar{i})}{\sum_{t=1}^n (i_t - \bar{i})^2}, \quad (4)$$

де $(I_p)_t$ – індекси зміни вартості фінансових ресурсів інвестованих по галузі, за окремий квартал (рік); n – ретроспективний період ($t = 1, 2 \dots n$); i_t – індекс інфляції за t -періоду; \bar{I}_p та \bar{i} – середній індекс зміни вартості фінансових ресурсів, інвестованих по галузі, та інфляції (протягом усього ретроспективно-го періоду).

Якщо серед номенклатури фінансових ресурсів сільськогосподарського підприємства присутній явно виражений критичний фінансовий ресурс, тоді у запропонованій моделі ринкової премії за ризик доходності фінансових активів замість значення індексу інфляції необхідно використовувати індекс вартості на критичний фінансовий ресурс. Модифіковану модель доцільно застосовувати у випадку, коли в ретроспективному періоді ринкова премія за ризик доходності, за даними фондового ринку, є від'ємною (або є підстави вважати, що вона занижена для розрахунку показника $\frac{k}{m}$).

При розрахунку частки очікуваного (нормального) та ризикового (невизначеного) розподілу вартості джерел фінансування принципове значення має *взаємозв'язок між рівнем ризику та прибутковістю* [7, с. 147]. Між прибутковістю та ризиком постійно існує прямо пропорційна залежність: чим вища очікувана прибутковість вкладених власних джерел фінансування, тим вищий рівень ризику її неотримання. І навпаки – нижчому рівню прибутковості завжди відповідає нижчий рівень ризику. Це зумовлює необхідність постійного знаходження компромісу у вирішенні проблеми співвідношення між прибутковістю та ризиком. У процесі оцінювання реальної вартості сільськогосподарського підприємства (ринкового портфеля фінансових активів), ризик, незалежно від його конкретних форм прояву, з'являється у вигляді можливих фінансових втрат, зменшення обсягів надходження фінансових ресурсів, зниження реальної віддачі фінансових активів від ризикового (невизначеного) розподілу вартості джерел фінансування.

Частку очікуваного розподілу вартості власних джерел фінансування $\beta_{\text{влас.капітал}}$ можна одержати з урахування податків і структури джерел фінансування за коефіцієнтом β -актив (згідно з моделлю структури капіталу Модільяні-Міллера [16, с. 411–433]):

$$\beta_{\text{влас.капітал}} = \beta_{\text{актив}} + \frac{V_p \times (1-P)}{E} (\beta_{\text{актив}} \times \beta_{\text{ноз.капітал}}), \quad (5)$$

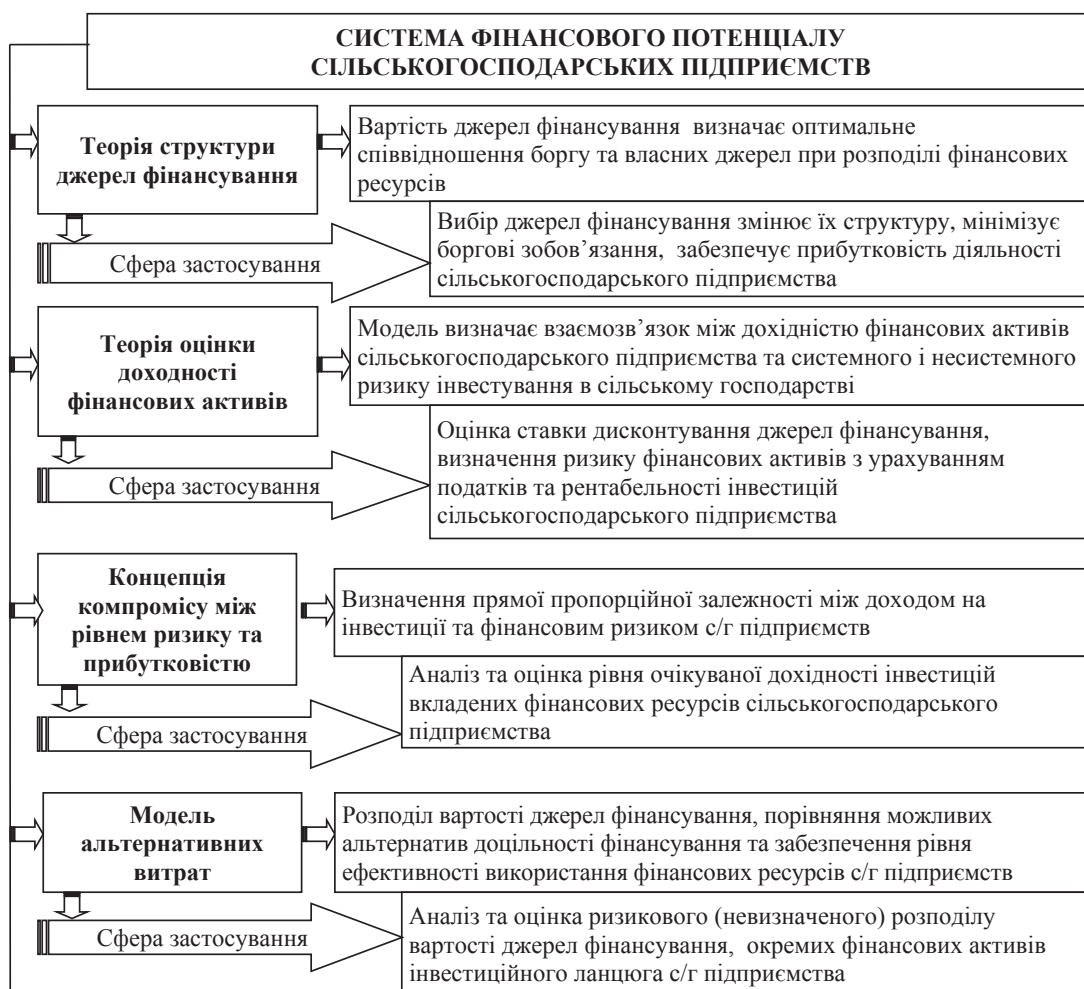


Рис. 1. Концептуальна модель формування системи фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств

Джерело: удосконалення автора на основі [7, с. 147; 9, с. 368; 11, с. 303; 18, с. 433; 17, с. 266]

де $\beta_{актив}$ – доходність фінансових активів підприємства в структурі ринкового портфеля інвестицій; $\beta_{поз.капитал}$ – ставка відсотку по кредиту; V_E – облікова оцінка власних джерел фінансування; V_p – позикові джерела фінансування; P – ставка податку на прибуток.

Аналізуючи ці моделі, необхідно мати на увазі, що при зміні співвідношення «борг – власні джерела фінансування» значення β -актив сільськогосподарського підприємства не змінюється. За умови, що значення β -борг також не змінюється, збільшення співвідношення «борг – власні джерела фінансування» призводить до відповідного зростання – коефіцієнта «власний капітал», і навпаки (пояснюється тим, що прибуток підприємства після сплати податків стає менш схильним до коливань). Зауважимо, що ризики формують систему ринкових зв'язків, пов'язаних з невиконанням фінансових зобов'язань та зміною кон'юнктури фінансового ринку. Так, ризик кредитної кон'юнктури виникає у випадку використання різних видів забезпечення кредитів (товарних, банківських вексельного кредитування тощо) [3, с. 62–65].

Використання моделі альтернативних витрат в системі розподілу вартості джерел фінансування сільськогосподарського підприємства ґрунтується на проведенні порівняння можливих альтернатив доцільності фінансування та забезпеченні рівня ефективності використання фінансових ресурсів [13, с. 389]. При такому підході практичний аспект моделі зводиться до вибору варіантів кредитування з встановленням величини дохідності найкращої з альтернатив. Очевидно, що потенційні можливості отримання певного рівня дохідності активів не є гарантією отримання саме такого фінансового результату. Крім того, частка очікуваного (нормального) та ризикового (невизначеного) розподілу вартості джерел фінансування не завжди відповідає економічним інтересам сільськогосподарського підприємства та його власників. Тому формування системи фінансового потенціалу, яка спрямована на нарощення ринкової вартості сільськогосподарських підприємств, має сприяти взаємодії останніх із зовнішнім оточенням. Схематично послідовність прояву впливу ризику на формування системи фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств наведена нижче (рис. 1).

Слід зазначити, що у досліджуваних сільськогосподарських підприємствах або сільського господарства України в цілому, під тиском зовнішнього середовища означені механізми можуть змінюватися, прояв ризику і економічна депресія – тривати або навпаки призупинитися. Так, на початковому етапі поширення зовнішньоекономічної дестабілізації ризик проявляється у тому разі, коли швидко погіршується ситуація фінансово-кредитного забезпечення і скорочуються обсяги кредитних ресурсів. Так, дестабілізація фінансово-кредитного забезпечення призводить до скорочення притоку фінансових ресурсів у аграрний сектор та масове вилучення раніше здійснених інвестицій. Наслідком скорочення кредитних ресурсів стає посилення вимог до стану і надійності позичальників. Цей зовнішній фактор спричиняє зниження кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств, як найбільш ризикових. Поряд з тим зростають кредитні ставки, що ще більше ускладнює фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств. Каталізатором ускладнень щодо залучення підприємствами позикових джерел фінансування стає значне скорочення державної фінансової підтримки підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів.

Розроблена концептуальна модель формування системи фінансового потенціалу встановлює пріоритети стратегічного

управління фінансовими потоками сільськогосподарських підприємств, встановлює базові параметри в їх інтегральній структурі, визначає вибір кращої з можливих альтернатив доцільності фінансування при встановлених нормативах, ресурсних та часових обмеженнях.

Такими нормативами та обмеженнями є: а) максимальний обсяг фінансування, що може бути використаний для досягнення запланованих фінансових результатів; б) період часу, протягом якого необхідно досягти запланованих фінансових результатів; в) мінімальний обсяг доходності фінансових активів, який необхідно отримати; г) мінімальний рівень витрат фінансування; д) найменший рівень фінансових ризиків, пов'язаних з оцінюванням альтернатив.

Як показує практика, застосування теоретичних положень фінансового менеджменту не завжди забезпечує адекватні нинішнім економічним умовам результати, а інколи унеможливує подальший розвиток суб'єктів господарювання. Очевидно, що тут має вплив негативна дія комплексу внутрішніх та зовнішніх чинників. Тому особливість такого концептуального підходу визначається тим, що за внутрішнім змістом система фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств може віднайти напрями та шляхи удосконалення функціонування цього механізму.

Висновки. Зважаючи на діалектичний характер дослідження, особливий інтерес становлять саме імпульси, що формують засади нетрадиційного підходу до процесу формування системи фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. Відповідно, як і всі функціональні системи, система фінансового потенціалу суб'єкта підпорядковується головному завданню – забезпечити зростання ринкової вартості підприємства. Дана гіпотеза підтримується власною головною цільовою постановою – сформувати фінансові передумови діяльності підприємства в термінальному (довгостроковому) періоді. Враховуючи вищезазначене, вважаємо, що поєднання в межах єдиного методологічного підходу трьох складових системи фінансового потенціалу – використання й акумулювання фінансових ресурсів та формування джерел фінансування – дозволить інтегрувати глибинні фінансові процеси, чітко окреслити перспективи економічного розвитку, вказати на доцільність проведення певних фінансових заходів, виявити ризики та визначити їх вплив на ринкову вартість сільськогосподарських підприємств, оптимізувати фінансові потоки, визначити модифіковані можливості фінансових інструментів.

Література:

1. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – М. : Омега-Л ; Эльга, 2000. – 720 с.
2. Бригхем Ю., Гапенский Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т. Т. 1 / Ю. Бригхем, Л. Гапенский ; пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб., 2000. – 450 с.
3. Герасименко Н.А. Ризики в сільському господарстві з урахуванням регіонального аспекту / Н.А. Герасименко, О.В. Жемойда // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 62–65.
4. Вилинский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика : [учеб. пособие] / [П.Л. Вилинский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк] ; 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2002. – 578 с.
5. Дем'яненко М.Я. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика : [монографія] / М.Я. Дем'яненко, О.І. Зуєва. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 190 с.
6. Вайдайцева С.В. Оценка бизнеса и управления стоимостью предприятия : [учеб. пособие для вузов] / С.В. Вайдайцева. – М.: 2010. – 322 с.
7. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.

8. Рейтингове агентство «ЕКСПЕРТ-РЕЙТИНГ» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.expert-rating.com.
9. Росс С.А. Основы корпоративных финансов / [С.А. Росс, Р.В. Вестерфилд, В.Д. Джордан]. – М. : Лаборатория Базовых Знаний, 2000. – 718 с.
10. Саблук П.Т., Коденська М.Ю. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.
11. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств : [монографія] / П.А. Стецюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.
12. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / [О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк]. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
13. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А. Уткин. – М. : Тандем, 1997. – 400 с.
14. Barry P.J. Risk management in agriculture. Iowa State University Press, 1984. – 506 p.
15. Levine R. Finance and Growth: Theory, Evidence, and Mechanisms. The Handbook of Economic Growth / R. Levine, P. Aghion, S. Durlauf. – Amsterdam : North Holland, 2005. – 870 p.
16. Miller M., Modigliani F. Dividend policy, Groth and the Valuation of Shares // Journal of Business. – 1991. – October. – P. 411–433.
17. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. / F. Modigliani, M. Miller. American Economic Review – 1958. – Vol. 48. P. 261–297.
18. Sharpe W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk/ W.F. Sharpe // Journal of Finance. – 1964. – Vol. 3. – P. 425–442.

Трусова Н.В. Методологическая основа формирования системы финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий

Аннотация. В статье рассмотрено приоритетное направление формирования системы финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий на основе финансового менеджмента. Проведенный эмпирический анализ теорий и концепций финансового менеджмента позволил выделить наиболее альтернативные для сельского хозяйства и интегрировать их в управление финансами сельскохозяйственных предприятий. Обосновано, что система финансового потенциала взаимосвязана с трансформационным свойством финансовых ресурсов, а именно может отделяться от других экономических ресурсов и превращаться в инвестиционный ресурс. Для осуществления этой функции предложена концептуальная модель системы финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий, которая реализуется через движение финансовых потоков, является следствием формирования, размещения и использования финансовых ресурсов, а их чистый прирост создает дополнительный результат этих процессов через изменение оценки стоимости денежных средств во времени. Рассмотрен методический инструментарий оценки эффективности финансирования предприятия.

Выделены основные методы и приемы обеспечения системы реализации финансовых мероприятий, их целевое направление в сфере хозяйственной деятельности предприятий. Доказано, что в процессе обеспечения системы финансового потенциала реализуются финансовые мероприятия, которые формируют определенный тип стратегии финансирования. Это позволяет выделить критерии минимизации уровня финансового риска и получить дополнительную прибыль от эффекта финансирования. Определены количественные и качественные характеристики финансовых мероприятий необходимых для оценки стоимости предприятия с учетом свободных средств на потребности в дополнительном финансировании.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, система финансового потенциала, финансирование, финансовые ресурсы, инвестиционные ресурсы, финансовые потоки.

Trusova N.V. Methodological basis formation of system financial potential for agricultural enterprises

Summary. The article deals with the priority directions in system financial potential formation for agricultural enterprises on the basis of the principles of financial management. The conducted empirical analysis of financial management theories and concepts enabled to determine the most alternative ones for farming and to integrate them into the management of financial at agrarian enterprises. It has been substantiated that system of financial potential is interrelated with transformation properties of financial resources, and namely with their ability to be separated from other economic resources and be turned into investment ones. To implement this function a conceptual model of financial potential system for agricultural enterprises has been suggested, which is realized via financial flow movement, being a result of formation, allocation and usage of financial resources; meanwhile these processes additionally result in net gain due to estimation of money value change with time. Methodical tools for evaluating the effectiveness of financing of the enterprise. The basic methods and techniques of software systems implementing financial measures to the target area in the field of economic activity of enterprises has marked. Proved that in the system financial potential are implemented financial measures which form the certain type the funding strategy model. This allows you to select criteria to minimize the level of financial risk and make some profit on the effect of financing. The quantitative and qualitative characteristics of financial measures necessary for the valuation of enterprises on the need for in available funds additional funding have determined.

Keywords: financial management, system financial potential, of financing, financial resources, investment resources, financial flows.

Шимків С.А.,

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СТАН ТА РОЗВИТОК ДОБРОВІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розкривається необхідність активізації добровільного страхування від нещасних випадків. Проаналізовано основні тенденції розвитку добровільного страхування від нещасних випадків в Україні. Визначено, що на сучасному етапі наданий страховий захист в рамках добровільного страхування від нещасних випадків створює гарантії для фінансового забезпечення громадян, які постраждали в результаті нещасних випадків.

Ключові слова: особисте страхування, добровільне страхування від нещасних випадків, страхові премії, страхові виплати, коефіцієнт страхових виплат.

Постановка проблеми. В умовах формування ринкових відносин в економіці країни у населення виникає потреба в забезпеченні стійких гарантій захисту своїх економічних інтересів, пов'язаних із здійсненням різних видів господарської діяльності, збереженням певного рівня добробуту та здоров'я. Пояснюється це тим, що в будь-якій діяльності людина піддається різним небезпекам, що загрожують їй самій та її близьким. Частина ж небезпек залишається на відповідальності самої людини, що в даний час виражається у формі комерційного страхування, заснованого на добровільних засадах.

У процесі модернізації сучасного суспільства постійно виникають нові ризикові ситуації, що носять природний, техногенний, соціально-економічний, політичний характер. У зв'язку з цим знижується можливість прогнозування не тільки віддаленого, але і найближчого майбутнього, що приносить невизначеність і нестабільність в повсякденне життя людей. В таких умовах стрімких змін соціальної реальності ризик стає сутнісною характеристикою людської діяльності. У підсумку перед кожною людиною постає необхідність убезпечити себе від наслідків різного роду ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні фундаментальними дослідженнями, які визначили науковий пошук у сфері страхування та страхування від нещасних випадків в тому числі, стали роботи відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них: В. Базилевич [1], Н. Борецька, Н. Внукова, М. Вігдорчик, О. Гаманкова, Н. Горелов, В. Деріга, О. Залетов, Р. Пікус, В. Роїк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, враховуючи досить широке коло розглянутих теоретичних та практичних питань, актуальним залишається проблематика, пов'язана з дослідженням та характеристикою сучасного стану страхування від нещасних випадків на страховому ринку України, необхідність яких зумовлена наданням комплексного страхового захисту громадянам України.

Мета статті полягає у дослідженні останніх тенденцій розвитку добровільного страхування від нещасних випадків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інститут страхування пройшов тривалий історичний шлях розвитку і фор-

мування: від примітивних форм в стародавніх цивілізаціях до повноцінних структурованих страхових відносин, характерних для теперішнього часу. Задовольняючи економічні потреби населення, страхування мало і має виражену соціальну спрямованість.

В індустріально розвинених країнах страхування органічно вписується в систему соціального захисту, будучи одним з обов'язкових атрибутів життя. Високий рівень пропаганди системи страхування привчає людей вступати в страхові відносини з приводу життя та здоров'я. Громадяни більшою мірою усвідомлюють свою відповідальність у разі несприятливих подій і меншою – покладаються на державу. Крім того, розвиток страхування слугує одним з індикаторів рівня життя: чим вище рівень життя, тим різноманітнішими і потрібнішими стають страхові відносини. В Україні ж, на жаль, страхування ще не набуло належного розвитку, незважаючи на неможливість держави гарантувати своїм громадянам гідний рівень соціального захисту.

У зв'язку з цим вивчення системи добровільного страхування в сучасних умовах набуває особливої актуальності, оскільки дає можливість аналізувати тенденції його розвитку, спрямовані створення гідного рівня страхового захисту для населення.

Об'єктивна необхідність страхового захисту обумовлена як природою самої людини, так і її існуючою взаємозалежністю від широкого спектру факторів, які визначають життєдіяльність кожної особи. Все це в сукупності визначає соціальне становище людини і параметри рівня якості життя.

У всіх розвинених країнах одним з найбільш доступних і ефективних методів управління несприятливими факторами визнається страхування, у тому числі особисте страхування, здатне стимулювати зростання заощаджень населення, відшкодувати втрати в доходах у зв'язку з втратою здоров'я або смертю члена сім'ї, організувати надання медичної допомоги у разі захворювання.

В рамках системи страхового захисту населення існує три підсистеми, що забезпечують добробут людини шляхом страхування: державне соціальне страхування; обов'язкове страхування за місцем роботи, професійної приналежності та добровільне страхування громадян.

Під особистим страхуванням ми розумітимемо область страхування, об'єктом якої виступають життя, здоров'я, працездатність людини. Необхідність такого страхового захисту пов'язана з: ймовірністю смерті годувальника або члена сім'ї; втратою здоров'я, що, як правило, тягне за собою зниження рівня сімейного доходу; прагненням громадян мати сімейні заощадження в цілях зміцнення матеріального достатку, використовуючи для цього особисте страхування. Загалом особисте страхування являє собою важливий фінансовий механізм забезпечення добробуту населення.

Добровільне особисте страхування є структурним елементом української страхової системи, що має свою сферу регулю-

вання. Більше того, ця галузь страхування не є однорідною і включає в себе кілька напрямків: добровільне медичне страхування, страхування від нещасних випадків, страхування життя – і, таким чином, охоплює страховим захистом всі несприятливі наслідки, що стосуються життя і здоров'я населення. Послуги, що надаються страховими компаніями в рамках даних напрямків, часто функціонально збігаються з послугами, гарантованими державою. Відмінною рисою добровільного особистого страхування в даному випадку є можливість людини самому обирати вид, умови та терміни страхування, співвідношення яких може варіюватися в залежності від потреб. Особисте страхування в Україні постійно модернізується: з'являються нові форми і види страхування.

Ми розглянемо питання, пов'язані із здійсненням саме страхування від нещасних випадків. Дослідження основних аспектів організації та здійснення даного виду страхування на обов'язковій та добровільній основі поєднує перш за все те, що вини здійснюються страховими компаніями на комерційній основі.

В.Д. Базилевич зазначає, що зміст страхового захисту за цим видом страхування полягає у виплаті відповідних грошових відшкодувань, зумовлених страховим випадком, а також зниженням доходів застрахованої особи, зумовленим нещасним випадком, який він трактує як несподівану непередбачувану подію, що виникла всупереч волі людини, наслідком якої є ушкодження здоров'я або смерть людини [1].

Обов'язкове страхування від нещасних випадків здійснюється в тих випадках, коли законом на вказаних у ньому осіб покладається обов'язок страхувати в якості страхувальників життя й здоров'я інших осіб. Так, до обов'язкових видів страхування від нещасних випадків що здійснюється страховиками, згідно Закону України «Про страхування», зокрема, належать: особисте страхування від нещасних випадків на транспорті; страхування спортсменів вищих категорій; страхування життя й здоров'я спеціалістів ветеринарної медицини; особисте страхування працівників відомчої та сільської пожежної охорони і членів добровільних пожежних дружин, особисте страхування медичних і фармацевтичних працівників (крім тих, які працюють в установах та організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) на випадок інфікування вірусом імунодефіциту людини під час виконання ними службових обов'язків [2].

Для здійснення страхової діяльності страховик повинен отримати відповідну ліцензію у встановленому законодавством порядку. Ліцензії на конкретний вид обов'язкового страхування видаються, якщо страховик має досвід здійснення добровільного страхування не менше ніж два роки, якщо інше не передбачено законодавством (під досвідом слід розуміти наявність упродовж усього зазначеного періоду чинної ліцензії і чинних договорів страхування). На підтвердження вимог цього пункту надаються відповідні копії договорів страхування. З огляду на цю вимогу страховики, які тільки розпочинають свою діяль-

ність, можуть отримати ліцензії лише на добровільні види страхування, а по завершенні двох років практичної діяльності, а не з моменту державної реєстрації, намагатися отримати ліцензії на обов'язкові види страхування.

На жаль, офіційні статистичні дані не надають інформацію щодо кількості страхових компаній в розрізі тих, які мають право здійснювати обов'язкові та добровільні види страхування. Загальна тенденція щодо наявних страхових компаній (табл. 1), що мають право займатись страховою діяльністю на території нашої держави, впродовж останніх років йде на спад, а саме: з 456 страхових організацій у 2010 р. до 382 страхових компаній у 2014 р. За офіційними даними, у 2014 р. було зареєстровано 10 нових страхових організацій, а ліквідовано – 35. Лише виходячи з цих даних, можемо зробити висновок, що понад 95% всіх страхових компаній займаються здійсненням як добровільних видів страхування, так і обов'язкових. Тенденцію щодо зменшення кількості страхових компаній не розглядаємо в якості негативного фактора, адже понад 99% всього страхового ринку припадає на топ-200 страхових компаній [3].

Добровільне особисте страхування є структурним елементом української страхової системи, що має свою сферу регулювання. Відмінною рисою добровільного особистого страхування є можливість людини самому вибрати вид, умови та терміни страхування, співвідношення яких може варіюватися в залежності від потреб. Особисте страхування в Україні постійно модернізується: з'являються нові форми і види страхування.

Так, протягом періоду, що досліджується (2010–2014 рр.), ринок страхування від нещасних випадків розвивається. Про це свідчать показники валових та чистих страхових премій (рис. 1). Обсяги валових страхових премій у 2011 р. зросли на 51%, у 2012 р. – на 23%, у 2013 р. було зібрано на 73% (1431,3 млн. грн.) валових страхових премій більше, ніж у попередньому 2012 р. У 2014 р. ця позитивна тенденція дещо зменшилась – на 33%, ця ситуація пояснюється тяжкою фінансово-економічною ситуацією в цілому по країні. Лінія тренду чітко ілюструє тенденції до нарощення обсягів даного ринку.

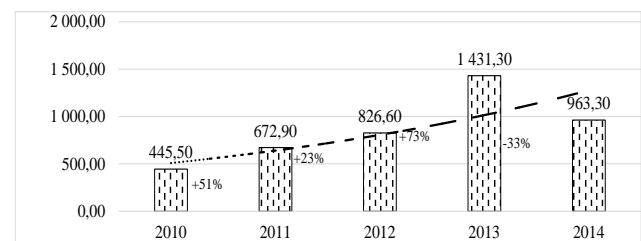


Рис. 1. Обсяг валових страхових премій, сплачених страховим компаніям при страхуванні від нещасних випадків, у 2010–2014 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні у 2010–2014 рр.

Показники:	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість страхових компаній, з них:	456	442	414	407	382
Non-life	389	378	352	345	325
life	67	64	62	62	57

Джерело: складено автором за даними [3; 4]

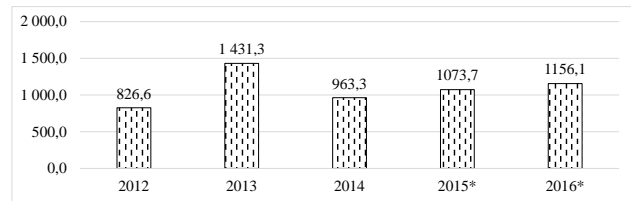
Ми вважаємо позитивним фактором розвиток добровільного страхування від нещасних випадків, адже загальнообов'язкове страхування від нещасних випадків на виробництві не забезпечує гідного страхового захисту, тому в якості його доповнення та розширення доцільно розглядати добровільне страхування.

В розвинених країнах Європи, найбільш перспективною з точки зору надання всієї повноти захисту працівників представляється широко поширена альтернативна обов'язковій системі – добровільне страхування від нещасних випадків. Така форма страхового захисту вже довела свою доцільність, необхідність свого існування і високу ефективність як щодо забезпечення соціального захисту працівників, так і в стимулюванні зростання безпеки праці.

Добровільне страхування виконує важливі економічні завдання. На мікроекономічному рівні воно надає гарантії, необхідні як для життя окремих людей, так і окремих підприємств, які при укладанні договору страхування передають страховику певні ризики. Якщо роботодавець виступає вигодонабувачем за договором страхування, то отримане страхове забезпечення дозволить компенсувати фінансові втрати у випадку постійної або тимчасової втрати цінного працівника. Держава і суспільство в цілому, в свою чергу, звільняється від несення тягаря страхових виплат. На макrorівні воно сприяє безперешкодній реалізації процесу суспільного відтворення, оскільки локалізує первинний збиток в рамках одного індивідуума.

Варто зазначити, що у 2010–2013 рр. у структурі зібраних валових страхових премій на страховому ринку чітко простежується тенденція до розвитку та нарощення долі ринку у частині страхування від нещасних випадків (табл. 2): починаючи з 2% у 2010 р. до 5% у 2013 р. Це свідчить, що щорічно впродовж чотирьох років даний вид страхування викликав все більшу цікавість та розуміння про необхідність у додатковому страховому захисті у населення, таким чином, мав тенденцію до розвитку.

У 2014 р. обсяги валових премій, сплачених страховими компаніям, на ринку страхування дещо зменшилися: з 28 661,8 млн. грн. у 2013 р. до 26 767,3 млн. у 2014 р. Такі зміни перш за все зумовлені достатньо тяжкою фінансово-економічною ситуацією в країні в цілому. Відповідно, відбулося зниження купівельної спроможності населення, що, в свою чергу, призводить до задоволення в першу чергу нагальних потреб громадян, і на забезпечення себе страховим захистом у переважній частині населення просто не залишається коштів. Проте ми не вважаємо, що у 2014 р. даний вид страхування зменшує темпи свого розвитку. Негативно вважаємо загальну тенденцію до зменшення обсягів зібраних страхових премій по ринку. Враховуючи таку динаміку нарощення обсягів валових страхових премій, то при незмінних умовах на ринку прогноз на майбутнє все ж залишається позитивним (рис. 2).



* – прогнозні дані

Рис. 2. Стан та прогноз страхових премій по добровільному страхуванню від нещасних випадків на 2012–2016 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором за даними [4]

За результатами 2014 р. продовжується тенденція збільшення обсягу страхових виплат за ризиковими видами страхування фізичним особам. Страхові виплати страховальникам – фізичним особам у 2014 р. склали 28,6 млрд. грн. (56,5% від загальних валових виплат), що на 8,5% більше, ніж за відповідний період 2013 р. Рівень страхових виплат

Таблиця 2

Структура та обсяги валових страхових премій, сплачених страховими компаніям за видами страхування у 2010–2014 рр.

Види страхування	Страхові премії, млн. грн.					Частка страхових премій за видами страхування				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	5 722,10	6 153,10	6 252,10	6 669,30	6 560,00	25%	27%	29%	23%	25%
Страхування майна	4 371,80	3 298,80	2 821,90	3 769,20	3 205,30	19%	15%	13%	13%	12%
Страхування фінансових ризиків	2 894,30	2 856,50	2 263,00	3 857,60	4 339,90	13%	13%	11%	13%	16%
Страхування від вогневих ризиків	3 029,80	2 439,10	1 939,40	2 780,40	2 307,90	13%	11%	9%	10%	9%
Страхування життя	906,5	1 346,40	1 809,50	2 476,70	2 159,80	4%	6%	8%	9%	8%
Медичне страхування	859,6	1 165,40	1 322,10	1 487,50	1 625,40	4%	5%	6%	5%	6%
Страхування вантажів	1 822,20	1 497,10	1 060,20	1 523,40	1 842,00	8%	7%	5%	5%	7%
Страхування відповідальності перед третіми особами	973,70	1 197,90	1 012,20	1 817,20	1 439,90	4%	5%	5%	6%	5%
Страхування від нещасних випадків	445,50	672,90	826,60	1 431,30	963,30	2%	3%	4%	5%	4%
Інші види страхування	2 056,20	2 080,00	2 207,90	2 671,20	2 311,50	9%	9%	10%	9%	9%
Всього	23 081,70	22 693,50	21 508,20	28 661,80	26 767,30	100%	100%	100%	100%	100%

Джерело: складено автором за даними [4]

фізичним особам за станом на 31.12.2014 р. склав 30,1%, що на 4,4 в. п. більше порівняно зі станом на 31.12.2013 р. Рівень страхових виплат за добровільним особистим страхуванням також зростає – з 34,6% у 2013 р. до 42% у 2014 р. [4].

Добровільним страхуванням зазвичай користуються особи, які хочуть мати страховий захист, що найбільш повно відповідає їх індивідуальним потребам. У зв'язку з цим страховими компаніями пропонується широкий спектр програм, які передбачають широкий набір страхових гарантій і досить високий розмір страхового забезпечення.

На розвиток добровільного особистого страхування в Україні впливає ряд факторів, зокрема, серед них варто виділити: політику держави щодо страхування; соціальні пріоритети страховиків та їх зацікавленість у якісному обслуговуванні і сумлінному виконанні своїх зобов'язань; участь роботодавців у розвитку корпоративного особистого страхування. При цьому однією з обов'язкових умов повноцінного розвитку страхування має виступати пріоритет дотримання прав людини. Таку думку підтримують й інші автори [5].

У розвинених країнах соціальна захищеність осіб формується приблизно із трьох рівнозначних джерел, до яких належать державні виплати, основною базою для формування яких є податки; наступним джерелом виступає так звана корпоративна захищеність. Вона забезпечується підприємствами для своїх співробітників через надання страхових полісів. І останнє, третє, джерело захисту – це добровільне страхування.

На жаль, в Україні рівень державних виплат порівняно з рівнем середнього заробітку зменшується, тому виникає необхідність в пошуку ефективних важелів механізму системи страхування від нещасних випадків та управління ними з метою компенсації шкоди постраждалим, в таких умовах роль добровільного страхування продовжує зростати.

Висновки. Розвиток ринку добровільного страхування від нещасних випадків створює гарантії для населення щодо надання страхового захисту на випадок настання випадкових непередбачуваних обставин, що мають негативний вплив на життя та здоров'я громадян. Результати проведеного нами аналізу характеризують ринок добровільного страхування як такий, що розвивається та спроможний задовольнити реальні потреби страхувальників на ринку.

Література:

1. Страхування : [підручник] / за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
3. Статистика страхового ринку України // Форіншурер. Електронний журнал про страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/stat>.
4. Огляд страхового ринку / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html>.
5. Коваль О.П. Модернізація системи соціального страхування в Україні : [аналіт. доп.] / О.П. Коваль. – К. : НІСД, 2014. – 38 с.

Шимків С.А. Состояние и развитие добровольного страхования от несчастного случая в Украине

Аннотация. В статье раскрывается необходимость добровольного страхования от несчастных случаев. Проанализированы основные тенденции развития добровольного страхования от несчастных случаев в Украине. Определено, что на современном этапе, предоставленная страховая защита в рамках добровольного страхования от несчастных случаев способствует созданию дополнительных гарантий для финансового обеспечения граждан, пострадавших в результате несчастного случая.

Ключевые слова: личное страхование, добровольное страхование от несчастных случаев, страховые премии, страховые выплаты, коэффициент страховых выплат.

Shimkiv S.A. Status and development of the voluntary accident insurance in Ukraine

Summary. The article reveals the need for voluntary accident insurance. Analyses the major trends in voluntary accident insurance in Ukraine. The results show that at present, the insurance protection provided under the voluntary accident insurance contributes to the creation of additional safeguards for financial support citizens affected by the accident.

Keywords: personal insurance, voluntary insurance against accidents, insurance premiums, insurance payments, rate of insurance payments.

Яценко О.В.,

аспірант,

викладач кафедри банківської справи,

Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ ОКРЕМИХ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН З КЛІЄНТАМИ

Анотація. Стаття присвячена поняттю взаємовідносин з клієнтами як центрального елемента системи управління клієнтською базою банку. Розглянуто існуючі класифікації взаємовідносин з клієнтами, визначено їх особливості, переваги та недоліки. Проаналізовано доцільність та можливості використання розглянутих класифікацій в системі управління взаємовідносинами банку з клієнтами.

Ключові слова: взаємовідносини з клієнтами, класифікація, банк, система управління взаємовідносинами, клієнтська база.

Постановка проблеми. Виділення однорідних груп споживачів на ринку, або сегментація, є невід'ємною частиною маркетингової діяльності організації. В ідеальному випадку для кожного такого сегменту розробляються окрема стратегія та комплекс інструментів, в результаті чого формується індивідуальний підхід до клієнта. Диференційований підхід поступово стає основою маркетингової діяльності та заміняє концепцію масового маркетингу. Як правило, в основі такої сегментації лежать демографічні показники. Проте маркетинг взаємовідносин акцентує увагу на формуванні спільної цінності з кожним окремим клієнтом, і розмір цінності залежить від рівня та характеру взаємовідносин. Тому питання класифікації взаємовідносин та їх формування є першочерговим завданням для побудови системи управління взаємовідносинами з клієнтами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш відомими дослідженнями видів взаємовідносин є роботи Р.І. Джонсона та Д. Форда [12], які вивчали симетричні та асиметричні відносини між продавцями та споживачами; модель 3OR Е. Гуммессона [7–9], яка включає всі напрями взаємодії фірми із зовнішнім та внутрішнім середовищем; моделі, побудовані на життєвому циклі, Ф.Р. Двайєра [3], А. Пейна [10] та Ф. Котлера [1] активно використовуються на практиці для розуміння етапів та строків взаємодії з клієнтами. Взаємовідносини банку з клієнтами досліджувались в роботах В.В. Романова (сутність взаємовідносин банку з клієнтами) [3], Є.В. Богданової (структура взаємовідносин банку з клієнтами) [2], В.В. Федірко (місце взаємовідносин в системі управління клієнтською базою банку) [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В роботах послідовників маркетингу взаємовідносин розкривається загальна мета та шляхи досягнення тривалих взаємовигідних відносин з клієнтами та партнерами. Незважаючи на це, ми вважаємо недостатнім розкриття сутності самих взаємовідносин, які є ключовим елементом концепції, та їх видів, які б дозволили аналізувати стан взаємодії з клієнтською базою з урахуванням якісних параметрів.

Мета статті полягає в аналізі поняття та видів взаємовідносин з клієнтами. Задачами, відповідно до поставленої мети, є проведення аналізу існуючих термінів взаємовідносин з клієнтами, розгляд особливостей існуючих класифікацій, а також розгляд можливостей їх практичного застосування в банківській практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг взаємовідносин включає в себе створення, підтримку та розширення надійних взаємовідносин зі споживачами та іншими партнерами компанії. Тобто метою є не просто формування та збільшення клієнтської бази, а розвиток якісних взаємозв'язків з кожним споживачем. Проте, як вже було зазначено, в наукових дослідженнях майже не приділено увагу сутності самих взаємовідносин з клієнтами.

З точки зору психології взаємовідносини – це зв'язки та відносини, які існують між людьми та суб'єктивно переживаються ними в соціальних групах. Взаємовідносини не виникають внаслідок однієї зустрічі чи дзвінка, вони будуються на послідовності комунікацій, яку І. Манн називає ланцюгом точок контакту. Взаємовідносини включають певну поведінку, емоції, відчуття, пізнання один одного та волю до зміни характеру стосунків. Відповідно, на характер взаємовідносин впливають особисті характеристики осіб, такі як темперамент, освіта, вік.

Д. Тіунов визначає відносини як сукупність взаємодій між продавцем та клієнтом на протязі певного періоду часу [4]. Аналогічне визначення пропонує Ф. Баттл: «A relationship is composed of a series of interactive episodes between dyadic parties overtime» [11, с. 27]. Отже, взаємовідносини складаються з серій взаємодій між організацією та клієнтом. Наприклад, клієнт може побачити рекламу на білборді, в контекстно-медійній мережі, замовити картку у відділенні банку, зателефонувати в call-центр, вислухати відгук про банк від знайомих. Зміст та оцінка кожного з цих контактів будуть впливати та відношення клієнта до банку. Якщо перші два контакти матимуть допоміжну роль, то якість останніх матиме суттєвий вплив при прийнятті рішення клієнтом щодо подальшої співпраці з банком.

Таке розуміння взаємовідносин дозволяє розкладати їх на певні елементи, що, в свою чергу, спрощує побудову системи управління ними. Проте визначення Д. Тіунова та Ф. Баттла подібні до терміну комунікацій. В них не враховується, що кожна із сторін оцінює якість взаємодії та накладає дану оцінку на подальші прийняття рішень суб'єктами. Тому пропонуємо розглядати взаємовідносини банку з клієнтами як послідовність взаємодій між банком та клієнтом в точках контакту на протязі певного часу, в ході якої кожна сторона здійснює суб'єктивну оцінку її результату.

Завдання Customer Relationship Management (CRM) полягає у визначенні всіх каналів взаємодії і точок контакту з клієнтами та узгодженні їх для формування єдиної технології формування взаємовідносин з ними. Важливо підтримувати однакову якість всіх каналів роботи з клієнтами, які відповідатимуть вимогам споживачів або їх будуть перевершувати.

Система управління клієнтською базою передбачає сегментування споживачів, вибір цільових сегментів та розробки окремих комплексів маркетингових заходів. В банківській діяльності найбільш вживаними критеріями сегментації є тип клієнту (фізична, юридична особа), рівень доходу, вид зайнятості, сімейний стан. Усі ці характеристики є об'єктивними, дозволяють формувати продукти у відповідності до потреб клієнта, проте на основі їх аналізу неможливо прогнозувати поведінку клієнта, робити висновки щодо їх прихильності до банку. Тому пропонуємо використовувати для сегментування клієнтів класифікації, побудовані на оцінці взаємовідносин. Проаналізуємо деякі з них.

В роботі Ф. Котлера, В. Вонг, Дж. Сондерса, Г. Армстронга [1, с. 625–627] розглядається матриця взаємовідносин, яка враховує два фактори: кількість споживачів та прибуток (рис. 1).

		Прибуток		
		Високий	Середній	Низький
Кількість споживачів	Висока	Відповідальний	Реагуючий	Базовий
	Середня	Активний	Відповідальний	Базовий
	Низька	Партнерський	Відповідальний	Реагуючий

Рис. 1. Залежність рівня взаємовідносин від прибутку та кількості споживачів

Як видно з рис. 1, авторами підходу розглядається п'ять рівнів взаємовідносин:

- базисний – компанія продає товари, проте не піклується про подальші контакти з клієнтами;
- реагуючий – компанія продає товари та пропонує споживачам дзвонити, задавати питання, які виникають в процесі експлуатації товару;
- відповідальний – після продажу товарів компанія звертається до споживачів, цікавиться їх враженнями, побажаннями та наріканнями;
- активний – компанія періодично звертається до споживачів з пропозицією покращити товар, яким вони користуються, або придбати новий;
- партнерський – компанія постійно співпрацює зі споживачами та іншими партнерами в процесі пошуку шляхів підвищення цінності її товару.

На перший погляд здається, що дана класифікація характеризує тип маркетингу, який використовується щодо споживачів. Враховуючи, що тип та якість контактів, які ініціюються компанією, визначають тісноту зв'язку між споживачем та продавцем, то можна стверджувати, що даний підхід до класифікації будується на основі оцінки взаємовідносин з клієнтами з точки зору продавця. Зрозуміло, що компанії, які використовують базисний та реагуючий маркетинг, мають найслабші зв'язки та взаємовідносини зі своїми клієнтами. Відповідно, партнерський маркетинг є результатом тісних взаємовигідних відносин між клієнтом та продавцем.

Власні класифікації взаємовідносин з клієнтами розробляють також окремі компанії. Наприклад, в основі виділення окремих сегментів корпорація по виготовленню пакувальних матеріалів Signode поклала комплекс ціни та вигід, які шукають споживачі [1, с. 748–749]:

- запрограмовані покупці – не вважають продукцію компанії важливою, платять повну ціну та не вимагають високого рівня обслуговування;

- покупці на умовах партнерства – товари компанії мають для споживачів певну цінність, знають про продукцію інших компаній, проте надають перевагу цьому постачальнику;

- покупці на умовах угоди – вважають товари компанії важливими, мають високі вимоги до ціни та рівня обслуговування, готові змінити постачальника, якщо їх ціни будуть більш конкурентоспроможними;

- покупці на умовах власної вигоди – вважають продукцію компанії важливою, вимагають низьких цін та високого обслуговування. Торгуються і готові розірвати відносини при найменшій проблемі чи незадоволеності рівнем сервісу.

Така схема сегментації дозволяє розробляти більш ефективні стратегії маркетингу, які враховують унікальну реакцію кожного сегменту на рівень цін та обслуговування.

Якщо перша класифікація визначає характер взаємовідносин з точки зору компанії, то класифікація корпорації Signode – з точки зору відношення клієнта. На наш погляд, оцінка взаємовідносин лише з точки зору однієї сторони є недоліком.

Особливої уваги заслуговують роботи Е. Гуммессона [7–9]. Його класифікація взаємовідносин 30R виділяє 30 видів, які об'єднані у чотири групи, або класи (рис. 2). Варто зазначити, що сам автор не вважає дану класифікацію повною. Проте вона дозволяє найбільш комплексно підійти до оцінки мережі відносин компанії.

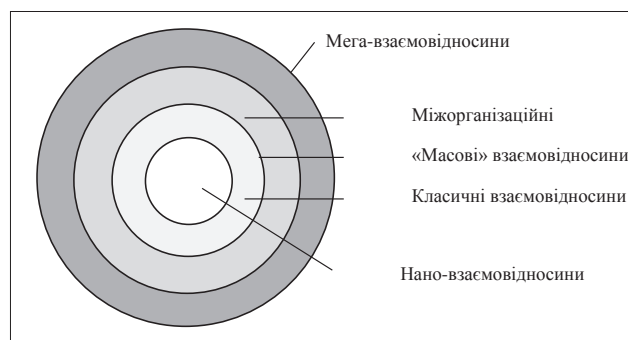


Рис. 2. Класи взаємовідносин за Е. Гуммессоном [8, с. 268–270]

Класи взаємовідносин в моделі 30R:

- 1) класичні відносини – з продавцями, покупцями, дистрибуторами та конкурентами;
- 2) спеціальні ринкові відносини – зі співробітниками, інвесторами, постачальниками, клієнтами клієнтів, незадоволеними клієнтами, Інтернет-ЗМІ, соціальні, некомерційні, екологічні взаємовідносини, взаємовідносини, побудовані на юридичних умовах, соціальній відповідальності;
- 3) мега-взаємовідносини (вище ринкових) – особисті та суспільні відносини, відносини, що виникають у зв'язку з лобюванням певних інтересів, спілки, взаємовідносини зі ЗМІ;
- 4) нано-взаємовідносини (нижче ринкових) – взаємовідносини всередині компанії, із внутрішніми клієнтами, власниками, прихильниками та компаніями, що надають маркетингові послуги.

Е. Гуммессон розглядав мережеві взаємозв'язки [7, с. 33–34; 9, с. 74–76], коли взаємодія з постачальником за посередництвом ряду внутрішніх зв'язків в процесі виробництва впливає на взаємовідносини компанії з клієнтом. На наш погляд, впровадження такого підходу в побудову маркетингової стратегії дозволить формувати цілісне бачення розвитку компанії. Це особливо актуально, враховуючи зростання конкуренції,

постійної зміни зовнішнього середовища та збільшення каналів взаємодії споживачів послуг та продуктів.

За рівнем взаємовідносин, згідно найбільш часто використовуваної класифікації, виділяють наступні види клієнтів [1, с. 508–509]:

- потенційний клієнт;
- втрачений клієнт;
- разовий клієнт;
- нерегулярний клієнт;
- постійний клієнт;
- ключовий клієнт.

Популярність даної класифікації полягає в простоті ідентифікації типу клієнта та визначенні загальної стратегії роботи з ним.

За прикладом даної класифікації представники маркетингу взаємовідносин запропонували власні види взаємовідносин, які представлені у вигляді етапів, що проходять клієнти. Подібні моделі зустрічаються у роботах Ф. Двайера, А. Пейна, Ф. Баттла та Ф. Котлера. Так, Ф. Двайер виділяє чотири етапи – усвідомлення, дослідження, розширення та зобов'язання, які відповідають класичним етапам життєвого циклу клієнта [6, с. 15–17]. Розуміння життєвого циклу клієнта дозволяє компанії ефективно вести клієнта у напрямку зростання цінності взаємодії для обох сторін. Проте такий підхід достатньо вузький та не дозволяє врахувати особливості кожного окремого клієнта.

А. Пейн запропонував шестирівневу класифікацію клієнтів: перспективний клієнт, споживач, постійний клієнт, адвокат, член, партнер. Перехід з одного етапу до іншого відбувається внаслідок зростання рівня взаємовідносин та довіри між компанією та клієнтом. Ф. Котлер розширив дану класифікацію та виділив вісім видів клієнтів (рис. 3) [1].



Рис. 3. Класифікація взаємовідносин з клієнтами за Ф. Котлером [1, с. 509–511]

Таку класифікацію можна застосовувати до всього ринку. Як видно з рис. 3, перші дві групи характеризують сегмент споживачів, який ще не контактував з організацією. Споживачі, що приглядаються до компанії або товару, вимагають найбільш витрат для залучення, тоді як адвокати, члени та партнери витрачені кошти компенсують принесеною цінністю для компанії. Цінність включатиме не лише дохід, що вони створюють для компанії, а додаткові вигоди – поширення серед оточення позитивної думки щодо товарів та послуг, безкоштовне залучення нових клієнтів, зниження часових витрат на обслуговування.

Ф. Баттл [8, с. 28–29] в основу власної класифікації також поклав життєвий цикл клієнта та виділяє п'ять етапів, а саме інформованість про існування продукту чи бренду, дослідження (пробна покупка), розширення взаємодії з брендом, прихильність та розторгнення відносин з компанією.

Розглянуті класифікації, що ґрунтуються на життєвому циклі клієнта, мають ряд переваг, до яких слід віднести легкість проведення сегментації клієнтів, наочну характеристику постійності та стабільності клієнтської бази, можливість прак-

тичного застосування при формуванні стратегії. Серед розглянутих класифікацій, на наш погляд, найкращим варіантом є восьмирівнева система Ф. Котлера, оскільки вона достатньо детальна та враховує відношення клієнта до компанії, його прихильність.

Р.І. Джонсен та Д. Форд висунули власний підхід до взаємовідносин та виокремили симетричні і асиметричні відносини між компанією та споживачем [12, с. 298–309] (рис. 4).



Рис. 4. Види взаємовідносин між компанією та клієнтом за Р.І. Джонсоном та Д. Фордом [12, с. 300–302]

В симетричних відносинах обидві сторони виграють від взаємного навчання та обміну знаннями і технологіями. Клієнти в симетричних відносинах сподіваються отримати від продавця підтримку, яка виходить за рамки договорів. Наприклад, постачальник може співпрацювати зі споживачем над розвитком свого продукту для найкращого задоволення потреб клієнтів. Хоча симетричні відносини можуть виявитися корисними, на практиці вони не забезпечують рівень взаємності, що постачальники малих і середніх розмірів.

Технологічні, фінансові, фізичні ресурси використовуються для задоволення потреб замовника і постачальника, спільних цілей. Сторони взаємозалежні. Залежність поглиблюється зі зростанням тривалості співпраці та полягає в унікальних вигодах, що отримує кожна із сторін.

В асиметричних взаємовідносинах, де панує постачальник (продавець), клієнти покладаються на унікальні можливості одного або декількох постачальників. Постачальники можуть обирати клієнтів в мережі, з якими вони хочуть взаємодіяти. Ділові відносини та виробничі зв'язки можуть бути слабкі й нерозвинені. Така ситуація характерна для монополізованих ринків.

В асиметричних взаємовідносинах, де панує споживач, технологічні, фінансові та ресурсні можливості постачальника обмежуються акцентом на скороченні витрат та раціоналізації діяльності. Взаємодія контролюється споживачем. Постачальники залежать від одного або декількох клієнтів в мережі.

Ми вважаємо, що даний підхід до класифікації необхідно враховувати в першу чергу. Розуміння потенційної ролі кожного учасника ще до початку взаємодії дозволить знизити витрати та вірно сформувати бізнес-процеси. Аналізуючи роботу представників концепції маркетингу взаємовідносин можна стверджувати, що в більшості випадків вони розглядають саме симетричні відносини.

Підсумовуючи проведений аналіз видів взаємовідносин з клієнтами, ми дійшли висновку, що кожна з класифікацій може бути застосована в банківській діяльності. Зокрема, модель 30R Е. Гуммеса дозволяє структурувати взаємовідносини зі всіма партнерами банку для формування системи менеджменту банку, побудови мережеских зв'язків. Визначення виду клієнта на основі аналізу життєвого циклу клієнта дозволяє чітко визначати необхідні заходи для стимулювання клієнта до переходу на наступний етап. Щодо підходу Р.І. Джонсона

та Д. Форда, то, з одного боку, як і системи ABC-аналізу, він дозволяє визначати взаємовигідні відносини, проте, з іншого боку, потребує розробки системи оцінки матеріальних та нематеріальних вигід від співпраці для обох сторін.

Висновки. В рамках маркетингу взаємовідносин відсутня єдина термінологія щодо взаємовідносин, внаслідок чого наявні класифікації, що суттєво відрізняються одна від одної; часто сформовані лише на теоретичному рівні та не підкріплені рекомендаціями щодо їх визначення та подальшої роботи з ними. Це ускладнює їх адаптацію до використання на практиці.

Взаємовідносини банку з клієнтами варто розглядати як послідовність взаємодій банку з клієнтами в точках контакту протягом певного періоду часу, в ході якої кожна із сторін суб'єктивно оцінює зв'язки та відносини між ними.

Класифікація взаємовідносин з клієнтами дозволяє формувати окремі комплекси заходів для кожної з груп для стимулювання переходу з поточної групи в цільову з точки зору банку.

В основі більшості класифікацій взаємовідносин з клієнтами покладені такі критерії, як активність організації та клієнта у взаємовідносинах, в тому числі життєвий цикл клієнта та рівень впливу кожної із сторін.

Простими та зручними у використанні є класифікації взаємовідносин, які побудовані саме на основі оцінки життєвого циклу клієнтів.

Розуміння видів взаємовідносин та їх рівнів дозволить формувати симетричні, партнерські взаємовідносини між компанією та клієнтами.

Виходячи з проведеного дослідження та виявлених проблем, вважаємо доцільним та актуальним подальше вивчення факторів, що впливають на взаємовідносини з клієнтами, та моделей поведінки споживачів; їх адаптацію сумісно з класифікацією клієнтів для впровадження в аналіз клієнтської бази з метою формування окремих стратегій роботи з кожним сегментом в рамках клієнторієнтованого підходу.

Література:

1. Армстронг Г. Основы маркетинга / [Г. Армстронг, В. Вонг, Ф. Котлер, Дж. Сондерс]; 4-е евр. изд.; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2010. – 1200 с.
2. Богданова Е.В. Структура доверия в отношениях «клиент – банк» / Е.В. Богданова // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2005. – Т. VIII. № 1. – С. 86–96.
3. Романов В.В. Система взаимоотношений российского коммерческого банка с клиентами: дис. ... к.э.н.: спец. 08.00.10 / В.В. Романов. – Москва, 2004. – 204 с.
4. Тиунов Д. Взаимоотношения с клиентами / Д. Тиунов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sails-crm.com/blog/2012/9/6/relationships-with-customers/>.

5. Федірко В.В. Управління клієнтською базою в системі маркетингу відносин банку: дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.08 / В.В. Федірко. – Суми, 2009. – 237 с.
6. Dwyer F.R. Developing buyer-seller relationships / F.R. Dwyer, P.H. Schurrand S.Oh. // Journal of Marketing. – 1987. – Vol. 51. – № 2. – P. 11–27.
7. Gummesson Evert. Broadening and Specifying Relationship Marketing // Asia-Australia Marketing Journal. – Vol. 2. – № 1. – P. 31–43.
8. Gummesson Evert. Relationship marketing as a paradigm shift: some conclusions from the 30 Rapproach // Management Decision. – 1997. – № 35/4. – P. 267–272.
9. Gummesson Evert. Total Relationship Marketing: Experimenting With Synthesis Of Research Frontiers // Australasian Marketing Journal. – Volume 7. – № 1. – P. 72–85.
10. Martin Christopher, Adrian Payne, David Ballantyne Relationship Marketing. – Routledge. – 2002. – 264 p.
11. Francis Buttle, Stan Maklan. Customer Relationship Management: Concepts and Technologies. – Routledge. – 2008. – 528 p.
12. Ford D., Johnsen Rhona E. Asymmetrical and symmetrical customer-supplier relationships: contrasts, evolution and strategy // International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research. – 2000. – Vol. 5. – № 6. – P. 297–312.

Яценко А.В. Анализ некоторых подходов к классификации взаимоотношений банка с клиентами

Аннотация. Статья посвящена понятию взаимоотношений с клиентами как центрального элемента системы управления клиентской базой банка. Рассмотрены существующие классификации взаимоотношений с клиентами, определены их особенности, преимущества и недостатки. Проанализированы целесообразность и возможности использования рассмотренных классификаций в системе управления взаимоотношениями банка с клиентами.

Ключевые слова: взаимоотношения с клиентами, классификация, банк, система управления взаимоотношениями, клиентская база.

Yatsenko A.V. The analysis of some approaches to classification of customer relationships with banks

Summary. The article is devoted to the term of the customer relationship as a central element of client base management system client base in the bank. The existing classification of customer relationships are certain in this article, its features, advantages and disadvantages are analyzed. The author analyzed the feasibility and possibility of using classification in the management of the bank's relationship with customers.

Keywords: customer relationships, classification, bank, system of customer relationship management, client base.

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

Грицишен Д.О.,

к.е.н., доцент,

Житомирський державний технологічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗАВДАНЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЙОГО ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНОЇ КОНСТРУКЦІЇ

Анотація. У статті визначено напрями модифікації завдань бухгалтерського обліку в системі управління економіко-екологічною безпекою шляхом обґрунтування основного завдання бухгалтерського обліку – формування інформації про стан соціально-еколого-економічної системи промислового підприємства та похідних завдань – завдання облікової інформації, які запропоновано групувати на завдання економіко-екологічного, економіко-соціального та соціально-екологічного характеру та визначено їх прояв на рівнях соціально-економічних відносин: підприємство – підприємство, підприємство – держава.

Ключові слова: бухгалтерський облік, завдання бухгалтерського обліку, завдання облікової інформації, економіко-екологічна безпека.

Постановка проблеми. Необхідність визначення завдань, які на сьогодні повинен виконувати бухгалтерський облік для забезпечення сталого розвитку промислового підприємства, обумовлена повною трансформацією організаційно-методологічних положень, орієнтованих на ринок капіталу, формуванням нового економіко-екологічного підходу до інформації та системи управління підприємством. Завдання бухгалтерського обліку є досить специфічним елементом теоретико-методологічної конструкції бухгалтерського обліку, адже є найбільш чутливим до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Завдання бухгалтерського обліку обумовлені господарською практикою, але визначаються наукою. Вагоме значення в розробці завдань бухгалтерського обліку має розвиток науки через систему наукових досліджень. Так, будь-які наукові дослідження розкривають нові підходи до бухгалтерського обліку та виокремлюють його окремі завдання. Змістовне наповнення завдань бухгалтерського обліку розглядалося в працях Євдокімова В.В., Легенчука С.Ф., Петрука О.М., Пилипенка А.А., Проданчука М.А., Пушкаря М.С., Романчук К.В., Яремко І.Й.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день в наукових працях виділяють велику сукупність завдань бухгалтерського обліку, проте більшість з них не можуть вирішуватися системою бухгалтерського обліку, адже її методологічний інструментарій не дозволяє їх вирішити. Саме тому є потреба ідентифікації завдань бухгалтерського обліку та облікової інформації, що дозволить визначити його місце в системі управління економіко-екологічною безпекою промислового підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні завдань бухгалтерського обліку в системі управління економіко-екологічною безпекою промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система бухгалтерського обліку не стоїть на місці, вона є динамічною, а

тому розвивається, ускладнюються її методи, трансформуються принципи. Під впливом запитів користувачів модифікуються її завдання, що унеможливує зведення бухгалтерського обліку до сукупності певної кількості завдань. Так, Проданчук М.А. зазначає, що «завдання є похідними від інтересів власника та передбачають забезпечення за допомогою бухгалтерського обліку збереження майна, яке йому належить. Чим більшою є відстань між власником й управліннями, тим більше власник зацікавлений у створенні системи інструментів, які забезпечать реєстрацію фактів господарського життя та здійснення взаємного контролю виконавців» [15, с. 39]. Позицію, що завдання бухгалтерського обліку модифікуються на кожному етапі економічного розвитку, підтримує Орлов І.В., зокрема, автор вказує: «Призначення бухгалтерського обліку як практичної діяльності на кожному з етапів економічного розвитку суспільства змінювалося відповідно до вимог власників суб'єкта господарювання, однак ані бухгалтери-науковці, ані практики значення обліку ніколи не применшували» [11, с. 232].

До авторської позиції модифікації завдань приєднується Романчук К.В. [18, с. 93]. У своїй праці автор зазначає, що «вирішення проблем інформаційного забезпечення користувачів можливе за умови перебудови методології та методики бухгалтерського обліку. Пріоритетним напрямом такої перебудови доцільно визначити орієнтацію кінцевого продукту (інформації, що генерується в системі бухгалтерського обліку) на задоволення суб'єктів формування інформаційних запитів. Одним із напрямів такої перебудови є уточнення завдань бухгалтерського обліку шляхом їх адаптації до сучасних умов господарювання, в тому числі інституту права власності та модифікація елементів методу бухгалтерського обліку» [18, с. 93]. Романчук К.В. розглядала модифікацію завдань бухгалтерського обліку з позиції трансформації інституту права власності, що стало метою наукового дослідження. У контексті даного дослідження необхідно структурувати та визначити напрями модифікації завдань бухгалтерського обліку, які дозволять йому формувати інформаційний простір управління економіко-екологічною безпекою промислового підприємства в забезпеченні сталого розвитку.

Легенчук С.Ф. [9, с. 39] вказує, що відбулася «переорієнтація основної мети існування бухгалтерського обліку як практичної діяльності: від забезпечення достовірної оцінки – до забезпечення надання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень» [9, с. 39]. В свою чергу, переорієнтація мети бухгалтерського обліку обумовлює зміну завдань бухгалтерського обліку. Особливо гостро дане питання постає в умовах сталого розвитку, положення якого впливають на поведінку економічних агентів. З даного приводу Лаговська О.А. зазначає: «Досить часто економічна поведінка трактується як поведінка, зумовлена наявністю альтернативних варіантів дій та націлена на здійснення раціонального вибору, тобто вибору, в якому мінімізу-

ються витрати й максимізується чиста вигода за умов обмеженості. У реальності це поняття має більш глибинну сутність. Так, виходячи з основ інституційної теорії та враховуючи постулати пріоритетної на сьогодні концепції стійкого розвитку, які є визначальним у вартісно-орієнтованому управлінні, під економічною поведінкою інститутів слід розуміти сукупність дій, детермінованих економічними інтересами різних сукупностей інститутів. Тобто це характер діяльності підприємства, що володіє сукупністю ресурсів (постачальниками яких є природне, соціальне та економічне середовища через ринки товарів (робіт, послуг), капіталу і праці), які стають джерелом конкурентних переваг підприємства в інституційному середовищі» [7, с. 20].

Таким чином, завдання бухгалтерського обліку модифікуються відповідно до розвитку соціально-економічних відносин. Говорячи про напрями їх модифікації, варто наголосити, що трансформація соціально-економічних відносин є першоосновою даного процесу. Адже зміна соціально-економічних відносин призводить до зміни запитів користувачів, а отже, й завдань бухгалтерського обліку. У науці виділяють велику кількість підходів до трансформації соціально-економічних відносин, що представлено в п. 1.3 та 1.4. Власний підхід до виділення завдань на різних етапах розвитку суспільства запропонував Лаговська О.А. [6, с. 14–15]: доцивілізаційний (Х ст. до н. е. – II ст. н. е.) – врахування процесу спільної обробки землі; розподіл продуктів праці між членами общини; аграрна цивілізація (I ст. до н. е. – кін. XVIII ст.) – збереження майна власника; контроль за виконанням плану доходів і витрат; індустріальний (кін. XVIII ст. – сер. XX ст.) – надання інформації, необхідної для управління, планування та контролю; відображення результатів виконання планів; постіндустріальний (кін. XX ст. – до теперішнього часу) – надання достовірної інформації користувачам для прийняття обґрунтованих рішень оперативного та перспективного характеру; перерозподіл ресурсів; забезпечення соціальної справедливості.

Особливим, але досить дискусійним є підхід до розвитку бухгалтерського обліку, який визначає його завдання, що розглядається Петренко Н.І. в авторефераті до докторської дисертації, у якому автор зазначає, що «кожному суспільству властивий певний тип соціального характеру, якому і повинен відповідати бухгалтерський облік і контроль пасивів зокрема. Соціальний характер обліку – це характер відображення діяльності певних груп, класів. Виявлено, що зміна одного типу культури іншим супроводжується глобальною зміною основних цінностей людства, а значить, і організації та ведення обліку. Історичним періодам, що циклічно повторюються, відповідають види і форми соціального обліку, що надають інформацію про глобальні соціально-культурні зміни. Головна відмінність цього обліку полягає в наданні інформації, необхідної для контролю виконання та дотримання статуту підприємства й колективного договору» [12, с. 11]. Не можемо погодитися із зазначеним підходом автора з наступних позицій:

- по-перше, надання обліку соціального характеру є дискусійним, адже облік – це інформаційна система, яка надає інформацію, і вже відповідні користувачі визначають її характер та соціальну значимість. Крім того, зазначати, що в обліку відображається діяльність певних соціальних груп та класів, не коректно, адже це не відповідає основним принципам демократичного суспільства у забезпеченні частинні рівності прав та відсутності класовості;

- по-друге, культура та цінності є взаємопов'язаними, а тому визначати, що зміна типу культури впливає на основні

цінності, є недоцільним, адже економічно-соціальна реальність формує нові цінності, які можуть бути прийняті або відторгнуті культурою певного суспільства, як це спостерігається в країнах зони поширення ісламу та окремими країнами Далекого Сходу. Можна погодитися, що культура, цінності, глобальні перетворення впливають на систему обліку, але цей вплив здійснюється тільки тоді, коли змінюються запити та пріоритети користувачів, і, відповідно, є потреба у формуванні нового роду інформації, яка має певні своєрідні властивості;

- по-третє, автор зазначає, що історичні періоди повторюються циклічно, що не витримує критики, адже історичні періоди не можуть повторюватися, а ось показники розвитку економічних систем можуть повторюватися згідно з Австрійською теорією економічних циклів (криза, депресія, пожвавлення, піднесення);

- по-четверте, автор зазначає, що облік надає інформацію для контролю виконання та дотримання статуту підприємства і колективного договору, що в умовах сучасних економічних реалій не відповідає дійсності, адже основна мета обліку – це надання інформації, а користувачам – для прийняття управлінських рішень, контроль же виконує лише посередницьку функцію – підтвердження достовірності такої інформації.

Проте, зважаючи на те, що в даній роботі обрано екологічний підхід, нами буде розглянуто напрями модифікації завдань у контексті трансформації соціально-економічних відносин від несталою до сталою розвитку. Такий підхід є досить специфічним для економічної науки, адже всі трансформаційні теорії були побудовані на економічних та соціальних особливостях, не враховуючи природної складової. У свою чергу, сьогодні екологічний підхід виходить на передові позиції, адже трансформується свідомість людини як економічного агента. Крім того, сьогодні концепція сталою розвитку характеризує не лише визнання впливу господарської діяльності на навколишнє середовище, але й те, що навколишнє середовище сьогодні має інші властивості, про що свідчать наукові дослідження про нову геологічну епоху «Антропоцен», а отже, визначає параметри діяльності промислових підприємств. У свою чергу, параметри функціонування підприємств визначають напрями модифікації його інформаційних підсистем управління, зокрема бухгалтерського обліку.

Перш ніж перейти до безпосереднього вивчення напрямів трансформації, надамо загальну характеристику підходів до структурування завдань бухгалтерського обліку. У даному контексті варто розглянути особливості підходів до розвитку бухгалтерського обліку як економічної науки. Вагоме значення в систематизації таких підходів було здійснено вітчизняним вченим Легенчуком С.Ф., який у своїй праці [8] досліджує різноманітні підходи до розвитку бухгалтерського обліку, акцентуючись на його метатеорії. Зокрема, автором обґрунтовано напрями розвитку бухгалтерського обліку в контексті парадигм Куна Т., науково-дослідних програм Лакатоса І. та концепції методологічного анархізму Фейєрбенда П.

У контексті дослідження завдань бухгалтерського обліку доцільно розглянути парадигми його розвитку. Метою дослідження є лише систематизація завдань бухгалтерського обліку, які виділяються в контексті окремої парадигми, а не формування власної нової парадигми. Зазначимо, що не всі виділені в наукових працях парадигми супроводжувалися особливими завданнями. Так, наприклад, виділені парадигми бухгалтерського обліку Глуатьє М. [24] характеризував лише як відповідні історичні періоди (античний світ, стародавній рим, середньовіччя, західноєвропейський світ повоєнних років) та надав їм характерні риси бухгалтерського обліку.

Досить чітко прослідковується роль та завдання бухгалтерського обліку в парадигмах, виділених зарубіжними вченими: Уеллсом М.К. [29]: антропологічна – фіксація фактів; кон'юнктурна – оцінювання; ситуаційна – прогнозування; процесуальна інформація для прийняття управлінських рішень; ідеалізована – визначення фінансових результатів; інформаційна – оцінка інформації; біхевіористична – вивчення поведінки осіб. Так, вченим визначається основне завдання бухгалтерського обліку, яке обумовлює трансформацію теоретико-методологічних положень бухгалтерського обліку, направлених на його виконання; Ріаї-Белькаєм А. [28]: антропологічна/індуктивна парадигма; парадигма справжніх доходів/дедуктивна; парадигма корисності для прийняття рішень/моделі прийняття рішень; парадигма корисності для прийняття рішень/моделі прийняття рішень/агрегованих ринків – біхевіористична; парадигма корисності для прийняття рішень/моделі прийняття рішень/окремого користувача; парадигма інформаційної економіки. Характеризуючи виділені парадигми, варто зазначити, що кожна наступна є більш складною та виконує більшу сукупність завдань. Такий же підхід до розвитку парадигм виділений Новаком В.А. [27]; Маттессіч Р.В. [26]: управлінсько-агентська парадигма – контрольна функція; парадигма оцінки – оцінка для прийняття рішень; стратегічно-інформаційна парадигма – формування інформації для прийняття рішень; Гоувс Д.Дж., Ревінкель А. [25]: виділили субпарадигму – розкриття прихованих факторів шляхом розширення свободи бухгалтерського обліку.

Якщо ж говорити про завдання та їх модифікацію на різних етапах розвитку бухгалтерського обліку в контексті формування парадигм, то вагомого значення в даному питанні мають праці Соколова Я.В. [19]. Його дослідження в контексті парадигм бухгалтерського обліку були розвинені послідовницею Терентьєвою Т.О. [20], яка визначила особливості наступних парадигм та їх завдань, які ставилися перед бухгалтерським обліком: проста натуральна бухгалтерія – контроль за збереженням майна; камеральна бухгалтерія – отримання інформації про рух грошових коштів, доходів, витрат та виконання кошторису; проста монетарна бухгалтерія – відображення руху майна та грошових коштів; подвійна статична бухгалтерія – оцінка ліквідності підприємства; подвійна динамічна бухгалтерія – оцінка ефективності роботи підприємства з позиції отримання прибутку. Ідентичні позиції розкриті в дисертації Малюги Н.М. [10] з виділенням нової парадигми – подвійна інформаційна динаміка, яка визначає основним завданням бухгалтерського обліку – надання інформації. Проте такий підхід до парадигм можна застосовувати для дослідження історичних аспектів розвитку бухгалтерського обліку, а не характеризуючи їх сучасний стан. Так, на сьогодні характеризувати бухгалтерський облік з позиції подвійної динамічної парадигми є недоцільним, адже її складові (основне завдання обліку, техніка обліку, мета балансу, об'єкти обліку), які вирізняють її від іншої, на сьогоднішній день втратили свою актуальність. Сьогодні суспільство потребує нового підходу до розвитку бухгалтерського обліку, а тому можна говорити, що сформувалася нова парадигма бухгалтерського обліку, яка не має ще чітких рис, адже знаходиться на етапі формування. Безперечно, початок відліку етапу формування нової облікової парадигми може бути різним, це залежить від економічної концепції, яка буде взята за основу. Якщо мова йде про сталий розвиток, то точкою відліку буде проголошення в Ріо-де-Жанейро концепції сталого розвитку у 2002 р.

Досить вагомий вклад у формуванні нової парадигми розвитку бухгалтерського обліку внесли вітчизняні вчені. Зокрема, парадигми бухгалтерського обліку та структурування завдань бухгалтерського обліку були розглянуті в контексті міжнародної системи регулювання бухгалтерської звітності Головим С.Ф. [1]; забезпечення економічної безпеки в умовах застосування інформаційних технологій Євдокимовим В.В. [3]; обліку активів в умовах трансформації права власності Романчук К.В. [18]; реформування національної системи бухгалтерського обліку Петруком О.М. [13]; розвитку бухгалтерської звітності Хоминим П.Я. [21]; формування метатеорії бухгалтерського обліку Пушкарем М.С. [16]; в контексті формування інтернаціонального бухгалтерського обліку Шигун М.М. [22]; формування стратегічних управлінських рішень Ретою М.В. [17]; формування парадигми бухгалтерського обліку економіки гармонійного розвитку Жуком В.М. [4]; обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту та процесу прийняття рішень Пилипенко А.А. [14]; розвитку управлінського обліку Яремко І.Й. [23]; розвитку інституційних теорій Канцуровим О.О. [5]; періодизації бухгалтерського обліку Малюгою Н.М. [10]. Так, дослідники здійснили революцію в розвитку теорії бухгалтерського обліку та сформували нову його парадигму, яка має багатозначову спрямованість. Більшість дослідників при формуванні власного підходу до сучасної парадигми розвитку бухгалтерського обліку окреслювали її окрему складову, яка відповідала специфіці об'єкту дослідження.

Таким чином, парадигмальний розвиток бухгалтерського обліку вказує, що перед даною системою ставляться завдання, які на кожному етапі історичного розвитку модифікуються. Говорячи про характеристику сучасної парадигми розвитку бухгалтерського обліку, можна зробити висновок, що окрім модифікації завдань відбувається повна переорієнтація бухгалтерського обліку та постановка перед ним нової сукупності завдань, які на сьогоднішній день обумовлені не лише переорієнтацією на нового користувача, а й трансформацію мотивів й, відповідно, запитів всіх зацікавлених в обліковій інформації учасників господарських відносин.

Для визначення напрямів модифікації завдань бухгалтерського обліку проаналізуємо сучасні підходи до їх структуризації. У даному напрямі вагоме дослідження зроблено Романчук К.В. [18], Проданчуком М.А. [15], І.В. Орловим [11]. Проведені авторами дослідження спрямовані на систематизацію завдань бухгалтерського обліку, які виділені в наукових працях. Орлов І.В. вказує, що «користувачі облікової інформації ставлять перед системою бухгалтерського обліку нові, ускладнені завдання, які ця система, на жаль, не завжди здатна виконати на належному рівні» [11, с. 231]. У свою чергу, Проданчук М.А. зазначає: «Ряд дослідників виділяють значну кількість завдань практичного бухгалтерського обліку, які є похідними або дублюють одне одного. Їх вирішення можуть бути використані суб'єктами для досягнення мети управлінської системи через завдання бухгалтерського обліку наукового рівня. Вважаємо, недоцільно штучно збільшувати такі завдання, а обмежитися виділенням лише головних, які мають забезпечити досягнення основної мети системи управління. Це дасть можливість глибоко зрозуміти призначення й закономірності бухгалтерського обліку як практичної діяльності. Отже, завдання бухгалтерського обліку як практичної діяльності на кожному етапі його розвитку визначаються суб'єктом управління» [15, с. 41].

Своє вирішення такої проблеми запропонувала Романчук К.В. [18, с. 437–442], яка, провівши аналіз праць попередни-

ків за період понад сто років, систематизувала їх за наступними групами: забезпечення ефективного управління; задоволення інформаційних потреб; забезпечення збереження власності (майна, цінностей); вимірювання ресурсів підприємства та оцінювання їх змін, прав, вимог; обчислення фінансового результату; контроль; соціальні завдання; виявлення резервів; реєстрація фактів господарського життя; перерозподіл ресурсів та ін.

У цілому погоджуємося з результатами систематизації підходів до сукупності завдань бухгалтерського обліку, але вони є нерівнозначними та не завжди відповідають його сучасному розумінню. Зокрема, для виконання таких завдань, як забезпечення збереження власності, соціальні завдання, контроль, виявлення резервів, перерозподіл ресурсів, система бухгалтерського обліку не має відповідного інструментарію. А тому наділяти систему бухгалтерського обліку завданнями, які їй не властиві, є недоцільним. Це лише ускладнює розуміння бухгалтерського обліку, але в жодному разі не його роль та значення.

Вирішення даної проблеми вбачаємо в необхідності ранжування завдань системи бухгалтерського обліку та облікової інформації, суб'єктів бухгалтерського обліку та його методів, а також зробити розподіл за рівнями: підприємства, регіону, держави, глобальний. Зважаючи на методологічний інструментарій, бухгалтерський облік направлений на вирішення завдання – формування інформації про господарську діяльність для прийняття управлінських рішень користувачами. Так, Євдокимов В.В. пише: «Зважаючи на всезростаючу роль

бухгалтерського обліку для організації системи управління, він повинен бути єдиним, неподільним, повинен виконувати свою основну функцію – своєчасно забезпечувати релевантною інформацією усіх користувачів» [2, с. 98].

На такій позиції наголошує Проданчук М.А.: «Основне завдання бухгалтерського обліку – надання інформації для реалізації управлінського процесу з метою досягнення визначених підприємством цілей як оперативного, так і стратегічного характеру, які зорієнтовані на максимізацію вартості підприємства та усунення асиметрії облікової інформації» [15, с. 41].

Проте таке завдання бухгалтерського обліку, як надання інформації зацікавленим користувачам, не в повній мірі визначає роль та значення бухгалтерського обліку в сучасному суспільстві. Виходячи з цього, пропонуємо визначати завдання облікової інформації, тобто її значення у відповідних господарських та соціально-економічних процесах. Адже на основі отриманої інформації всі без винятку користувачі приймають відповідні рішення, які в подальшому визначають розвиток соціально-еколого-економічної системи підприємства, яка, в свою чергу, знаходиться в тісному взаємозв'язку з економічними системами різних рівнів, соціальними системами суспільства та навколишнім середовищем. Сьогодні облікова інформація спроможна як забезпечити динамічний розвиток підприємства, так і привести до його банкрутства, а в результаті й економічної кризи не лише державної, але глобальної економіки; як створити соціальний конфлікт, так і налагодити



Рис. 1. Завдання бухгалтерського обліку з позиції забезпечення сталого розвитку підприємства

соціальний консенсус в суспільстві; як зруйнувати природні системи, так і забезпечити високий рівень екологічної безпеки.

Таким чином, сьогодні варто говорити про завдання системи бухгалтерського обліку – інформаційне забезпечення зацікавлених користувачів і його похідних, а саме завдань облікової інформації. Завдання облікової інформації є складним теоретико-методологічним питанням, адже її використовують не лише на рівні окремого підприємства, але й на державному та глобальному рівнях, а також сфери її застосування не обмежуються економічними системами, а є основою забезпечення гармонізації економічних, соціальних та екологічних систем суспільства. Адже прийняття будь-якого рішення щодо господарської діяльності будь-яким учасником господарських відносин має відповідні наслідки, які можуть стосуватися як економічної діяльності підприємства, так і її впливу на навколишнє середовище та соціальну сферу діяльності підприємства. У свою чергу, основою прийняття управлінського рішення була, є й буде інформація, яка формується в системі бухгалтерського обліку. Бухгалтер-

ська інформація сьогодні стає не лише економічно значимою, але й екологічно та соціально значимою. Це пов'язано з тим, що мотиви «людини як економічного агента» в першу чергу визначаються економічними потребами, які можуть мати як соціальні, так і екологічні наслідки для суспільства. Зростання значимості облікової інформації дозволяє говорити про модифікацію її завдань в забезпеченні положень сталого розвитку соціально-економічних систем різних рівнів. Романчук К.В. вказує, що «ще більш яскравий вплив переорієнтації мети існування бухгалтерського обліку на тлі все глобальнішої інформатизації прослідковується у законах «Про бухгалтерський облік» ряду постсоціалістичних країн» [18, с. 95].

Досліджуючи господарську діяльність підприємства як соціально-еколого-економічної системи, необхідним є структурування завдань облікової інформації як взаємодії підприємства з економічною, соціальною та екологічною системами різних рівнів, що дозволить гармонізувати їх цілі в забезпеченні сталого розвитку (рис. 1).

Таблиця 2

Характеристика завдань облікової інформації економіко-екологічного характеру

Підгрупа завдань	Завдання – формування інформації ДЛЯ (ПРО)	Прояв на рівнях соціально-економічних відносин	
		Підприємство-підприємство	Підприємство-держава
Охорона навколишнього середовища	– заходів еколого-інноваційного характеру;	Надає можливість підприємству підвищити свій імідж та залучити додаткових інвесторів та контрагентів	Дає можливість підприємству отримати додаткові пільги від держави, наприклад, зниження ставки оподаткування
	– заходів просвітницького характеру;		
	– акцій екологічного характеру;		
	– інші заходи превентивного характеру		
Управління системою поводження з відходами	– впровадження безвідходних або маловідходних виробництв;	Визначає відповідний рівень економіко-екологічної безпеки підприємства як внутрішніми механізмами, так із залученням сторонніх осіб, наприклад, підприємств-утилізаторів	Визначає параметри інформації, які потрібні державним органам у сфері охорони навколишнього середовища щодо поводження з відходами на місцевому, регіональному та державному рівнях
	– налагодження системи утилізації відходів;		
	– повторне використання відходів;		
	– налагодження системи переробки відходів;		
	– налагодження системи реалізації відходів;		
– інші заходи поводження з відходами			
Операції поводження з атмосферним повітрям	– управління квотами на викиди парникових газів;	Сформована інформація впливає на систему економічних відносин на ринку купівлі-продажу квот на викиди парникових газів	Інформація дозволяє оцінити рівень та прийняти відповідні рішення щодо виконання підприємствами країни положень Кіотського протоколу
	– заходів щодо очищення повітря;		
	– впровадження нових технологій для зменшення викидів парникових газів		
Рациональне використання природних ресурсів	– впровадження систем енергозбереження;	Інформація дозволяє виявити резерви економії природних ресурсів й, відповідно, підвищити конкурентоспроможність підприємства та рівень його ресурсозалежності	Впливає на порядок дозвільної діяльності щодо використання природних ресурсів
	– економія водовикористання;		
	– економія мінеральних ресурсів;		
	– запровадження інноваційних технологій;		
	– інші заходи, які забезпечують рациональне використання природних ресурсів		
Виробництво екологічно чистої продукції	– впровадження інноваційних технологій;	Дозволяє підприємству вийти на нові ринки та підвищити результативність діяльності	Визначає напрями отримання державних інвестицій та фіскальних пільг
	– визначення результату виробництва екологічно чистої продукції		
Управління надзвичайними ситуаціями	– превентивних заходів уникнення НС	Отримана інформація є основою оцінки наслідків НС та узгодження відносин з іншими підприємствами	На основі інформації формуються та фінансуються державою заходи, пов'язані з НС

Групування завдань за характером їх взаємодії з соціально-еколого-економічною системою підприємства дозволяє визначити його роль та значення в забезпеченні економіко-екологічної безпеки промислового підприємства, що в цілому визначає рівень сталого розвитку як системи мікрорівня, так і системи вищого рівня. Кожна група похідних завдань бухгалтерського обліку визначає відповідний напрямок бухгалтерського обліку та характеризує сукупність його об'єктів й, відповідно, визначає напрями трансформації організаційно-методологічних положень.

Дамо характеристику кожній із зазначених груп завдань облікової інформації:

- завдання економічного характеру направлені на задоволення фінансово-економічних результатів діяльності промислового підприємства. У більшій мірі вони визначаються формуванням інформації для задоволення інформаційних потреб акціонерів та інвесторів підприємства, що визначає рівень його інвестиційної привабливості (фінансовий стан промислового підприємства); прийняття стратегічних рішень керівництвом промислового підприємства, що визначає перспективи подальшого ефективного функціонування промислового підприємства за певних умов внутрішнього та зовнішнього середовища; збереження майна (майна, яке знаходиться в різних правових режимах) промислового підприємства; вимірювання ресурсів; формування та розподілу фінансових результатів діяльності промислового підприємства; здійснення контролю за відповідністю господарської діяльності встановленим параметрам (параметри визначаються нормативним регулюванням, системою внутрішніх регламентів; стратегією підприємства); виявлення резервів підвищення ефективності використання наявних ресурсів підприємства;

- завдання екологічного характеру обумовлені необхідністю зменшення антропогенного впливу господарської діяльності підприємства на навколишнє середовище та вирішуються шляхом формування інформації для прийняття рішень щодо екологічної безпеки підприємства, зменшення обсягів викидів, скидів та відходів у навколишнє середовище; природоохоронної діяльності промислового підприємства;

- завдання соціального характеру пов'язані із формуванням в системі бухгалтерського обліку інформації, яка направлена на управління соціальною діяльністю підприємства, уникненню та/або зменшенню результатів соціального конфлікту інтересів, а також виконання підприємством соціального договору.

Зазначенні групи завдань бухгалтерського обліку характеризують різні сторони господарської діяльності. Спектр зазначених завдань може бути розширений до окремого облікового об'єкту або управлінського рішення. Саме в цьому і визначається цінність бухгалтерського обліку, тому що за допомогою свого методологічного інструментарію він може надавати інформацію задля прийняття різносторонніх управлінських рішень, а в умовах підвищення її значимості (економічна, екологічна та соціальна значимість облікової інформації), управлінські рішення дозволяють вирішити проблеми забезпечення економіко-екологічної безпеки підприємства. Зважаючи на об'єкт дослідження, розглянемо особливості таких груп завдань облікової інформації, як економіко-екологічні, які визначають параметри економіко-екологічної безпеки промислового підприємства. Діяльність підприємства визначає розвиток соціально-економічних систем різних рівнів, а тому визначимо завдання облікової інформації на кожній з них. Рівні прояву даних завдань вбачаємо наступні: рівень під-

приємства – отримання результату на рівні окремого суб'єкта господарювання, що сприяє його економіко-екологічній безпеці; міжгосподарський рівень – на рівні економічних відносин між суб'єктами господарювання як однієї, так і різних галузей. Наприклад, відносини між промисловими підприємствами та підприємствами – переробниками/утилізаторами відходів; промисловими підприємствами та страховими компаніями та ін.; державний рівень – визначає прояв завдань облікової інформації на рівні держави через виконання державою як регуляторної функції, так і соціальної.

Похідні завдання бухгалтерського обліку розглянемо крізь призму відносин на зазначених рівнях: підприємство-підприємство (характеризує місце підприємства на ринках); підприємство-державна (характеризує взаємовідносини підприємства з державою) (табл. 2).

Таким чином, похідні завдання бухгалтерського обліку еколого-економічного характеру, в свою чергу, можна згрупувати за наступними напрямками: охорона навколишнього середовища; управління системою поводження з відходами; операції поводження з атмосферним повітрям; раціональне використання природних ресурсів; виробництво екологічно чистої продукції; управління надзвичайними ситуаціями.

Всі зазначені підгрупи завдань облікової інформації економіко-екологічного характеру направлені на формування інформаційного простору управління економіко-екологічною безпекою підприємства, що є визначальним у дотриманні положень сталого розвитку як окремого підприємства, так і держави в цілому. Виходячи з цього, можна говорити про модифікацію завдань бухгалтерського обліку в контексті теорії сталого розвитку.

У цілому похідні завдання бухгалтерського обліку є мінливими до специфіки зовнішнього середовища, адже саме специфіка соціально-економічних відносин на певному етапі розвитку визначає запити користувачів та їх пріоритети. В умовах економічної кризи та екологічної небезпеки відбувається трансформація мотивів та потреб учасників господарських відносин, а отже, й вимог до бухгалтерського обліку, що визначають його основне завдання – формування та представлення інформації та похідні завдання, які визначаються користувачем. Саме тому визначені нами групи завдань за їх характером та підгрупи завдань облікової інформації економіко-екологічного характеру в цілому визначають базу теоретико-методологічної конструкції бухгалтерського обліку. Так, відповідно до завдань, змінюється пріоритетність об'єктів бухгалтерського обліку, відбувається трансформація елементів методу бухгалтерського обліку та принципів, які визначають напрями їх використання.

Висновки. Обґрунтовано виділення лише одного основного завдання бухгалтерського обліку – надання інформації для прийняття управлінських рішень, а всі інші вважати похідними. Такий висновок зроблений зважаючи на елементи методу бухгалтерського обліку та їх функціональне призначення, адже виконання виділених в літературі завдань є неможливим шляхом використання методу бухгалтерського обліку. Похідні завдання бухгалтерського обліку є завданнями облікової інформації, за допомогою якої виконується сукупність завдань економічного, соціального та екологічного характеру. На основі цього визначено завдання облікової інформації, які направлені на забезпечення положень сталого розвитку. Необхідне групування похідних завдань бухгалтерського обліку за групами: охорона навколишнього середовища; управління системою поводження з відходами; операції поводження з атмосферним повітрям; раціональне використання природних

ресурсів; виробництво екологічно чистої продукції; управління надзвичайними ситуаціями. Визначено їх прояв на рівнях соціально-економічних відносин у контексті підприємство-підприємство, підприємство-держава.

Література:

1. Голов С.Ф. Розвиток бухгалтерського обліку і аудиту відповідно до плану дій «Україна – ЄС» / С.Ф. Голов // Вестник бухгалтера і аудитора України. – 2005. – № 15–16. – С. 6–7.
2. Євдокимов В.В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку : [монографія] / В.В. Євдокимов. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 516 с.
3. Євдокимов В.В. Моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і практика застосування: автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.06.04 / В.В. Євдокимов ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2005. – 21 с.
4. Жук В.М. Парадигма бухгалтерського обліку економіки гармонійного розвитку / В.М. Жук // Зб. наук. праць. – Луцьк : ЛНТУ, 2009. – Вип. 6(24). – С. 171–182.
5. Канцуров О.О. Вплив інституціональної теорії на формування сучасної парадигми бухгалтерського обліку / О.О. Канцуров // Незалежний аудитор. – 2014. – № 8. – С. 27–32 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Na_2014_8_7.pdf.
6. Лаговська О.А. Бухгалтерський облік для управління: гносеологічний та епістемологічний конфлікти : [монографія] / О.А. Лаговська. – Житомир, 2011. – 344 с.
7. Лаговська О.А. Обліково-аналітичне забезпечення вартісноорієнтованого управління: теорія та методологія : [монографія] / О.А. Лаговська. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 676 с.
8. Легенчук С.Ф. Бухгалтерське теоретичне знання: від теорії до метатеорії : [монографія] / С.Ф. Легенчук. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 336 с.
9. Легенчук С.Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки : [монографія] / С.Ф. Легенчук. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 652 с.
10. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи : дис. ... д. е. н. : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Н.М. Малюга. – Київ, 2006. – 250 с.
11. Орлов І.В. Призначення бухгалтерського обліку та його історична модифікація / І.В. Орлов // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3(21). – Ч. 2. – С. 231–241.
12. Петренко Н.І. Бухгалтерський облік і контроль руху пасивів підприємства: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.І. Петренко. – Житомир, 2013. – 40 с.
13. Петрук О.М. Проблеми розвитку теорії бухгалтерського учета, аналізу і контролю : [монографія] / О.М. Петрук. – Брест-Житомир : ЖГТУ, 2004. – С. 191–211.
14. Пилипенко А.А. Розвиток облікової парадигми в контексті сучасних теорій менеджменту та процесів поширення інноваційних знань / А.А. Пилипенко, Д.Р. Пилипенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/1396/1/48.pdf>.
15. Проданчук М.А. Формування завдань бухгалтерського обліку, орієнтованих на запити системи управління / М.А. Проданчук // Облік і фінанси. – 2013. – № 2(60). – С. 37–42.
16. Пушкар М.С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 359 с.
17. Рета М.В. Становлення і розвиток парадигми бухгалтерського обліку / М.В. Рета [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business-inform.net/pdf/2014/10_0/287_293.pdf.
18. Романчук К.В. Розвиток бухгалтерського обліку активів в умовах трансформації інституту права власності : [монографія] / К.В. Романчук. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 528 с.
19. Соколов Я.В. Бухгалтерський учет: от истоков до наших дней : [учеб. пособ. для вузов] / Я.В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
20. Терентьева Т.О. Современные принципы бухгалтерского учета в свете эволюции учетных парадигм : дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Т.О. Терентьева. – Санкт-Петербург, 2002. – 260 с.
21. Хомин П.Я. Парадигми і контроверзи бухгалтерського обліку та звітності (спроба консеквентного аналізу) : [монографія] / П.Я. Хомин, Г.П. Журавель. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 299 с.
22. Шигун М.М. Парадигмальний розвиток системи бухгалтерського обліку / М.М. Шигун // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 3. – С. 134–139.
23. Яремко І.Й. Концепції і парадигми бухгалтерського обліку як система наукових основ теорії / І.Й. Яремко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10012/1/38.pdf>.
24. Glautier M.W.E. Accounting. Theory and Practice. / M.W.E. Glautier, B. Underdown. – London: Pitman Publishing, 1997. – 744 p.
25. Gouws D.G. Financial accounting and reporting: sustaining relevance in the present time paradigm / D.G. Gouws, A. Rehwinkel // Meditari Accountancy Research. – 2004. – Vol. 12. – № 1. – P. 77–99.
26. Mattessich R. Critique of Accounting: Examination of the Foundations and Normative Structure of an Applied Science. / Richard Mattessich. – London: Quorum Books, 1995. – 284 p.
27. Nowak W.A. Rachunkowość Sektora Publicznego. Koncepcje. Metody. Uwarunkowania. / W. Nowak. – Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1998. – 241 s.
28. Riahi-Belkaoui A. Accounting theory. 5th edition. / A. Riahi-Belkaoui. 2004. – 598 p.
29. Wells M.C. A Revolution in Accounting Thought? / M.C. Wells // The Accounting Review. – July, 1976. – P. 471–482.

Грицишен Д.А. Трансформация задач бухгалтерского учета как основа развития его теоретико-методологической конструкции

Аннотация. В статье определены направления модификации задач бухгалтерского учета в системе управления экономико-экологической безопасностью путем обоснования основного задания бухгалтерского учета – формирование информации о состоянии социально-эколого-экономической системы промышленного предприятия и производных задач – задания учетной информации, которые предложено группировать на задания экономико-экологического, экономико-социального и социально-экологического характера, и определено их проявление на уровнях социально-экономических отношений: предприятие-предприятие, предприятие-государство.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, задачи бухгалтерского учета, задачи учетной информации, экономико-экологическая безопасность.

Grytsyshen D.O. Transformation of accounting tasks as a basis of development of its theoretical and methodological construction

Summary. Identified directions of modification accounting tasks in the management of economic and environmental security by justification of the main task of accounting – forming information of social-ecological-economic systems' condition of industrial enterprise and derivative problems – task of accounting information that offered to group to task the economic and environmental, economic and social and social-ecological character and determined their expression at levels of social-economic relations: enterprise-enterprise, enterprise-state.

Keywords: accounting, accounting tasks, tasks of accounting information, economic and environmental safety.

Липская А.О.,

аспірант кафедри банківського дела, аналізу і аудиту,

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ «СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ» КАК УЧЁТНОЙ КАТЕГОРИИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к определению сущности понятия «собственный капитал» как учётной категории, отмечены достоинства и недостатки выделенных подходов, дан критический обзор литературы по исследуемой проблематике и обосновано авторское определение данной дефиниции.

Ключевые слова: собственный капитал, капитал, бухгалтерский подход, имущественный подход, ресурсный подход, структурный подход, стоимостной подход, юридический подход, комплексный подход.

Постановка проблемы. Финансовый потенциал и устойчивое развитие хозяйственной деятельности любой коммерческой организации во многом обусловлены наличием и приращением собственного капитала. Он необходим для становления и функционирования субъекта хозяйствования, обеспечивает формирование активов и условия для его экономического роста, а также выступает гарантом интересов собственников организации и её кредиторов. Исходя из возложенных на него функций, собственный капитал занимает важное место в системе показателей, характеризующих финансовое состояние организации, но вместе с тем является одной из наиболее неоднозначно интерпретируемых экономических и бухгалтерских категорий.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению собственного капитала посвящены исследования различных авторов, в частности, В.П. Астахова, А.В. Бугаева, Е.М. Евстафьевой, В.В. Ковалева, Т.С. Кузмич, А.И. Нечитайло, В.Ф. Палия, П.Г. Пономаренко, Я.В. Соколова, Н.В. Ткачук, Л.Ф. Фоминой, К.Ю. Цыганкова. Однако в экономической литературе до сих пор не сложилось единого подхода к определению сущности данной дефиниции, и её содержание по-прежнему вызывает множество дискуссионных терминологических вопросов, что и обусловило актуальность написания статьи.

Выделение не решённых ранее частей общей проблемы. Среди многочисленных причин отсутствия единства мнений относительно сущности дефиниции «собственный капитал», выделяемых отечественными экономистами, наиболее обоснованными, на наш взгляд, являются:

1) противоречивость взглядов относительно содержания дефиниции «собственный капитал» с позиции экономической теории и бухгалтерского учёта, обусловленная попыткой исследовать её экономическую сущность с разных сторон, что, в свою очередь, привело к формированию двух концептуальных подходов в исследовании – экономическому и бухгалтерскому;

2) появление разнородного спектра мнений при интерпретации собственного капитала как объекта бухгалтерского учёта, вызванного развитием юридической и экономической учётных концепций, что повлекло за собой выделение различных направлений в исследовании его сущности посредством характеристики совокупности компонентов собственного капитала (структурный подход); определение его формы и содержания при отражении в бухгалтерской отчётности (имуще-

ственный и ресурсный подходы); использование собственного капитала в качестве индикатора при оценке стоимости бизнеса (стоимостный подход); установление функционального назначения и роли в процессе ведения хозяйственной деятельности (функциональный подход); установление прав собственника и обязательств перед ним (юридический подход), а также посредством систематизации и комбинирования различных подходов для более полного раскрытия и понимания экономического содержания дефиниции «собственный капитал».

В результате этого в экономической литературе появилось, на наш взгляд, множество противоречивых трактовок собственного капитала, при которых:

- собственный капитал отождествляется с понятием капитала и характеризует один и тот же объект бухгалтерского учёта;

- собственный капитал отождествляется с понятием капитала, но определяет разные объекты бухгалтерского учёта;

- собственный капитал выступает компонентом капитала.

Цель статьи заключается в исследовании современных подходов к определению экономической сущности собственного капитала как учётной категории, его критической оценке и обоснованию авторской позиции относительно данной дефиниции.

Изложение основного материала. В экономической литературе авторами преимущественно выделяется два концептуальных подхода в исследовании содержания собственного капитала в трактовке понятия «капитал» – экономический (в рамках эволюции экономической теории) и бухгалтерский (в рамках эволюции бухгалтерского учёта), однако по-разному может интерпретироваться их сущность. Так, В.В. Ковалев отмечает, что «первая концепция говорит о том, что капитал следует понимать, как совокупность ресурсов, являющихся универсальным доходом общества в целом и отдельных его элементов, а потому в приложении к фирме капитал – это совокупность её производственных мощностей. В соответствии с этой концепцией величина капитала исчисляется как итог бухгалтерского баланса по активу. Согласно второй концепции, капитал трактуется как интерес собственников фирмы в её активах, а его величина равна сумме чистых активов» [1, с. 321].

На наш взгляд, трактовка капитала в рамках экономического подхода не может быть однозначно определена, поскольку на разных этапах развития экономической теории в рамках направлений исследования различных школ она претерпевала изменения и выделялись новые формы, виды и признаки капитала, дополняющие и развивающие его сущностные характеристики. Поэтому применительно к трактовке данной дефиниции на уровне субъекта хозяйствования разделяем мнение Г.В. Савицкой [2, с. 26], согласно которому капитал может одновременно характеризовать и имущественный потенциал, и источник его финансирования.

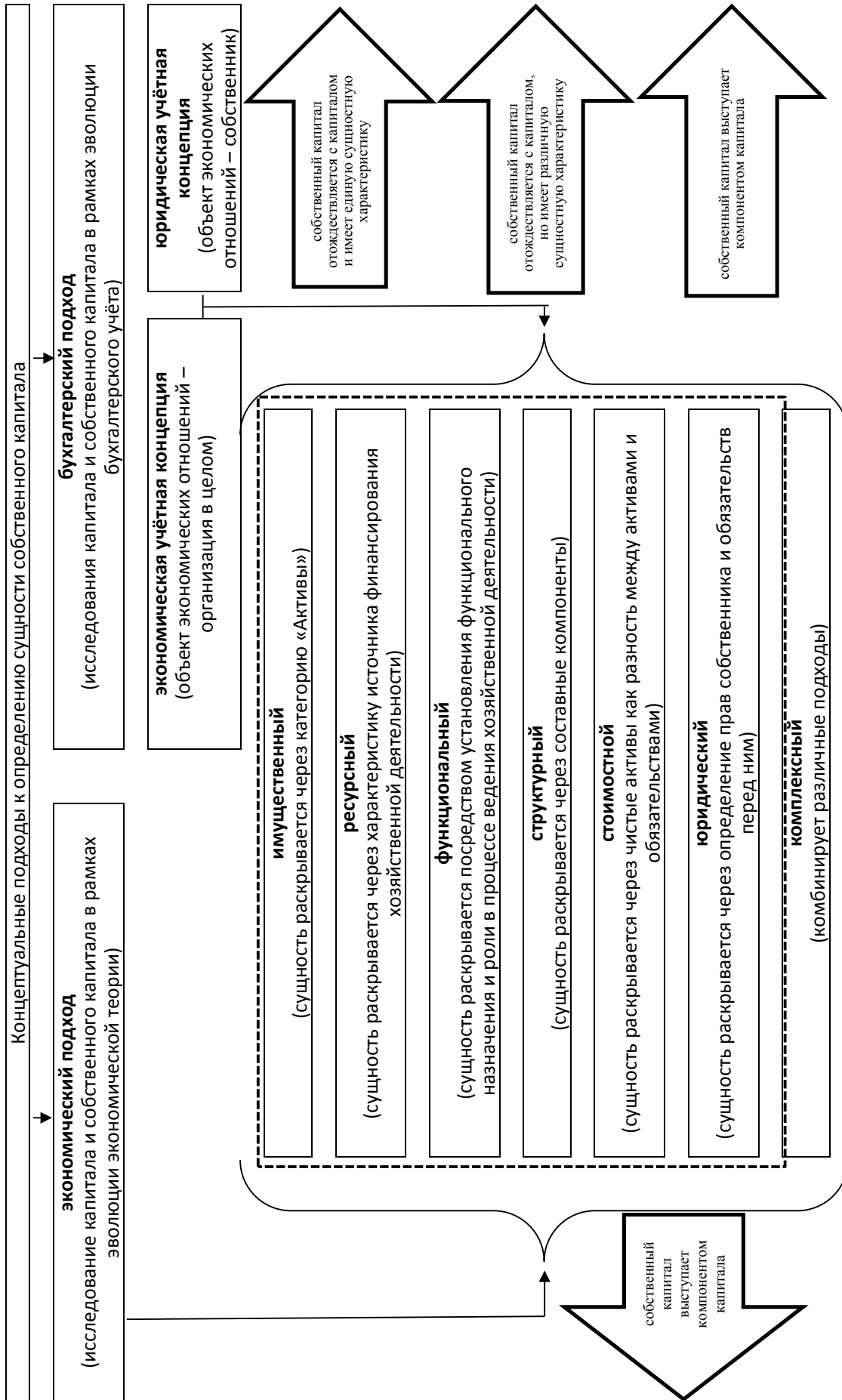


Рис. 1. Основные подходы к определению сущности дефиниций «собственный капитал» и «капитал» организации

Источник: собственная разработка

Таблиця 1

Преимущества и недостатки имущественного, ресурсного, структурного и стоимостного подходов при определении сущности дефиниции «собственный капитал»

Подходы к определению	Преимущества и особенности в определении сущности дефиниции «собственный капитал»	Недостатки в определении сущности дефиниции «собственный капитал»
1. Имущественный	<p>Преимущества и особенности в определении сущности дефиниции «собственный капитал»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) трактовка базируется на основных балансовых уравнениях, собственный капитал раскрывается через элементы бухгалтерского баланса; 2) акцентирует внимание на характеристике физической природы собственного капитала, рассматривая его как совокупность активов, принадлежащих собственнику; 3) отмечается способность собственного капитала к приращению за счёт самовозрастания активов в процессе хозяйственной деятельности; 4) в упрощённой трактовке «собственного капитала» (как активы за вычетом обязательств), наиболее распространённой среди специалистов по бухгалтерскому учёту и экономическому анализу отождествляется со стоимостным подходом и близок экономическому концептуальному подходу. 	<p>Недостатки в определении сущности дефиниции «собственный капитал»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) в практической деятельности долю собственников в составе активов организации можно определить с некоторой долей условности, а именно, расчётным путём, вычитая из стоимости активов обязательства; 2) определение сущности данной дефиниции в рамках имущественного подхода, как правило, не предусматривает раскрытие целей размещения собственного капитала в активах организации.
2. Ресурсный	<ol style="list-style-type: none"> 1) собственный капитал выступает как источник формирования активов, что раскрывает его финансовую природу и характер размещения вкладов собственника; 2) акцентирует внимание на приоритете собственника в вопросах распоряжении принадлежащих ему на праве собственности активов; 3) указывается необходимость и значимость собственного капитала для экономического развития организации и осуществления хозяйственной деятельности, тем самым подчёркивается его оперативная функция; 4) как правило, трактовка сущности дефиниции «собственный капитал» в рамках данного подхода распространена среди специалистов по финансовому менеджменту. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) отсутствуют отличительные признаки собственного капитала от других источников финансирования деятельности организации, за исключением принадлежности их собственнику; 2) раскрытие сущности собственного капитала осуществляется через трактовку понятий «финансовые ресурсы», «источники собственных средств организации», «источники имущества», которые, с одной стороны, не отражаются в системе показателей бухгалтерской отчётности, а с другой стороны, не равнозначны величине собственного капитала; 3) раскрывает сущность собственного капитала только с позиции инвестиционного ресурса.
3. Структурный	<ol style="list-style-type: none"> 1) собственный капитал представляет собой совокупность входящих в него компонентов, что характеризует его как расчётную величину; 2) конкретно обозначается перечень объектов бухгалтерского учёта и статей бухгалтерской отчётности, составляющих собственный капитал; 3) трактовка дефиниции «собственный капитал» существенно упрощается, что в определённой мере способствует пониманию её сущности; 4) данный подход имеет преимущество при структурном исследовании компонентов собственного капитала организации; 5) целесообразно применять в дополнение к комплексному под-ходу в изучении сущности собственного капитала. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) требует уточнения состава компонентов собственного капитала с учётом специфики деятельности и организационно-правовых форм хозяйствующего субъекта, поскольку у различных организаций перечень источников формирования собственного капитала имеет отличия; 2) сущность собственного капитала раскрывается абстрактно и служит для удовлетворения прикладных целей бухгалтерского учёта и экономического анализа при изучении его структурной характеристики, что требует более глубокого осмысления и идентификации его компонентов; 3) абстрактное изложение содержания дефиниции «собственный капитал» в рамках структурного под-хода не может претендовать на универсальность трактовки.
4. Стоимостной	<ol style="list-style-type: none"> 1) в основу трактовки положены основные балансовые уравнения, содержащие элементы бухгалтерского баланса (отождествление с имущественным подходом); 2) упрощённое изложение сущности собственного капитала, позволяет рассчитать его величину на любую отчётную дату; 3) трактовка дефиниции «собственный капитал» в рамках стоимостного подхода наиболее присуща специалистам в области бухгалтерского учёта, используется в международных стандартах финансовой отчётности; 4) используется как индикатор оценки стоимости бизнеса на основании принимаемых к расчёту активов и обязательств, исчисленных в соответствии с выбранным видом оценки стоимости (первоначальной, текущей рыночной, справедливой); 5) при характеристике прав собственника на имущество организации, не обременённое обязательствами, стоимостной подход может отождествляться с юридическим подходом. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) трактовка выражает прикладные цели бухгалтерского учёта и экономического анализа и не раскрывает назначение собственного капитала для организации и собственника; 2) спорным моментом в практической деятельности выступает выбор оценки стоимости активов и обязательств для расчёта собственного капитала; 3) отождествление содержания дефиниции «собственный капитал» с чистыми активами, что может послужить причиной разночтения в понимании её сущности, поскольку на первоначальном этапе создания организации величина собственного капитала в случае неполного внесения средств учредителей в уставный капитал может не соответствовать величине чистых активов.

Источник: собственная разработка

В свою очередь, бухгалтерская концепция объединяет и ряд других направлений в изучении сущности собственного капитала, что сближает её с экономической концепцией, а, следовательно, содержание бухгалтерского подхода не должно быть представлено в существенно упрощенном виде и требует более детального рассмотрения. При этом многообразие выделенных подходов к определению сущности собственного капитала в контексте исследования экономической науки и бухгалтерского учёта, их взаимосвязь и влияние на трактовку указанной дефиниции условно схематически представим на рисунке 1.

Обзор специальной экономической литературы показал наличие различных, зачастую противоречащих друг другу определений собственного капитала, что не позволяет однозначно идентифицировать его экономическую сущность и значение категории в учетно-аналитической практике субъектов хозяйствования. В свою очередь, разделяем мнение Е.М. Евстафьевой [3, с. 39], Т.С. Качук [4, с. 66] о том, что причины дискуссионного характера к определению сущности собственного капитала и капитала организации в системе бухгалтерского учёта заключаются в становлении и развитии юридической (центральным объектом системы бухгалтерского учёта выступил счёт «Капитал») и экономической (объектом экономических отношений выступает сама организация) учётных концепций, являющихся отправной точкой для становления современной системы бухгалтерского учёта и формирования разделов бухгалтерского баланса на основании модификации следующих балансовых уравнений:

1) балансовое уравнение И.Ф. Шера, в котором капитал представляет собой разность между стоимостью активов и обязательств [5, с. 96];

2) балансовое уравнение Ч.Э. Шпруга, в котором активы равны сумме пассивов и капитала (модификация балансового уравнения Шера) [5, с. 159];

3) балансовое уравнение Н.Р. Вейцмана, где активы равны пассивам [5, с. 191].

Данные балансовые уравнения послужили основой концептуальному бухгалтерскому подходу и модифицированным подходам (имущественному, ресурсному, структурному, стоимостному и юридическому подходам) для идентификации дефиниций «собственный капитал» и «капитал» организации, однако вызвали противоречивость взглядов в их определении как объекта бухгалтерского учёта, а непосредственно сами подходы, на наш взгляд, имеют ряд преимуществ и недостатков в трактовке собственного капитала, которые были нами сформулированы и представлены в таблице 1.

Исходя из основных балансовых равенств, такие экономисты, как А.И. Нечитайло и Л.Ф. Фомина [6, с. 397], И.И. Бочкарева и Г.Г. Левина [7, с. 372], А.В. Бугаев [8, с. 123], В.Ф. Палий [9, с. 31], А.П. Шевлюков [11, с. 111] в рамках стоимостного подхода рассматривают капитал как синоним дефиниции «собственный капитал».

Мнение ряда других авторов, дающих определение собственному капиталу с позиции имущественного (В.П. Астахов [11, с. 813]), ресурсного (Е.Г. Жулина и Н.А. Иванова [12, с. 148], А.И. Самылин [13, с. 211], Л.С. Васильева и М.В. Петровская [14, с. 391]), структурного подходов (Ю.А. Бабаев, А.М. Петров и Л.Г. Макарова [15, с. 509], О.А. Левкович и И.Н. Тарасевич [16, с. 190]), исходит из её разграничения с дефиницией «капитал», что позволяет рассматривать собственный капитал как составной элемент капитала организации.

Если основываться на балансовых уравнениях, где капитал в системе бухгалтерских счетов отражает вложения собственника, то необходимость в дополнительном уточнении понятия «капитал» как собственный не имеет смысла.

Однако, на наш взгляд, во-первых, данная позиция не учитывает мнения экономистов, чьи взгляды базируются на экономическом концептуальном подходе, а, во-вторых, указывает не на сущность дефиниции, требующего дополнительного разъяснения зависимости капитала от величины активов и обязательств как основных объектов бухгалтерского учёта и экономического анализа, а на методику расчёта.

В связи с этим считаем, что с целью устранения несогласованности в понятиях «капитал» и «собственный капитал» в бухгалтерском учёте и других экономических науках следует сохранить формулировку «собственный». По нашему мнению, такая позиция при определении данных дефиниций позволяет разграничить и определить место собственного капитала в системе экономических показателей по отношению к капиталу.

Кроме того, в экономической литературе также присутствует юридический подход к определению сущности дефиниции «собственный капитал». При этом в зависимости от точки зрения он представляет собой:

1. Совокупность обязательств организации перед ее собственниками.

Такую трактовку собственного капитала в своей работе приводит М.Л. Пятов «пассив бухгалтерского баланса в соответствии с принципом имущественной обособленности в целом может быть охарактеризован как кредиторская задолженность компании перед своими контрагентами. Собственные источники средств – это потенциальная задолженность компании перед своими акционерами (собственниками)» [17, с. 75].

С юридической точки зрения согласно принципу имущественной обособленности у организации возникает кредиторская задолженность перед собственниками, однако в данном вопросе наше мнение совпадает с позицией Н.В. Качук, которая утверждает, что «сумма этой задолженности, в отличие от суммы кредиторской задолженности третьим лицам, не имеет заранее установленного срока погашения, так как данный вид кредиторской задолженности определяется (рассчитывается) при возникновении соответствующих обстоятельств (например, при начислении дивидендов, при ликвидации организации, выбытия собственника из состава учредителей (участников)» [4, с. 77].

2. Совокупность прав требования собственников к организации.

Элементы такой трактовки собственного капитала можно увидеть в определении акции как ценной бумаги, закрепляющей «право владельца на долю собственности акционерного общества при его ликвидации, дающую право её владельцу на получение части прибыли общества в виде дивиденда и на участие в управлении обществом» [18].

Кроме того, при установлении имущественных прав собственника на активы организации, оставшиеся после погашения обязательств перед третьими лицами, трактовка собственного капитала в рамках юридического подхода отождествляется со стоимостным.

Таким образом, юридический аспект определения понятия «собственный капитал» характеризует остаточный принцип распространения претензий собственников на получаемую прибыль и активы, необременённые обязательствами перед прочими кредиторами. Однако полагаем, что данный подход не

может претендовать на универсальность, поскольку порядок формирования и структура собственного капитала в данном случае напрямую зависят от организационно-правовой формы субъекта хозяйствования.

Поскольку каждый из приведенных подходов не отражает в полной мере экономическую сущность собственного капитала, наиболее приемлемым, на наш взгляд, является комплексный подход, предполагающий синтез одновременно нескольких направлений исследования содержания данной дефиниции.

Примерами трактовки собственного капитала с позиции комплексного подхода может служить определение, данное П.Д. Шимко, в котором под собственным капиталом «в узком смысле понимается свободное от обязательств имущество компании (собственные средства, чистые активы), представляющее собой её стратегический резерв, создающий условия для развития компании, при необходимости компенсирующий убытки и служащий одним из важнейших ценообразующих факторов, когда речь идет о стоимости самой компании [19, с. 290].

В данной формулировке собственного капитала выделяется ряд присущих ему признаков, раскрываемых через функции (функциональный подход): оперативную – как создание условия для непрерывности деятельности организации; защитную – как компенсация понесённых убытков в случае возникновения необходимости. По нашему мнению, несмотря на то, что собственный капитал выполняет защитную функцию, выступая гарантом интересов собственников и кредиторов для нейтрализации возможных потерь в случае возникновения рискованных ситуаций, вызванных воздействием факторов внешней и внутренней среды путём создания резервов из прибыли организации, он также активно используется в качестве источника финансирования хозяйственной деятельности.

Наиболее полно, по нашему мнению, определила сущность дефиниции «собственный капитал» в своих исследованиях Т.С. Кузьмич. Автор под собственным капиталом подразумевает «первоначальные и накопленные источники формирования средств и инвестиций в расширенное воспроизводство предприятий, принадлежащие собственнику и используемые им по своему усмотрению с целью получения прибыли» [20, с. 44]. В определении Т.С. Кузьмич обращает внимание, во-первых, на способность собственного капитала выступать источником формирования средств и инвестиций для поддержания непрерывности деятельности организации и его наращивания, во-вторых, на принадлежность собственнику и его права распоряжаться собственным капиталом. Однако источники средств и инвестиции отражают в большей степени только финансовую природу собственного капитала.

Таким образом, на основании проведённого исследования и обобщения представленных концептуальных подходов и дискуссионных терминологических проблем в изучении сущности собственного капитала как учётной категории и объекта бухгалтерского учёта нами было теоретически обосновано и уточнено содержание его дефиниции, суть и новизна которой заключаются в выделении присущих ему идентификационных признаков:

- во-первых, как элемент бухгалтерской (финансовой) отчётности собственный капитал и индикатор оценки стоимости бизнеса представляет собой часть активов за вычетом обязательств, что соответствует стоимостному подходу определения его величины;

- во-вторых, собственный капитал отражает остаточный интерес собственника в активах организации, что закрепляет

его права на возврат принадлежащей собственнику доли в случае ликвидации организации (юридический подход);

- в-третьих, собственный капитал, вложенный собственником на момент создания организации, в процессе хозяйственной деятельности претерпевает изменения и используется по усмотрению собственника (капитализируется, изымается в виде дивидендов, изымается в случае прекращения членства в составе учредителей (участников), что закрепляет его право собственности на владение, использование и распоряжение имуществом по своему усмотрению и в соответствии с законодательством;

- в-четвёртых, целевой характер инвестирования собственного капитала учредителями (участниками) – это получение дивидендов (доходов) на принадлежащие ему доли (пай, акции) в виде отчислений из прибыли организации, остающейся после налогообложения, что в установленных законодательством случаях может закреплять его право на участие в распределении прибыли хозяйствующего субъекта;

- в-пятых, помимо получения дивидендов (доходов) от инвестированных средств собственнику может предоставляться право управления хозяйственной деятельностью организации в соответствии с принадлежащими ему долями (паями, акциями).

Объединение данных идентификационных признаков позволило нам сформулировать следующее авторское определение дефиниции «собственный капитал», под которым предлагается *понимать часть активов организации, необременённую обязательствами, инвестируемую собственником в хозяйственную деятельность с целью получения прибыли и реализации своих прав, накапливаемую (изымаемую) в процессе функционирования организации и используемую собственником по своему усмотрению и в соответствии с действующим законодательством.*

При этом под капиталом организации как объектом бухгалтерского учёта, на наш взгляд, следует понимать совокупность активов, формируемых за счёт собственного капитала и обязательств, используемых для осуществления хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. Из данного определения следует, что собственный капитал выступает компонентом капитала, обладает схожими с капиталом признаками (способностью к самовозрастанию, обеспечению экономического роста хозяйствующего субъекта и наращиванию прибыли), но отличается принадлежностью собственнику и закреплением его юридических прав в отношении распоряжения инвестированной долей в активах.

Вывод. На основании проведённого исследования основных подходов к трактовке сущности собственного капитала, представленных в экономической литературе, автором было сформулировано определение данной дефиниции, которое более объективно отражает наиболее существенные признаки собственного капитала, не противоречит ныне существующим подходам, в том числе закреплённым в национальных и международных стандартах бухгалтерского учёта. Сохраняется прикладное значение расчёта величины собственного капитала, характеризующее его расчётную величину (активы за вычетом обязательств). Однако особенностью является тот факт, что в предложенной дефиниции совмещены физическая и финансовая природа собственного капитала, целевой характер и назначение инвестирования для организации и собственника, что способствует её более глубокому осмыслению как объекта бухгалтерского учёта и экономического анализа.

Література:

1. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента : учеб. для вузов / В.В. Ковалев. – М. : Проспект, 2011. – 480 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты : монография / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 272 с.
3. Евстафьева Е.М. Теоретическое исследование дефиниции «капитал» как экономической и учётной категории / Е.М. Евстафьева // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6. – С. 37-44.
4. Ткачук Н.В. Методологические основы формирования информации о собственном капитале : монография / Н.В. Ткачук. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 176 с.
5. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 272 с.
6. Бухгалтерский финансовый учет для бакалавров : учеб. для вузов / А. И. Нечитайло [и др.] ; под ред. А.И. Нечитайло, Л.Ф. Фоминой. – Ростов н/Д : Феникс, 2014. – 509 с.
7. Бочкарева И.И. Бухгалтерский финансовый учет : учеб. для вузов / И.И. Бочкарева, Г.Г. Левина ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Магистр, 2013. – 416 с.
8. Бугаев А.В. Теория прибыли и капитала организации: бухгалтерский аспект. US GAAP, IFRS & белорусское бухгалтерское законодательство / А.В. Бугаев. – Минск : Витеб. обл. центр маркетинга, 2013. – 128 с.
9. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учеб. для вузов / В.Ф. Палий. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 506 с.
10. Шаўлюкоў А.П. Асновы рахункаводства : вучэб. дапам. / А.П. Шаўлюкоў. – Гомель : БГЭУ, 2011. – 404 с.
11. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет : учеб. пособие для вузов / В.П. Астахов. – М. : Юрайт, 2011. – 955 с.
12. Жулина Е.Г. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / Е.Г. Жулина, Н.А. Иванова. – М. : Дашков и К, 2012. – 272 с.
13. Самылин А.И. Корпоративные финансы : учеб. для вузов / А.И. Самылин. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 472 с.
14. Васильева Л.С. Финансовый анализ : учеб. для вузов / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М. : КноРус, 2008. – 816 с.
15. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет : учеб. для вузов / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.Г. Макарова ; под ред. Ю.А. Бабаева. – М. : Вузовский учеб., 2014. – 576 с.
16. Левкович О.А. Бухгалтерский учет : учеб. пособие для вузов / О.А. Левкович, И.Н. Тарасевич. – Мн. : Амалфея, 2012. – 648 с.
17. Пятов М.Л. Бухгалтерский учет для принятия управленческих решений / М.Л. Пятов. – М. : ООО «ІС-Паблішінг», 2009. – 268 с.
18. О ценных бумагах и фондовых биржах : Закон Респ. Беларусь от 12 марта 1992 г., № 1512-ХІІ ; ред. закона Респ. Беларусь от 04 янв. 2010 г., № 109-З) // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Мн., 2015.
19. Шимко П.Д. Международный финансовый менеджмент : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / П.Д. Шимко. – М. : Юрайт, 2014. – 494 с.
20. Кузьмич Т.С. Собственный капитал как основной источник инвестиций предприятия в расширенное воспроизводство / Т.С. Кузьмич // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2007. – № 3. – С. 40-45.

Lipskaya A.O. Fundamental approaches to definition «equity» as accounting category

Summary. In article the fundamental approaches to definition of essence of a definition «equity» as accounting category are considered, merits and demerits of the allocated approaches are noted, the critical review of literature on the studied perspective is given and author's definition of this definition is proved.

Keywords: equity, capital, accounting approach, property approach, resource approach, structural approach, cost approach, legal approach, integrated approach.

Фоміна О.В.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри бухгалтерського обліку,

Київський національний торговельно-економічний університет

МОНІТОРИНГ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК СКЛАДОВА КОНТРОЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Стаття присвячена дослідженню теоретико-методичних та організаційних аспектів перевірки управлінської звітності. Запропоновано методику організації моніторингу системи управлінської звітності, яка впливає на побудову обліково-аналітичної системи управління підприємством для підвищення ефективності її фінансово-господарської діяльності.

Ключові слова: діагностика, моніторинг, контроль, перевірка управлінської звітності.

Постановка проблеми. Функціонування підприємства в умовах невизначеності та ризику викликає необхідність постійного вдосконалення інформаційного забезпечення менеджменту підприємства, а відповідно, і підходів до формування системи управлінської звітності, яка відрізняється від інших видів звітності користувачами, завданнями, змістом, формою, методикою складання. Для кожного окремого підприємства управлінська звітність матиме риси індивідуальності, що ускладнює розробку та апробацію ефективної методики перевірки цієї системи.

Для оцінки виконання встановлених підприємством вимог до такої системи в динаміці необхідний її регулярний аналіз, який повинен дати відповіді на наступні основні питання (критерії): здатність управлінської звітності виявити наявні проблеми, недоліки та знайти відповідні рішення; оперативність, тобто реальність управління підприємством (підрозділом); вчасно втрутитися в незадовільні процеси і скорегувати їх; передбачуваність ситуацій виникнення проблем, можливість порівняльного аналізу з історичною інформацією і даними прогнозування; достатність (надлишковість) інформації для певного рівня управління; зручність представлення (подання) інформації за змістом, зручністю її аналізувати, користуватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти управлінського обліку досліджують багато українських і зарубіжних вчених. Окремі теоретичні положення щодо понять «моніторинг» та «діагностика» в інформаційному забезпеченні управління підприємством розглянуто В.А. Забродским, Н.А. Кизимом [1], Е.М. Коротковим [2], Б.Г. Литваком [3], І.Й. Плікусом [4], Н.В. Темніковою [5]. Проте питанням методики та організації діагностики системи управлінського обліку та моніторингу управлінської звітності уваги майже не приділено.

Досить змістовною є публікація Є.В. Галкіної [5], в якій вчений, виходячи з положень стандартів системи менеджменту якості, пропонує методику організації перевірки та контролю управлінської звітності. Проте в спеціальній літературі майже не розглянуто питання впливу діагностики системи управлінського обліку та моніторингу управлінської звітності на побудову обліково-аналітичної системи управління підприємством та підвищення ефективності її фінансово-господарської діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Це обумовило необхідність наукового дослідження та практичного застосування моніторингу управлінської звітності, що дозволяє забезпечити системний підхід до постановки, ведення та постійного удосконалення інформаційної системи підприємства управлінського обліку. В межах даного дослідження не передбачається оцінка відповідності ведення управлінського обліку методам, які лежать в основі його організації. Розглядатимуться тільки теоретико-методичні та організаційні аспекти моніторингу управлінської звітності підприємства.

Мета статті полягає у розробці пропозицій та рекомендацій з організації моніторингу системи управлінської звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження управлінської звітності є процесом, що потребує постійного удосконалення та внесення змін. Зміни, що вносяться до системи, зумовлюються рядом чинників: зміни в ринковій кон'юктурі; зміни в макроекономічних умовах господарювання; впровадження інновацій; зміна стратегій менеджменту; відкриття нових сегментів діяльності; зміни організаційної структури підприємства.

Аналіз змін та їх внесення здійснюється через діагностику системи управлінського обліку та моніторинг управлінської звітності.

Розробляючи підходи до діагностики та аналізу в управлінні фінансовою спроможністю підприємства, Н.В. Темнікова [5] зазначає, що у економічній науці не склалося єдиної усталеної думки щодо співвідношення понять «аналіз» і «діагностика». Діапазон різних точок зору з цього питання можна звести до трьох основних підходів:

- 1) діагностика – складова частина аналізу;
- 2) аналіз – складова частина діагностики;
- 3) діагностика – процес інтерпретації результатів аналізу з метою уточнення і конкретизації оцінок.

Якщо діагностування носить ретроспективний характер, то моніторинг системи управлінської звітності дозволяє проводити постійний контроль системи на необхідність її вдосконалення. Застосування інформаційних технологій на підприємствах дає змогу спроекувати та використовувати ефективно дієву систему управлінської звітності. Для оцінки виконання встановлених підприємством вимог до системи управлінської звітності в динаміці необхідний її регулярний моніторинг.

Е.М. Коротков вважає, що моніторинг – це систематичне відстеження процесів або тенденцій, постійне спостереження з метою своєчасної оцінки ситуацій [2, с. 293]. На думку Б.Г. Литвака, моніторинг – спеціально організоване систематичне спостереження за станом яких-небудь об'єктів [3, с. 187]. Моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства може також розглядатися в системі контролінгу: як відстеження процесів, що відбуваються на підприємстві, у режимі реального часу; складання оперативних звітів про результати

роботи підприємства за найбільш короткі проміжки часу (день, тиждень, місяць); порівняння цільових результатів з фактично досягнутими.

Фінансовий моніторинг, якщо спиратися на визначення вчених-економістів, є спеціально організованим систематичним і безупинним спостереженням за фінансовою діяльністю і фінансовим станом об'єкта й оперативною їх оцінкою. Таким чином, фінансовий моніторинг можна умовно поділити на два блоки: моніторинг фінансової діяльності підприємства (як процесу) і моніторинг фінансового стану (як характеристики на певний момент часу).

Система моніторингу управлінської звітності повинна відповідати загальним принципам її функціонування, а саме:

- достатності інформації: в кожній окремій системі повинна використовуватися тільки відома інформація (нормативна, довідкова, прогнозна) з необхідною точністю для моделювання результатів діяльності підприємства;

- наступності: кожна наступна підсистема не повинна порушувати властивостей об'єкта і критеріїв, установлених в системі вишого рівня; вірогідності й порівнянності інформації, що дає змогу забезпечити результати, наближені до реальних;

- імовірності помилок, що дозволяє відслідковувати помилки, які виникають у процесі оцінки або моделювання, а також у межах розробленої моделі оцінювати ризик можливої помилки та її наслідки, виробляти основні методи реагування на помилку;

- комплексності: взаємозумовленості і пропорційної взаємоузгодженості розвитку системи як єдиного цілого, що забезпечує зв'язок усіх підсистем і елементів, оскільки перехідний період в економіці України потребує високої оперативності й гнучкості реагування на зміни ринкових можливостей і небезпеку, що виникає [5, с. 40–41].

Таким чином, моніторинг системи управлінської звітності – це контроль відповідності управлінських звітів потребам їх користувачів. При цьому основні вимоги до системи такої звітності залишаються незмінними.

В основі моніторингу та оцінки системи управлінської звітності може бути цикл Plan – Do – Check – Act (PDCA):

- планування (plan) – визначення цілей і процесів, необхідних для досягнення результатів відповідно до вимог споживачів і політикою організації. По відношенню до управлінської звітності цей етап циклу означає встановлення методики підготовки і подання даної звітності;

- здійснення (do) – впровадження процесів. У відношенні управлінської звітності це процес організації і ведення управлінського обліку і підготовки управлінської звітності;

- перевірка (check) – постійний контроль процесів і продуктів у порівнянні з політикою, цілями і вимогами до них та інформування про результати контролю. На даному етапі ланцюжка повинен здійснюватися моніторинг управлінських звітів;

- дія (act) – прийняття заходів по постійному поліпшенню показників процесів. У відношенні системи управлінської звітності це означає дії по вдосконаленню складу, структури та періодичності подання управлінських звітів у відповідності із завданнями та вимогами користувачів інформації [7].

Призначення моніторингу управлінської звітності принципово не відрізняється від призначення таких супутніх аудиту послуг, як послуги контролю (зокрема, послуг з контролю ведення обліку і складання звітності), тому процедури такого моніторингу аналогічні процедурам одержання аудиторських доказів (процедур перевірки по суті). І в цілому перевірка системи управлінської звітності аналогічна аудиторській перевірці за спеціальним аудиторським завданням. Особливості застосування даних процедур в процесі моніторингу управлінської звітності представлені в таблиці 1.

Моніторинг системи управлінської звітності може здійснюватися співробітниками ревізійного, аудиторського або іншого відділу підприємства, що має повноваження контролю її фінансово-господарської діяльності, а в окремих випадках і консалтинговими компаніями. Проте у зв'язку з тим, що перелік форм управлінської звітності та структура звітів більшою мірою, ніж фінансова звітність, залежать від особливостей конкретного

Таблиця 1

Особливості використання процедур отримання аудиторських доказів у процесі моніторингу управлінської звітності

Назва процедури	Опис процедури	Особливості застосування процедури
Інспектування	Перевірка записів, документів та матеріальних активів	Перевірка фактично застосовуваних реєстрів управлінського обліку та форм управлінської звітності
Спостереження	Відстеження процесу або процедури, виконуваної іншими особами	Відстеження процесу підготовки та подання управлінської звітності
Запит	Пошук інформації у обізнаних осіб (у відповідальній за складання особі або у інших працівників)	Пошук інформації для кожної форми управлінської звітності усередині підприємства за основними критеріями: надійності та корисності
Підтвердження	Відповідь на запит про інформацію, що міститься в бухгалтерських записях	Відповідь на запит про інформацію, що міститься в управлінській звітності, за основними критеріями: надійності та корисності
Перерахунок	Перевірка точності арифметичних розрахунків у первинних документах та бухгалтерських записях або виконання аудитором самостійних розрахунків	Перевірка точності арифметичних розрахунків у формах управлінської звітності, виконання альтернативних розрахунків показників управлінської звітності
Аналітичні процедури	Аналіз та оцінка отриманої аудитором інформації, дослідження найважливіших фінансових і економічних показників з метою виявлення незвичайних і (або) неправильно відображених в управлінському обліку господарських операцій, виявлення причин таких помилок і перекручувань	Аналіз та оцінка отриманої управлінської звітності з метою виявлення помилок і перекручувань у цій звітності та причин їх виникнення

підприємства, моніторинг управлінської звітності ефективніше проводити силами співробітників даного підприємства. При цьому має бути забезпечена їх незалежність від співробітників, відповідальних за ведення управлінського обліку і складання управлінської звітності.

Відповідно до призначення звітів акцент при проведенні процедур моніторингу управлінської звітності має бути зроблений на визначення міри її корисності (включаючи достовірність показників звітності) для ухвалення управлінських рішень.

Таким чином, моніторинг системи управлінської звітності підприємства включає два напрямки:

1. Моніторинг формальних характеристик – перевірка відповідності змісту, адресності і термінів представлення звітів встановленій на підприємстві методиці формування та представлення управлінської звітності. В рамках даного напрямку моніторингу здійснюються дві групи процедур:

- зіставлення фактичних параметрів (реквізитів і термінів представлення) управлінської звітності із затвердженими параметрами (перевірка за формальними ознаками);
- перевірка правильності арифметичних розрахунків.

2. Моніторинг відповідності звітності потребам користувачів – перевірка звітності на відповідність завданням управління. Даний напрям включає наступні процедури:

- моніторинг об'єктів і завдань управління;
- перевірка складу показників, необхідних для вирішення поставлених управлінських завдань;
- контроль наявності вказаних показників в затверджених формах звітності;
- оцінка відповідності форм звітності рівням управління (повноваженням менеджерів – користувачів управлінської звітності);
- перевірка адекватності звітних періодів термінам ухвалення управлінських рішень;
- контроль рівня підготовки користувачів звітів (його відповідність інформації, що представляється).

Опис процедур (методик і термінів) моніторингу може бути оформлено планом або графіком перевірки.

Робоча документація моніторингу повинна містити всі відомості, необхідні і достатні для проведення наступних дій:

- складання звіту за результатами перевірки;
- підтвердження того, що перевірка проведена відповідно до затвердженого порядку;
- здійснення контролю за ходом перевірки;
- планування перевірки.

Відповідно до даних вимог, робоча документація повинна містити записи про планування перевірки; записи про характер, час проведення і обсяг виконаних контрольних процедур; висновки, зроблені на основі отриманих в ході перевірки відомостей із зазначенням всіх істотних питань.

За результатами кожного напрямку моніторингу складаються підсумкові робочі документи. Так за результатами моніторингу формальних характеристик пропонується складати звіт про результати перевірки. Моніторинг відповідності звітності потребам користувачів – узагальнювати також у звіті про результати перевірки та складати звіт користувачів про якість звітності.

З метою підвищення маневреності системи управлінської звітності менеджери повинні мати можливість подавати звіт

користувача про якість управлінської звітності не тільки в період перевірки, а в будь-який час, коли, на їхню думку, відповідний звіт втрачає свою корисність або може бути зроблений більш корисним.

Звіт про результати перевірки системи управлінської звітності та звіт про якість управлінської звітності представляються особі, відповідальній за організацію управлінського обліку, а також у разі наявності суттєвих недоліків, що вимагають перегляду системи звітності, – керівнику підприємства. Зміни документів і даних мають бути проаналізовані та затверджені тими ж підрозділами, які проводили первинний аналіз і затверджували цю документацію. За рішенням відповідальних осіб, оформленим організаційно-розпорядчим документом, всі або деякі рекомендації даних звітів приймаються до виконання. Форми управлінських звітів та порядок їх подання модифікуються з урахуванням прийнятих рекомендацій. Зміни в системі управлінської звітності затверджуються організаційно-розпорядчим документом підприємства (наказом, розпорядженням керівника організації).

Висновки. Таким чином, моніторинг управлінської звітності сприяє забезпеченню оптимального розвитку організації за рахунок наступних чинників: поширення повноважень по вдосконаленню звітності не лише на укладачів даної звітності, але й на її користувачів; безперервності контролю і модифікації; делегування частини управлінських функцій (елементів планування, контролю, підтримки комунікацій) співробітникам, що несуть відповідальність за підготовку і представлення управлінської звітності; зниження витрат на управління підприємством.

Система управлінських звітів в цілому повинна охоплювати всі об'єкти управління в організації. Відповідно, система внутрішнього нормативного регулювання процесів підготовки і представлення управлінської звітності має бути гармонізована з іншими корпоративними (внутрішніми) стандартами підприємства. Така система дозволить упорядкувати і зв'язати всі функції і сфери управління організацією на основі уніфікованих описів бізнес-процесів.

Література:

1. Забродский В.А., Кизим Н.А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Х. : БизнесИнформ. – 2000. – 108 с.
2. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М. : Дека, 1997. – 304 с.
3. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения / Б.Г. Литвак. – М. : Дело, 2000. – 392 с.
4. Плікус І.Й. Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства / І.Й. Плікус // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 35–44.
5. Темнікова Н.В. Діагностика і аналіз в управлінні фінансовою спроможністю підприємства / Н.В. Темнікова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 3. – С. 38–43.
6. Галкина Е.В. Организация мониторинга систем управленческой отчетности / Е.В. Галкина // Управленческий учет. – 2006. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://upruchet.ru/articles/2006/4/4036.html>.
7. Алешин В.Д. Проблемы использования цикла Деминга в международных стандартах / В.Д. Алешин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.itmane.ru/files/Aleschin_Vladimir.

Фомина Е.В. Мониторинг управленческой отчетности как составляющая контрольного процесса предприятия

Аннотация. Статья посвящена исследованию теоретико-методических и организационных аспектов проверки управленческой отчетности. Предложена методика организации мониторинга системы управленческой отчетности, которая влияет на построение учетно-аналитической системы управления предприятием для повышения эффективности ее финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: диагностика, мониторинг, контроль, проверка управленческой отчетности.

Fomina O.V. Monitoring of management reporting as a part of process control of enterprise

Summary. The article investigates theoretical and methodological and organizational aspects of checking management reporting. The method of monitoring of management reporting system, which affects the construction of analytical accounting and enterprise management system to improve its financial and economic activity.

Keywords: diagnostics, monitoring, control, audit management reporting.

*Харламова О.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку й аудиту,**Харківський національний університет міського господарства**імені О.М. Бекетова*

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ДЛЯ ЦІЛЕЙ СКЛАДАННЯ МСФЗ-ЗВІТНОСТІ

Анотація. У статті висвітлено особливості підготовки та проведення інвентаризації для цілей складання фінансової МСФЗ-звітності. Доведено важливість оцінки якісних характеристик об'єктів інвентаризації. Розроблено приклад інвентаризаційного опису за запасами для цілей МСФЗ-інвентаризації та рекомендації щодо його заповнення. Запропоновано використання концепції суттєвості у процесі інвентаризації.

Ключові слова: інвентаризація, МСФЗ, фінансова звітність, інвентаризаційний опис, суттєвість.

Постановка проблеми. Вихідною точкою для трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО, у МСФЗ-формат, є інвентаризація усіх активів, зобов'язань і елементів капіталу. Інвентаризація є інструментом бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності незалежно від того, які стандарти (національні або міжнародні) є її концептуальною основою. Інвентаризація є тим обліковим інструментом, який сприяє дотриманню однієї із найважливіших якісних характеристик фінансової звітності – правдивості подання. Проведення інвентаризації забезпечує більший ступень об'єктивності, достовірності та реальності показників бухгалтерського обліку та фінансової звітності за рахунок з'ясування та усунення відхилень між даними бухгалтерського обліку та фактичною наявністю, станом, критеріями визнання і оцінкою активів, елементів власного капіталу і зобов'язань компаній. Роль інвентаризації при переході на складання фінансової МСФЗ-звітності суттєво зростає, оскільки процес переходу потребує суцільної інвентаризації, додаткових обліково-аналітичних процедур, які не були притаманні традиційному уявленню інвентаризації в українській обліковій практиці. Зазначене актуалізує вирішення важливого науково-практичного завдання, яке полягає у розробці організаційно-методичного забезпечення та практичних рекомендацій щодо підготовки та проведення інвентаризації для цілей складання фінансової МСФЗ-звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвентаризація як процес є об'єктом широкого кола досліджень, найбільш ґрунтовні результати яких висвітлено у роботах В.М. Пархоменка [1], М.Я. Дем'яненка [2], Д. Хуторного [3], Т.П. Смержанюк [4], Т.О. Олійник [5; 6], І.Я. Давиденко [7] та інших.

В.М. Пархоменком, М.Я. Дем'яненком висвітлено сутність інвентаризації як елементу методу бухгалтерського обліку, її зміст, місце і роль у формуванні достовірних показників фінансової звітності [1; 7]. Т.П. Смержанюк розглянуто основні проблеми інвентаризації, обґрунтовано її зміст, місце і роль у формуванні достовірних показників фінансової звітності в українській обліковій практиці, висвітлено сучасний стан інвентаризаційної роботи на підприємствах, проаналізовано низку факторів, які вдосконалюють проведення цього процесу як методичного прийому обліку і контролю та запропоновано в

методологічному аспекті інвентаризацію розглядати як процес [4]. У багатьох працях висвітлюються особливості інвентаризації окремих об'єктів бухгалтерського обліку і фінансової звітності, а саме основних засобів [8], запасів [6], нематеріальних активів [7], власного капіталу [9], забезпечень [10], фінансових інвестицій [11], програмного забезпечення [12] тощо. Інвентаризаційні процедури при проведенні аудиту є предметом досліджень О.А. Петрик [13], Н.І. Дорош [14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Науково-практичні результати, висвітлені у вищезазначених роботах, суттєво збагатили теорію і практику бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Проте варто відзначити, що проблеми організаційно-методологічного забезпечення інвентаризації при переході на складання фінансової МСФЗ-звітності майже не досліджені, що актуалізує подальші наукові пошуки у цьому напрямі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка організаційно-методологічного забезпечення інвентаризації при переході на складання фінансової МСФЗ-звітності.

Виклад основного матеріалу. Згідно зі статтею 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [15] для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка. Об'єкти і періодичність проведення інвентаризації визначаються власником (керівником) підприємства, крім випадків, коли її проведення є обов'язковим згідно з законодавством. Із 01.01.2015 вступило в силу Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879 [16] (далі – Положення № 879), яке застосовуватимуть у тому числі і компанії, які складають звітність за МСФЗ. Компанії самостійно визначають строки та періодичність проведення інвентаризації для певних видів активів і зобов'язань. Їх можна визначити або окремим наказом керівника на початку року, або в обліковій політиці.

Але в жодному разі не варто плутати інвентаризацію у розумінні Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань від 02.09.2014 № 879 [16] та МСФЗ-інвентаризацію. Звичайний нам перерахунок і порівняння фактичних і облікових даних – це лише мала, хоча і обов'язкова частина, МСФЗ-інвентаризації. При розробці Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань від 02.09.2014 № 879 [16] було враховано пропозиції автора щодо обов'язковості проведення інвентаризації на дату переходу на складання МСФЗ-звітності, включення оцінки критеріїв визнання активів та зобов'язань в інвентаризаційні процедури, уточнення термінології та її узгодження з МСФЗ, що, безумовно, сприяє підвищенню достовірності

даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності компаній, проте зазначене Положення [16] більшою мірою призначено для укладачів фінансової звітності за П(С)БО.

Під МСФЗ-інвентаризацією розуміється аналіз критеріїв визнання елементів фінансової звітності, формування ставлення (відношення) до наявних активів, елементів капіталу і зобов'язань, оцінка їх вартості з точки зору адекватності МСФЗ. Для цілей трансформації недостатньо традиційного кількісного перерахування фактичних даних про активи, зобов'язання та елементи капіталу. Наявність активу чи зобов'язання – це хоча і необхідна, але зовсім не достатня підстава відображати їх у фінансовій звітності. Ключову роль відіграє якісна оцінка на предмет відповідності усім вимогам МСФЗ у частині визнання, оцінки, подання і розкриття. Наприклад, недостатньо встановити кількість запасів і порівняти їх з даними обліку, врегулювавши інвентаризаційні різниці, що було б достатнім з точки зору традиційної інвентаризації. У ході МСФЗ-інвентаризації, окрім згаданих процедур, варто встановити їх відповідність критеріям визнання, регламентованим МСБО 2 «Запаси» [17], виявити наявність ознак знецінення, сформувати резерв під виявлене знецінення, порівняти собівартість з чистою вартістю реалізації (з урахуванням вартості готової продукції, до складу якої вони ввійдуть), оцінити їх «вік» і ймовірність використання, створивши резерв невикористаних запасів тощо.

Подібні процедури повинні бути проведені для усіх активів, капіталу і зобов'язань. В інвентаризації в обов'язковому порядку повинні брати участь члени Трансформаційної комісії у межах своєї компетенції.

При підготовці до трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО, у МСФЗ-формат, інвентаризація повинна бути суцільною, звісно, наскільки це взагалі можливо і раціонально. Під раціональністю у цьому контексті варто розуміти дотримання балансу «витрати-вигоди», тобто коли витрати на підготовку першої МСФЗ-звітності не перевищують вигоди для користувачів.

Інвентаризація проводиться з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства. Під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінка. При цьому забезпечуються:

а) виявлення фактичної наявності активів та перевірка повноти відображення зобов'язань, коштів цільового фінансування, витрат майбутніх періодів;

б) установаження лишку або нестачі активів шляхом зіставлення фактичної їх наявності з даними бухгалтерського обліку;

в) виявлення активів, які частково втратили свою первісну якість та споживчу властивість, застарілих, а також матеріальних та нематеріальних активів, що не використовуються, невикористаних сум забезпечення;

г) виявлення активів і зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання.

Інвентаризація за МСФЗ, як зазначено вище, – це процес формування нашого «відношення» до активів і зобов'язань. З точки зору МСФЗ доречно акцентувати на п. в) і г), яким у ході інвентаризації варто приділити ретельну увагу.

Таблиця 1

Інвентаризаційний опис за запасами (приклад)

№ п/п	Запаси		Од. виміру	Місце зберігання	Облікова (балансова) вартість	Фактично наявні		За даними бухгалтерського обліку	
	Найменування виду, сорту, групи	Номенклатурний номер				кількість	сума	кількість	сума
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Критерії визнання						
Контроль	результат подій минулих періодів	ймовірність економічної вигоди в майбутньому	утримуються для продажу в ході звичайної діяльності	створені у процесі виробництва для такого продажу	знаходяться у вигляді сировини або матеріалів, які будуть використовуватись в процесі виробництва або надання послуг	Достовірність оцінки
11	12	13	14	15		

Облікові оцінки				Дані для складання фінансової звітності		
Терміни		Собівартість	Чиста ціна продажу	Відповідність критеріям визнання	Оцінка в цілях відображення у звітності (найменша)	Сума
Дата виникнення (придбання)	Період до дати звітності (вік)					
16	17	18	19	20	21	22

Згідно з п. 7 Положення № 879 [16], проведення інвентаризації є обов'язковим у разі переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами (на дату такого переходу).

До обов'язкових об'єктів інвентаризації Положення 879 відносить такі (рис. 1).



Рис. 1. Обов'язкові об'єкти інвентаризації

При проведенні МСФЗ-інвентаризації, як вже зазначалося раніше, компанії необхідно самостійно розробити інвентаризаційні описи (акти інвентаризації) за об'єктами. В інвентаризації повинні приймати участь не тільки працівники, які здійснюють підрахунки фактичної наявності об'єктів інвентаризації, але і посадові особи, які мають право на винесення професійного судження, зокрема щодо критеріїв визнання активів і зобов'язань. На етапі інвентаризації облікових оцінок за об'єктами в інвентаризаційні описи необхідно вносити ті оцінки, які впливають із способів обліку, прийнятих обліковою політикою, сформованої відповідно до МСФЗ. Компанія може прийняти рішення про наділення інвентаризаційної комісії повноваженнями (у разі її компетентності) щодо виявлення ознак знецінення активів.

Реалізація зазначених вимог до інвентаризації за МСФЗ можлива за умови доопрацювання інвентаризаційних описів (актів), доповнених критеріями визнання об'єктів інвентаризації. В якості прикладу нижче наведено інвентаризаційний опис за запасами, який відповідає вимогам МСФЗ-інвентаризації (табл. 1).

Графи 1-10, 16-18 заповнюються за даними обліку і за результатами підрахунків фактичної наявності запасів і можуть здійснюватися технічними працівниками. Графи 11-15, 19-22, як правило, заповнюються посадовими особами, які мають право на винесення професійного судження. Графа 19 повинна містити актуальні дані про чисту вартість реалізації (за вирахуванням витрат на продаж), що також потребує додаткової інформації, яка може бути недоступною для технічного працівника. Якщо у графі 20 у результаті інвентаризації буде виявлено невідповідність критеріям визнання, посадові особи повинні з'ясувати причини та прийняти рішення щодо подальших дій із запасами (списання, визнання у складі резерву на знецінення або ін.). Дані графі 22 є підставою для відображення запасів у фінансовій звітності, а у разі необхідності – для відображення інвентаризаційних різниць (коригувань).

Аналогічні інвентаризаційні описи складаються за кожним об'єктом інвентаризації з урахуванням загальних та специфічних критеріїв визнання.

Результати МСФЗ-інвентаризації у наступному (перехідному) періоді будуть покладені в основу трансформації вхідних залишків на дату переходу. Відповідно до МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» [17] розрахункові оцінки згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності (IFRS) повинні відображати умови, що існували на дату переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS). Проведення МСФЗ-інвентаризації «заднім» числом може суттєво знизити якість вихідної інформації для складання початкового Звіту про фінансовий стан відповідно до МСФЗ.

МСФЗ-інвентаризація у майбутні періоди (тобто після дати переходу) має враховувати усі зазначені вимоги до неї, окрім суцільності, якщо суцільність не є доречною з точки зору професійного судження. Суцільна МСФЗ-інвентаризація, оскільки вона має високу трудомісткість і вимагає значних витрат часу і ресурсів, має бути виправдана з точки зору збалансованості витрат і вигід. На дату переходу вона є обов'язковою вимогою законодавства і не може не здійснюватися, а її організація на наступні дати – це професійне судження укладачів фінансової звітності. У компаній, зі значною номенклатурою активів та зобов'язань, можуть не виправдовуватися витрати на суцільну інвентаризацію. З метою проведення МСФЗ-інвентаризації у наступних після дати переходу періодах рекомендується встановлювати пороги суттєвості, що дозволить на кожну звітну дату, на яку інвентаризація є обов'язковою умовою складання МСФЗ-звітності, здійснювати усі інвентаризаційні процедури щодо суттєвих об'єктів обліку. Наприклад, встановлення порогу суттєвості для МСФЗ-інвентаризації основних засобів на рівні 1% від їх балансової вартості дозволить перевірити і документально підтвердити їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання й оцінку для обмеженої кількості об'єктів основних засобів, які у сукупності є суттєвою статтею фінансової звітності. Несуттєві за своєю балансовою вартістю об'єкти основних засобів будуть підлягати інвентаризації періодично, з регулярністю, встановленою компанією самостійно. У результаті витрати на МСФЗ-інвентаризацію будуть виправдані, а терміни її проведення – достатніми для своєчасної підготовки фінансової МСФЗ-звітності.

Висновки і пропозиції. Результати досліджень дозволили виявити особливості підготовки та проведення інвентаризації для цілей складання фінансової МСФЗ-звітності. Під МСФЗ-інвентаризацією запропоновано розуміти аналіз критеріїв визнання елементів фінансової звітності, формування ставлення (відношення) до наявних активів, елементів капіталу і зобов'язань, оцінку їх вартості з точки зору адекватності МСФЗ. Доведено, що для цілей фінансової МСФЗ-звітності недостатньо традиційного кількісного перерахування фактичних даних про активи, зобов'язання та елементи капіталу і ключова роль у МСФЗ-інвентаризації належить якійсь оцінці на предмет відповідності всім вимогам МСФЗ у частині визнання, оцінки, подання і розкриття. Практичний досвід автора дозволив запропонувати приклад інвентаризаційного опису за запасами для цілей МСФЗ-інвентаризації та рекомендації щодо його заповнення, за аналогією з якими на практиці можливо скласти інвентаризаційні описи за кожним об'єктом інвентаризації з урахуванням загальних та специфічних критеріїв визнання. Важливим результатом досліджень представляється обґрунтування використання концепції суттєвості у процесі інвентаризації, що дозволить на кожну звітну дату, на яку інвентаризація є обов'язковою умовою складання

МСФЗ-звітності, здійснювати усі інвентаризаційні процедури щодо суттєвих об'єктів обліку, а несуттєві за своєю балансовою вартістю об'єкти будуть підлягати інвентаризації періодично, з регулярністю, встановленою компанією самостійно.

Подальші дослідження вбачається доречним спрямовувати на розробку інвентаризаційних описів за об'єктами інвентаризації, які враховуватимуть загальні та специфічні критерії їх визнання.

Література:

- Пархоменко В.М. Інвентаризація – інструмент забезпечення достовірності фінансової звітності / Вісник податкової служби України, 19.11.2012, № 43. – С. 20-29.
- Дем'яненко М.Я. Інвентаризація в системі бухгалтерського обліку [Текст] : монографія / М.Я. Дем'яненко, В.В. Чудовець. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. – 286 с.
- Хуторний Д. Інвентаризація на новий лад / Д. Хуторний // Справочник економіста. – 2015. – № 4. – С. 39-48.
- Сморжанюк Т.П. Інвентаризація – один із головних методів обліку і контролю / Т.П. Сморганюк // Молодий вчений. – 2015. – № 2. – С. 66-69.
- Олійник С.О. Інвентаризація господарських засобів: сучасний стан та шляхи вдосконалення. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 495.
- Олійник Т.О. Інвентаризація запасів / Олійник Т.О. // Бухгалтерія. – 2010. – № 3. – С. 116-119.
- Давиденко І.Я. Інвентаризація нематеріальних активів / І.Я. Давиденко ; Укр. акад. друкарства // Наук. зап. – 2006. – № 2. – С. 120-124.
- Мартиненко О.В. Сутність та особливості інвентаризації основних засобів / Мартиненко О.В., Гарна С.О., Шнурко А.М. // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». Зб. наук. пр. – № 4. – Тернопіль, 2013. – С. 306-309.
- Боднарчук А.В. Інвентаризація власного капіталу [Текст] / А.В. Боднарчук // Облік і фінанси АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2. – С. 20-24.
- Гуменюк А.Ф. Облікові проблеми проведення інвентаризації в сучасних умовах / А.Ф. Гуменюк, Р.Л. Цебень // Вісн. Хмельницьк. нац. ун-ту. Сер.: Економіка. – 2014. – Т. 2, № 5. – С. 200-203.
- Єфременко О.В. Особливості інвентаризації фінансових інвестицій / О.В. Єфременко // Вісн. Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2013. – № 12. – С. 58-61.
- Серпенінова Ю.С. Інвентаризація програмного забезпечення / Ю.С. Серпенінова, О.С. Алтинцева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Вип. 40. – Суми : УАБС НБУ, 2014. – С. 252-260.
- Петрик О.А. Аудит: методологія і організація : моногр. / О.А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с.
- Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика / Н.І. Дорош. – К. : Знання, 2006. – 495 с.
- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
- Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань» від 02.09.2014 № 879 [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
- Міжнародні стандарти фінансової звітності // Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962.

Харламова Е.В. Особенности инвентаризации для целей составления МСФО-отчетности

Анотация. В статье рассмотрены особенности подготовки и проведения инвентаризации для целей составления финансовой МСФО-отчетности. Доказана важность оценки качественных характеристик объектов инвентаризации. Разработан пример инвентаризационной описи по запасам для целей МСФО-инвентаризации и рекомендации по его заполнению. Предложено использование концепции существенности в процессе инвентаризации.

Ключевые слова: инвентаризация, МСФО, финансовая отчетность, инвентаризационная опись, существенность.

Kharlamova O.V. Special aspects of inventory for the purposes of statements execution under the IFRS

Summary. Special aspects of inventory preparation and performance for the purposes of financial statements execution under the IFRS were analyzed in the article. Importance of assessment of inventory objects qualitative characteristics was proved. Example of stock inventory record for the purposes of inventory under the IFRS and recommendations related to completion thereof were developed. Use of essentiality concepts in the process of inventory was proposed.

Keywords: inventory, IFRS, financial statements, inventory record, essentiality.

Шерстюк О.Л.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансового аналізу і контролю,**Київський національний торговельно-економічний університет*

ОЦІНОЧНІ СУДЖЕННЯ В АУДИТІ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Анотація. У статті визначено зміст оціночних суджень аудитора, досліджено особливості їх формування та застосування в аудиті фінансової інформації. Охарактеризовані заходи забезпечення обґрунтованості оціночних суджень аудитора.

Ключові слова: аудит, професійні судження, оцінка, оціночні судження, критерії, відхилення, обґрунтування.

Постановка проблеми. Відповідно до чинної редакції Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [1], «аудитор повинен застосовувати професійне судження під час планування та виконання аудиту». Зокрема, необхідність професійного судження визначається для визначення суттєвості та оцінки аудиторського ризику, визначення характеру, часу та обсягу аудиторських процедур, оцінювання достатності та прийнятності аудиторських доказів, визначення необхідності додаткових заходів, вжиття яких дозволить досягнути загальних цілей аудиту, оцінювання суджень управлінського персоналу, формулювання висновків, які ґрунтуються на отриманих аудиторських доказах, тощо.

Застосування професійного судження аудитора ґрунтується на наявності у нього необхідної професійної підготовки, знань та досвіду. Формування професійних суджень здійснюється на основі відомих аудитору фактах та обставинах і має забезпечити компетентне застосування принципів аудиту.

Професійні судження аудитора, залежно від їх призначення, можуть бути поділені на ідентифікаційні, оціночні та процедурні.

Серед суджень аудитора, які він формує та обґрунтовує у процесі виконання завдань аудиту, особливу роль відіграють оціночні судження. Їхній зміст полягає у визначенні сукупності параметрів, що визначають характер предмету судження. Результати оціночних суджень дають можливість аудитору не лише отримати певні характеристики досліджуваної інформації, але і сформувати на їх основі професійну думку, яка містить певний рівень впевненості користувачів у можливості її застосування під час обґрунтування, формалізації та реалізації адекватних управлінських рішень.

Зважаючи на це, виникає потреба дослідити зміст оціночних рішень, особливості їх формування та впливу як на роботу аудитора, так і на її результати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що вітчизняні (М.Т. Білуха, В.П. Бондар, Г.М. Давидов, Н.І. Дорош, О.А. Петрик, І.М. Пожарицька, О.Ю. Редько, В.В. Сопко та ін.) та закордонні (Р. Адамс, А. Аренс, Ф. Дефліз, Н. Лосева, В.І. Подольський В.М. О'Рейлі (та ін.) вчені у своїх роботах дослідили основні аспекти аудиту.

Переважає більшість досліджень присвячена вирішенню проблем організації аудиторської діяльності, зокрема – виконання завдань з надання впевненості (аудиту та огляду інформації), її інформаційного та методичного забезпечення.

У наукових публікаціях, серед іншого, зазначається, що основою виконання завдань аудиту є професійне судження аудитора.

Так, О.Ю. Редько визначає «методи формування професійного судження у форматі висновку або звіту» і «методи оцінки ризику аудиту» як складові «методичного мінімуму надання професійних аудиторських послуг» [2, с. 11].

У монографії за загальною редакцією І.К. Дрозд зазначається, що «робота, що її виконує аудитор для формування думки, базується на його судженнях, зокрема, про збирання аудиторських доказів (наприклад, у визначенні характеру, часу та обсягу аудиторських процедур); складання висновків на основі зібраних доказів (наприклад, визначення обґрунтованості оцінок, зроблених управлінським персоналом під час складання фінансових звітів)» [3, с. 50].

В.П. Мазур вважає, що «для виконання оцінки факторів, що прямо впливають на величину властивого ризику як на рівні відображення облікових даних у фінансовій звітності, так і на рівні сальдо рахунків та класів операцій, аудитор застосовує власне професійне судження» [4, с. 29]. «У питанні збільшення об'єму аудиторських процедур пріоритет належить професійному судженню» [4, с. 30].

Водночас у публікаціях висловлюється думка щодо значної ролі в роботі аудитора процесу оцінювання, логічним завершенням якого є формування оціночних суджень.

В.П. Бондар за результатами проведеного дослідження відзначив, що «аналітичні процедури передбачають виконання аудитором розрахунків економічних показників та оцінки ефективності діяльності суб'єкта господарювання» [5, с. 11].

«Повнота аудиторської перевірки та отримання об'єктивної оцінки достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності досягається переважно шляхом застосування прийомів документального контролю» [5, с. 11].

Особливості оцінювання аудиторського ризику дослідив Л.М. Пилипенко. Зокрема, за результатами дослідження визначено, що «оцінки ризиків можуть бути визначені в числовій та словесній формах» [6, с. 9].

І.М. Пожарицька обґрунтовує точку зору про те, що «характерними особливостями оціночних суджень у різних професіях є суб'єктивний характер висловлення щодо професійного питання, який базується на знаннях, досвіді та навичках, передбачених професійними стандартами поведінки та етики. При цьому у всіх випадках є різні об'єкти оціночних суджень, критерії та форми виразу професійного судження» [7, с. 70]. На думку автора, «судження» постає виключно в позитивному оціночному ракурсі, використовується для передачі понять, пов'язаних з високим професіоналізмом фахівців з аудиту» [7, с. 92].

Таким чином, можна зробити висновок, що питання обґрунтування необхідності застосування в аудиті фінансової інформації оціночних суджень аудитора, знайшло широке висвітлення в наукових публікаціях.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас вважаємо за потрібне зауважити необхідність більш детального дослідження низки проблем, вирішення яких сприятиме оптимізації роботи аудитора і, серед іншого, забезпечить досягнення нею належного рівня якості. Серед таких проблем можуть бути визначені такі:

- 1) ідентифікація оціночних суджень, що можуть бути сформульовані на різних етапах виконання завдань з аудиту;
- 2) характеристика змісту критеріїв оцінювання, що застосовуються аудиторами під час формування оціночних суджень, та особливостей їх вибору;
- 3) формування пропозицій щодо оцінювання результатів порівняння фактичних даних зі значеннями критеріїв;
- 4) визначити чинники забезпечення належної обґрунтованості оціночних суджень аудитора.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення особливостей формування та обґрунтування оціночних суджень, які застосовуються в аудиті фінансової інформації.

Виклад основного матеріалу. Оціночні судження аудитор формує та застосовує у своїй роботі на різних етапах виконання завдань з надання впевненості.

Зокрема, на етапі ознайомлення з бізнесом клієнта аудитор здійснює оцінювання його діяльності для необхідності розуміння змісту, структури та обсягу інформації, яка має бути досліджена. Водночас оцінюються ресурси самого аудитора, можливість їх використання під час виконання аудиторських завдань, на підставі чого може бути прийняте рішення щодо прийняття завдання до виконання чи відмови від співпраці з клієнтом.

Результати оцінювання зовнішніх та внутрішніх умов функціонування клієнта дають можливість оцінити низку показників, від яких залежать зміст роботи аудитора та її результати.

Етап планування завдання з надання впевненості користувачам передбачає визначення, серед іншого, оціночних характеристик суттєвості інформації, яка перевіряється, та аудиторського ризику. На підставі таких оцінок аудитор має можливість оцінити необхідний обсяг аудиторських доказів, які мають бути отримані під час виконання завдання.

Це, у власну чергу, викликає необхідність в оцінюванні змісту та обсягу аудиторських процедур, що також залежать від результатів оцінки наявних ресурсів аудитора.

Виконання аудиторських процедур передбачає оцінювання їх доречності та результатів, які, у власну чергу, дають можливість досягнути мети завдання з надання впевненості, а саме – висловити професійну думку аудитора щодо його оціночного судження перевіреної фінансової інформації.

Особливістю оціночних суджень може бути визначене їх призначення, яке полягає у визначенні та обґрунтуванні ставлення аудитора до досліджуваних ним даних.

Предметом оціночного професійного судження аудитора можуть бути визначені зміст і характер інформації, що досліджується, процеси формування та розкриття інформації, процедури, що виконуються персоналом клієнта, самим аудитором або іншими особами, а також – результати таких процедур.

Формування оціночного судження передбачає визначення критеріїв, за якими здійснюється оцінювання.

Зміст критеріїв, на нашу думку, визначається предметом професійного судження.

Для оцінювання змісту інформації з метою визначення критеріїв пропонується враховувати спосіб її формування і подання (в автоматизованій чи неавтоматизованій формі, на електронних чи паперових носіях тощо).

Оцінка характеру фінансової інформації у процесі аудиту має враховувати оцінку її змісту і може бути здійснена як за якісними, так і за кількісними критеріями.

В основі якісних критеріїв оцінювання характеру інформації можуть бути визначені якісні характеристики корисної фінансової інформації, визначені у Міжнародних стандартах фінансової звітності [8].

Такими характеристиками визначені доречність та правдиве подання, як основоположні якісні характеристики, а також зіставність, можливість перевірки, своєчасність та зрозумілість (посилювальні якісні характеристики) [8].

Основою кількісних критеріїв може бути визначений діапазон значень, яким мають відповідати досліджувані показники, їхні критичні (мінімально чи максимально припустимі) значення, припустимий тренд значень (позитивна чи негативна динаміка або її відсутність протягом визначеного періоду).

Процеси формування та розкриття інформації можуть оцінюватися за критеріями дотримання відповідних процедур, що передбачає реалізацію певним чином формалізованих заходів у заздалегідь визначеній послідовності з дотриманням обмежень у часі та ресурсах.

Зважаючи на це, існує потреба визначення критеріїв і для оцінювання самих процедур. В якості таких критеріїв, як правило, визначаються вимоги, що стосуються вибору даних, які мають бути опрацьовані, методичних прийомів, які для цього можуть бути використані, часу виконання, а також наявних для цього ресурсів.

Зазначена група критеріїв матиме свої особливості залежно від того, чи є суб'єктом оцінюваних процесів аудитор, чи персонал клієнта.

Процедури, які ініціюються та виконуються аудитором, мають на меті отримання достатньої кількості відповідних аудиторських доказів, на підставі яких може бути сформована думка аудитора стосовно інформації, яка досліджується. Відповідно, критерії оцінювання таких процедур формуються виходячи з необхідності забезпечення належної якості роботи аудитора.

Натомість головним завданням процедур, що ініціюються та виконуються працівниками клієнта, є формування сукупності даних, що призначені для внутрішніх і зовнішніх користувачів та, відповідно до концептуальної основи, підлягають систематизації, узагальненню, розкриттю та незалежній перевірці аудитором. Таким чином, критерії оцінювання таких процедур мають характеризувати способи забезпечення розуміння користувачами інформації, яка оцінюється.

Результати виконання процедур як аудиторами, так і персоналом клієнта оцінюються виходячи із мети їх застосування. У зв'язку з цим відповідні критерії мають передбачати можливість оцінювання виконання поставлених завдань.

Для оцінювання результатів процедур, що виконуються аудиторами, мають бути використані критерії, пов'язані з визначенням можливості сформулювати та висловити думку стосовно досліджуваної інформації. Іншими словами, результатами процедур, що виконуються аудиторами, є аудиторські докази. У зв'язку з цим критерії оцінювання мають забезпечити оцінювання аудиторських доказів.

Заключним етапом формування оціночного судження аудитор має здійснити порівняння параметрів предмету оцінювання з критеріями.

Таке порівняння може бути здійснене для вирішення таких завдань:

- 1) визначення наявності чи відсутності відхилень фактичних характеристик від обраних критеріїв;
- 2) оцінювання виявлених відхилень;
- 3) отримання розуміння змісту та ступеня впливу виявлених відхилень на досліджувану інформацію.

Фактичні дані, значення яких порівнюються з критеріями, отримуються шляхом застосування аудиторських процедур.

Наявність чи відсутність відхилень визначається на основі ідентифікації аудитором ознак того, що фактична інформація, що досліджується, не відповідає за однією чи кількома ознаками встановленим критеріям. У разі виявлення таких ознак аудитор має переконатися у правильності свого розуміння змісту відхилень, на підставі чого – сформулювати відповідне оціночне судження.

Зокрема, до відхилень можуть бути віднесені наявність невідповідних значень якісних (відсутність окремих обов'язкових реквізитів у документах або недотримання при реєстрації операцій їх хронологічних характеристик), кількісних (необґрунтоване зменшення кількості документів, які мають бути включені до аудиторської вибірки) та вартісних показників (відмінності у вартості активів, наведеної у фінансовій звітності та в облікових реєстрах), а також їх співвідношень (недосягнення за результатами діяльності клієнта запланованих чи мінімально необхідних значень показників ліквідності).

Залежно від змісту виявлених відхилень аудитор необхідно визначити параметри, за якими вони можуть бути оцінені. Це можуть бути характеристики трендів (збільшення або зменшення), розрахункових показників (величина зобов'язань або значення фінансового важеля), окремі якісні характеристики (достатність або релевантність), а також – параметри комбінованого характеру (суттєвість).

Характер таких параметрів залежатиме від змісту досліджуваної інформації та критеріїв, обраних для оцінювання.

Отримання розуміння змісту та ступеня впливу виявлених відхилень на досліджувану інформацію передбачає здійснення заходів, у результаті яких буде можливим оцінити, чи впливає наявність відхилення на досліджувану інформацію, у чому полягає такий вплив і яким чином цей вплив може бути вимірний.

Наявність впливу виявлених на досліджувану аудитором інформацію має бути визначена на підставі співставлення змін, які відбулися (або можуть відбутися) у досліджуваній інфор-

мації внаслідок виникнення відхилень. При цьому необхідно визнавати можливість впливу як окремих відхилень, так і їх можливих сполучень.

У разі виявлення впливу відхилень на досліджувану інформацію необхідно з'ясувати характер впливу, що може бути визначений як позитивний, негативний або нейтральний.

Позитивний вплив виявлених відхилень матиме місце у разі, коли відхилення викликають позитивні зміни у характеристиках досліджуваної інформації. Нейтральний вплив може стати наслідком відсутності будь-яких змін у досліджуваній інформації внаслідок виникнення відхилень або взаємної компенсації позитивних та негативних наслідків впливу. Ознаками негативного впливу виявлених відхилень може вважатися наявність негативних змін в інформації.

У свою чергу, «позитивний», «нейтральний» чи «негативний» вплив є також результатом оціночного судження аудитора. Зважаючи на це, необхідно звернути увагу на критерії такого оцінювання, особливості яких залежать від чинників, наведених у цій статті.

Оцінка ступеня впливу відхилень на досліджувану інформацію залежить від отриманого розуміння змісту такого впливу, а також від додаткових оціночних суджень, сформульованих стосовно якісних характеристик інформації (зокрема, суттєвості), результатів зіставлення оціночних характеристик відхилень та даних, які обробляються в процесі виконання завдань з надання упевненості, а також, в окремих випадках, – суб'єктивно визначених параметрів (рівень аудиторського ризику, суттєвість інформації, достатність аудиторських доказів тощо).

Формування оціночних суджень аудитора має бути виконане таким чином, щоб дати підстави аудиторам вважати їх обґрунтованими. У таблиці 1 наведено передумови забезпечення такої обґрунтованості.

Реалізуючи механізми, наведені у таблиці 1, аудитор може забезпечити високий, але не абсолютний рівень довіри до власних оціночних суджень. Водночас зазначені механізми можуть бути ефективними для вирішення проблем формування упевненості користувачів фінансової інформації, основою якої є професійна думка аудитора, формалізована в аудиторському звіті.

Висновки і пропозиції. Таким чином, застосування оціночних суджень аудитора є одним із механізмів досягнення мети аудиту – висловлення адекватної думки аудитора щодо перевірки фінансової інформації.

Таблиця 1

Передумови забезпечення обґрунтованості оціночних суджень аудитора

Критерії обґрунтованості оціночних суджень аудитора	Механізми забезпечення
Наявність достатньої кількості відповідних аудиторських доказів	Планування та виконання аудиторських процедур у необхідному обсязі. Документування процесу та результатів виконання аудиторських процедур.
Наявність належного рівня довіри до джерел отримання аудиторських доказів	Здійснення заходів, спрямованих на отримання розуміння аудитором змісту інформації, яка отримується з відповідних джерел. Здійснення заходів, спрямованих на отримання аудитором розуміння процедур формування інформації, що надходить з відповідних джерел. Здійснення заходів, спрямованих на отримання розуміння аудитором обмежень у використанні інформації, отриманої з відповідних джерел.
Адекватність вибору критеріїв оцінювання	Отримання розуміння природи та змісту інформації, яка оцінюється. Формалізація алгоритмів визначення критеріїв та їх значень.
Належне виконання процедур отримання та оцінювання аудиторських доказів	Адекватний вибір процедур. Дотримання алгоритму виконання процедур. Дотримання алгоритму оцінювання результатів процедур.

Формування та обґрунтування оціночних суджень здійснюється на кожному із етапів аудиту як завдання з надання впевненості користувачам інформації. При цьому важливими елементами зазначеного процесу є вибір критеріїв оцінювання, порівняння фактичних даних з критеріями та визначення змісту і впливу виявлених відхилень на досліджувану інформацію.

При цьому аудитор має здійснювати заходи, спрямовані на забезпечення обґрунтованості оціночних суджень.

Зазначені результати дослідження пропонується використовувати у роботі суб'єктів аудиту фінансової інформації як у приватному секторі економіки, так і у сфері, що передбачає використання бюджетного фінансування діяльності.

Водночас пропонується у подальших дослідженнях приділити увагу формуванню та обґрунтуванню оціночних значень окремих об'єктів, що, на нашу думку, дозволить уніфікувати процедури аудиту фінансової інформації та оцінювання його результатів.

Література:

1. Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_1.pdf – Назва з екрана.
2. Редько О.Ю. Методологія та організація професійного аудиту в Україні. Стан та перспективи розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : [спец.] 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Редько Олександр Юрійович ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2009. – 40 с.
3. Аудит фінансових результатів: теоретико-методологічний аспект : монографія / І.К. Дрозд, В.М. Іванков, Г.Б. Назарова, Н.С. Шалімова ; за заг. редакцією І.К. Дрозд. – К. : ТОВ «Видавництво «Сова», 2013. – 208 с.
4. Мазур В.П. Суттєвість і аудиторський ризик при здійсненні аудиту фінансових результатів від сільськогосподарської діяльності / В.П. Мазур // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 1(67). – С. 25-33.
5. Бондар В.П. Організація і технологія аудиторської діяльності:

стратегія якості та відповідальності : автореф. дис. ... докт. екон. наук : [спец.] 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Бондар Валерій Петрович ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2009. – 36 с.

6. Пилипенко Л.М. Ризики аудиторської діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : [спец.] 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Пилипенко Любомир Миколайович ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2009. – 23 с.
7. Професійне судження в аудиті: теорія і практика [Текст] : монографія / І.М. Пожарицька. – Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2013. – 356 с.
8. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962 – Назва з екрана.

Шерстюк А.Л. Оценочные суждения в аудите финансовой информации

Аннотация. В статье определено содержание оценочных суждений аудитора, исследованы особенности их формирования и применения в аудите финансовой информации. Охарактеризованы меры по обеспечению обоснованности оценочных суждений аудитора.

Ключевые слова: аудит, профессиональные суждения, оценка, оценочные суждения, критерии, отклонения, обоснование.

Sherstjuk O.L. The evaluative judgment in the audit of financial information

Summary. There are the content of evaluative judgment of auditor, the features of its formation and use in auditing of financial information in the article. We characterize the measures to ensure the validity of auditor's evaluative judgments.

Keywords: audit, professional opinion, evaluation, evaluative judgments, deviation, to ensure the validity.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ,
МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
В ЕКОНОМІЦІ

*Бандоріна Л.М.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економічної інформатики
Національна металургійна академія України**Лозовський О.С.,**аспірант кафедри економічної інформатики,
Національна металургійна академія України*

ВИКОРИСТАННЯ ІМІТАЦІЙНИХ ПРОЦЕДУР ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОЦЕСУ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПАСАЖИРІВ АЕРОПОРТУ

Анотація. У статті проведено аналіз бізнес-процесів типового аеропорту, побудовано функціональну модель бізнес-процесу реєстрації пасажирів в середовищі BPWin. Розроблено імітаційну модель реєстрації пасажирів з метою дослідження динаміки процесу обслуговування пасажирів, аналізу інформаційних потоків та вивчення статистичних характеристик. Проведено експерименти за технологією Agena.

Ключові слова: інформаційна система, комп'ютерна мережа, імітаційне моделювання, концептуальна модель, функціональна модель.

Постановка проблеми. В умовах формування ринкових відносин особливої актуальності набуває проблема більш ефективного оперативного та стратегічного управління авіапідприємствами. Комп'ютеризація та впровадження нових інформаційних технологій в аеропортах дозволяє істотно збільшити їх пропускну спроможність і, як наслідок, повний пасажирооборот, а також підвищити рівень сервісу. Крім того, за допомогою інформаційної системи підвищується якість обслуговування пасажирів і повітряних суден. Оперативність, рівень надання інформаційних послуг і підтримка користувачів займають важливе місце в роботі інформаційних служб цивільної авіації.

Дослідження роботи інформаційних служб аеропорту дає можливість поліпшити характеристики організаційної структури (кількість рівнів і персоналу на кожному рівні підтримки), а також оцінити реакцію системи при змінах значень основних параметрів (кількість користувачів системи, інтенсивність запитів і т. д.).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні, як і у всьому світі, особливої актуальності набувають засоби комп'ютерного моделювання. Необхідність подібних програмних продуктів гостро проявляється в області економіки, виробництва, техніки. Це явище пояснюється тим, що існування і функціонування підприємств безпосередньо залежить від оптимізації ресурсів (технічних, фінансових, трудових), а аналітичний опис та розв'язання задач оптимізації процесів є занадто трудомістким, а часто навіть неможливим, оскільки потребує врахування багатьох випадкових факторів функціонування системи. Розробка моделей організаційних систем мало формалізована та вимагає творчого підходу в кожному конкретному випадку. Досить поширеними є методи розв'язання задач в одному класі організаційних систем – системах масового обслуговування, представлених у вигляді спрощених моделей. У випадку ускладнення таких моделей, зумовленого бажанням відтворити більш реально процеси в практичній системі, вини-

кають нездоланні математичні труднощі. Для їх подолання і створення можливостей для дослідження адекватних моделей і використовуються спеціальні програмні засоби для імітації процесів, зокрема, в системах масового обслуговування.

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.

Існує велика кількість програмних пакетів, які зазвичай використовують в модельній структурі об'єкти, властивості, черги і ресурси. Універсальні пакети імітаційного моделювання дозволяють будувати моделі, що враховують час виконання функцій. Отриману модель можна «програти» в часі і отримати статистику процесів, що відбуваються так, як це було б в реальності. В імітаційній моделі зміни процесів і даних асоціюються з подіями. «Програвання» моделі полягає в послідовному переході від однієї події до іншої. Зазвичай імітаційні моделі будуються для пошуку оптимального рішення в умовах обмеження ресурсів, коли інші математичні моделі виявляються занадто складними [1; 3; 5; 8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення значної кількості літературних джерел і практичних справ та аналіз публікацій щодо використання інформаційних технологій при моделюванні практичних задач переконливо свідчать про те, що комп'ютерне моделювання стає одним з основних і найбільш ефективних інструментальних засобів вивчення складних процесів і об'єктів в практичних задачах різної природи. Поєднання з підходами на основі теорії масового обслуговування дає змогу вирішити численні практичні завдання.

В результаті проведеного аналізу багатьох існуючих програмних пакетів, призначених для розробки та дослідження моделей систем з різних предметних областей, підтверджено доцільність моделювання та подальшого дослідження динамічних характеристик складних процесів на основі інтеграції BPWin та імітаційних технологій Agena.

Мета статті полягає у проведенні аналізу інформаційної системи (ІС) аеропорту; розробці концептуальної моделі бізнес-процесів системи реєстрації пасажирів; розробці та реалізації імітаційної моделі процесу реєстрації пасажирів; проведенні аналізу результатів проведених експериментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сферами діяльності типового аеропорту є: технічне обслуговування авіаційної техніки; забезпечення обслуговування пасажирів,

багажу, пошти і вантажів при внутрішніх і міжнародних повітряних перевезеннях; аеродромне забезпечення та ін.

Організаційна система управління аеропорту являє собою ієрархічну структуру і характеризується лінійно-функціональними зв'язками між працівниками апарату управління, а також є відображенням повноважень і обов'язків, які покладені на кожного з працівників апарату управління.

Інформаційна система забезпечує збір інформації з різних джерел, включаючи розклад руху, оперативні бази даних по перевізному процесу, системи реєстрації та наявності квитків, комплексну обробку вхідної інформації, формування і виведення оброблених даних на різні робочі місця і засоби відображення [6]. Завдяки інтеграції оперативної бази даних і зовнішніх джерел інформації забезпечується єдиний інформаційний простір для аеропорту.

Інформаційна система дозволяє здійснити виведення інформації на засоби відображення – інформаційні табло різного призначення, табло на базі моніторів, інформаційно-довідкові кіоски та ін. Наявність засобів конфігурації дозволяє швидко налаштувати форму відображення інформації.

Система управління дозволяє в єдиному інтерфейсі об'єднати моніторинг і управління різноманітним обладнанням та програмними засобами. Можливість автоматичної видачі тривожних повідомлень на засоби візуалізації та голосового забезпечення, доведення до обслуговуючого та чергового персоналу інформації про функціонування всіх компонент системи робить програмно-апаратний комплекс інформаційно-керуючих систем унікальним засобом керування.

Аналіз показав, що поряд із зазначеними особливостями функціонування інформаційної системи типового аеропорту система реєстрації пасажирів та прийому багажу є незадовільними. У свою чергу, відсутність науково обґрунтованих принципів побудови інформаційної системи реєстрації пасажирів і багажу призводить до додаткових витрат на реалізацію і до низької ефективності функціонування.

Оскільки обслуговування пасажирів є основним бізнес-процесом в діяльності аеропорту, то в даній роботі побудована модель саме цього процесу.

Побудова концептуальної моделі бізнес-процесів системи реєстрації пасажирів. У загальному випадку концептуальна модель являє собою певну множину понять і зв'язків між ними, що є понятійною структурою розглянутої предметної області. Отже, в першу чергу доцільно провести аналіз основних бізнес-процесів авіакомпанії з необхідним ступенем деталізації. Оскільки моделювання є досить тривалим і трудомістким процесом, дослідження було розбито на наступні етапи:

- дослідження діяльності підприємства, побудова концептуальної моделі підприємства з використанням засобів візуального моделювання;
- проведення оцінки адекватності цієї моделі, порівняння варіантів реальної діяльності з результатами імітаційного моделювання;
- формування рекомендацій щодо вдосконалення існуючих бізнес-процесів.

Побудова концептуальної моделі дозволяє виявити проблемні місця і модифікувати структуру бізнес-процесів компанії. При цьому побудована концептуальна модель як комплекс організаційного, інформаційного та функціонального аналізу дає можливість всебічного вивчення предметної області. При розробці концептуальної моделі типового аеропорту було використано середовище розробки BPWin, до переваг якого нале-

жать: наочність; простота складання діаграми; чітка логіка побудови моделей, яка дозволяє уникнути багатьох помилок при проектуванні; інтуїтивно-зрозумілий інтерфейс системи; наявність вбудованих засобів імітаційного моделювання; можливість подання всіх видів даних (функціональні, інформаційні та ієрархічні моделі) у вигляді єдиної карти компанії – комплексний опис системи.

На основі аналізу предметної області була побудована функціональна модель бізнес-процесу реєстрації пасажирів в середовищі BPWin з метою виявлення місць падіння продуктивності.

Була побудована контекстна діаграма бізнес-процесу обслуговування пасажирів, яка являє собою саме загальний опис системи та її взаємодії із зовнішнім середовищем.

Далі проведена функціональна декомпозиція системи (розбиття системи на великі фрагменти) з подальшою декомпозицією кожного великого фрагмента системи на більш дрібні і так далі до досягнення необхідного рівня деталізації опису.

Дослідження показало, що більшість інформаційних та матеріальних потоків зосереджена в процесі реєстрації пасажирів. Співробітники аеропорту, що виконують реєстрацію, збирають, обробляють і передають в інформаційну систему наступні дані: інформацію про кількість прибулих пасажирів; інформацію про пасажирів, що відсутні, в кінці реєстрації; дані про багаж, зв'язка місця багажу з номером бирки і оголошеною цінністю; дані про службову пошту; відміна реєстрації пасажирів; зняття багажу і видалення багажної бирки.

Для аналізу динаміки процесу обслуговування пасажирів, дослідження інформаційних потоків та вивчення статистичних характеристик процесу була побудована імітаційна модель, що описує процес обслуговування пасажирів в аеропорту.

В якості програмної платформи для створення імітаційної моделі була обрана система імітаційного моделювання Agena, так як вона включає багато функціональних модулів для побудови моделей складних систем і дозволяє генерувати необхідні імовірнісні розподіли, докладно описувати бізнес-процеси із зазначенням матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів, які їх супроводжують. Анімація процесів, що відбуваються в аеропорту, і детальні звіти дають багатий статистичний матеріал для аналізу ефективності їх перебігу та подальшої оптимізації.

Модель обслуговування авіапасажирів має чотири ділянки обслуговування (підпроцеси): «Попередній огляд», «Реєстрація пасажирів», «Реєстрація багажу», «Контроль авіабезпеки». Така модель надає можливість отримати лише загальні характеристики як кожного етапу системи обслуговування, так і всієї системи в цілому, але її використання не дає можливості розробки практичних рекомендацій щодо поліпшення швидкості обслуговування пасажирів. Таким чином, виникає необхідність подальшої декомпозиції робіт етапів спрощеної моделі.

Враховуючи технологічну послідовність виконання робіт етапів реєстрації пасажирів, після декомпозиції кожен етап моделі системи обслуговування пасажирів, в свою чергу, можна представити у вигляді моделей, що відображають сценарії виконання робіт із заданим рівнем деталізації.

Побудовані діаграми декомпозиції наведені на рис. 1–4.

Оскільки багаж перевіряється послідовно після перевірки пасажирів, то для нього розроблено окрему діаграму.

При побудові функціональної моделі, пов'язаної з обслуговуванням пасажирів, були визначені «вузькі місця» в існуючій системі:

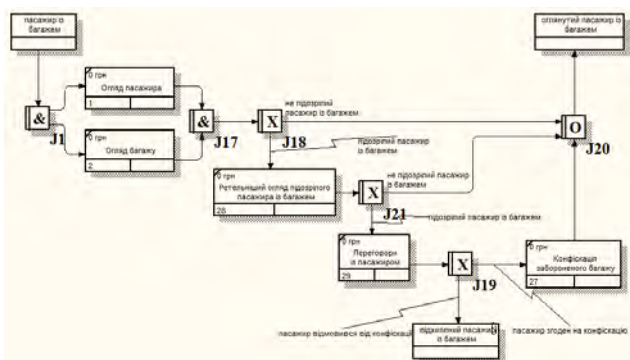


Рис. 1. Діаграма підпроцесу «Попередній огляд»

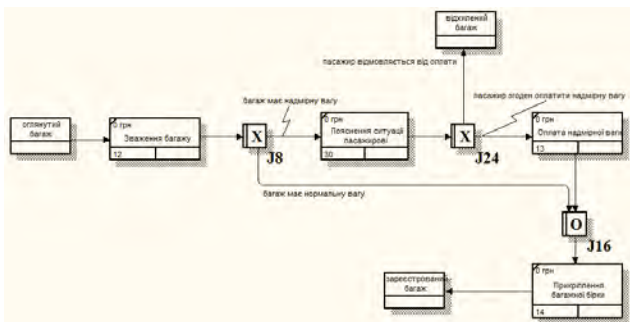


Рис. 3. Діаграма підпроцесу «Реєстрація багажу»

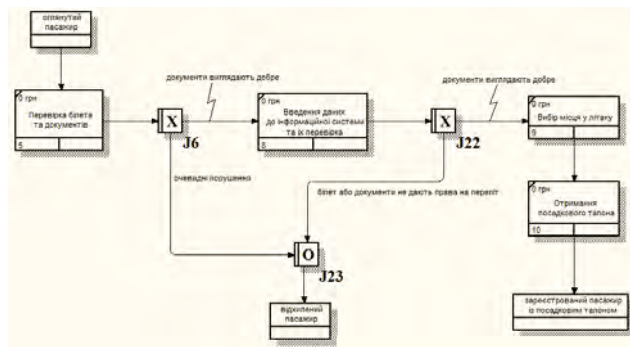


Рис. 2. Діаграма підпроцесу «Реєстрація пасажирів»

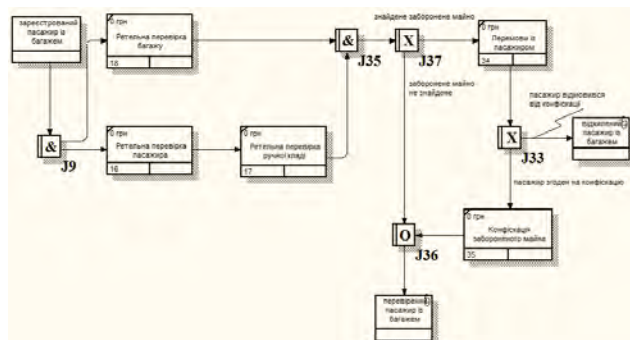


Рис. 4. Діаграма підпроцесу «Контроль авіабезпеки»

- виникнення великих черг при реєстрації пасажирів;
- тривалий час обслуговування пасажирів перед вильотом;
- багаторазовий огляд пасажирів і багажу, що призводить до збільшення часу реєстрації.

Б.А. Севастьяновим показано, що при довільному законі розподілу часу обслуговування формули Ерланга є також вірними, хоча вони виведені в припущенні про експоненційний закон розподілу часу обслуговування. У загальному випадку час обслуговування вимоги – випадкова величина, і тому потрібно задати закон розподілу часу обслуговування [9].

Оскільки експоненційний закон розподілу цілком прийнятним чином відповідає великій кількості реальних систем 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, в практичних дослідженнях зазвичай використовується допущення про показовість закону розподілу часу обслуговування. Імітаційні моделі побудовані шляхом експортування моделей IDEF3 з середовища BPwin в Arena [7].

Підтверджено достовірність концептуальної та спрощеної моделі в цілому, а також етапу «Попередній огляд» деталізованої моделі. Для цього результати імітаційного моделювання цих моделей порівнювалися з аналітичними розрахунками характеристик моделей як систем масового обслуговування. Результати імітаційних експериментів показали, що кожна з досліджуваних на достовірність СМО працює стаціонарно, тобто не утворює нескінченної черги; показники системи можна вважати задовільними, оскільки зі збільшенням періоду моделювання результати імітаційного моделювання наближуються до результатів аналітичного розв'язку. Таким чином, зроблено висновок, що побудованим імітаційним моделям можна довіряти, їх можна використовувати для проведення випробувань імітацій-

ного моделювання, задаючи в якості вихідних параметрів відмінні від експоненційного розподілу для вхідних потоків заявок та терміну виконання робіт.

Проведено імітаційні експерименти з деталізованою моделлю реєстрації пасажирів за припущення, що потік пасажирів описується експоненційним законом розподілу, а тривалість виконання робіт підкорюється нормальному закону. Отримано докладні звіти про використання необхідних ресурсів окремо на кожному етапі процесу реєстрації, а також про черги, що утворюються в процесі роботи. Це дозволило виявити потенційні «вузькі» місця системи реєстрації пасажирів і багажу. При цьому розглядалися два варіанти інтенсивності потоку пасажирів – низький та високий – з метою врахування поведінки реального потоку пасажирів, яка не є стаціонарною.

Характеристики загальної моделі реєстрації визначалися за припущення, що вхідний потік пасажирів розподілений експоненційно, але має нестационарну інтенсивність, яка описується функцією Гауса.

Детальний аналіз ймовірнісних характеристик процесу, що моделювався, навіть при таких спрощених умовах імітації дозволяє визначити достатню кількість персоналу для збереження заданого загального часу реєстрації авіапасажирів та характеристик черг, що утворюються в процесі. Це надасть можливість скоротити витрати підприємства на обслуговування місць реєстрації пасажирів і багажу та удосконалити основні процеси виконання робіт з реєстрації авіапасажирів, що, в свою чергу, є необхідним для забезпечення ефективного функціонування аеропорту.

Висновки. Створено концептуальну і імітаційну моделі бізнес-процесів системи реєстрації пасажирів. Імітаційна модель обслуговування пасажирів в аеропорту дозволила отримати докладні звіти про використання матеріальних та інформаційних ресурсів в типовому аеропорту. Виявлено потенційні «вузькі» місця системи реєстрації пасажирів і багажу.

Проаналізовано результати проведених експериментів. Детальний аналіз кількісних характеристик модельованого процесу дозволяє обґрунтувати необхідну кількість стійок реєстрації в умовах заданої інтенсивності вхідного потоку пасажирів, що, дає можливість скоротити витрати підприємства на обслуговування місць реєстрації пасажирів і багажу. Таке обґрунтування дозволить удосконалити основні бізнес-процеси системи реєстрації пасажирів аеропорту, що, в свою чергу, необхідно для дотримання факту забезпечення нормального функціонування процесів аеропорту.

Поряд із запропонованим вище інженерно-прикладним способом моделювання матеріальних та інформаційних процесів можна запропонувати більш оперативний і спрощений підхід у вигляді аналітичного моделювання за допомогою засобів теорії масового обслуговування. Зокрема, для моделювання процесів реєстрації пасажирів і багажу можна використовувати багатоканальні однофазні моделі з пуассоновим вхідним потоком, експоненціальним законом часу обслуговування і дисципліною Fifo (перший прийшов перший обслужений). Відомі теоретичні формули для зазначеної постановки дають можливість досить оперативно отримати такі результати при наявності заданої інтенсивності вхідного потоку та інтенсивності обробки елементів потоку в обслуговуючих пристроях: коефіцієнт завантаження; середній час очікування; середній час перебування елемента потоку в системі та ін. При цьому можна використовувати моделі з необмеженою і обмеженою кількістю місць очікування. Навіть при таких спрощених умовах розрахунку можна отримати кількість необхідних апаратів обслуговування для збереження заданого загального часу обслуговування пасажиропотоку.

Література:

1. ADONIS. Version 3.81. Volume IL UserManual [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csd.uoc.gr/~hy565/neupage/docs/pdfs/ADONIS_user_manual.pdf.
2. Дмитриев С.А. Реинжиниринг бизнес-процессов проектирования и производства / [С.А. Дмитриев, А.А. Саломатина, Ю.Н. Фомина] ; под общ. ред. Е.И. Яблочникова. – СПб.: СПб-ГУИТМО, 2008. – 236 с.
3. Калянов Г.Н. CASE – структурный системный анализ (автоматизация и применение) / Г.Н. Калянов. – М. : Лори, 1996. – 279 с.
4. Кельпон В. Имитационное моделирование / В. Кельпон. – СПб. : Питер ; К. : ВНУ, 2004. – 847 с.

5. Маклаков С.В. Создание информационных систем с All Fusion Modeling Suite / С.В. Маклаков. – М. : Диалог-МИФИ, 2005. – 432 с.
6. Нагорний С.В. Математичні методи і моделі розв'язання задач аналізу, моделювання, управління для суб'єктів транспортних ринків / С.В. Нагорний, О.В. Дорохов. – Х. : ХНАДУ, 2004. – 70 с.
7. Саліков В.О. Моделювання виробничих систем з використанням імітаційних процедур за технологією Arena / В.О. Саліков, О.С. Лозовський // *Materiály X mezinárodní vědecko-praktická konference «Věda a vznik – 2014»*. – Díl 14. Matematika. Fyzika. Moderní informační technologie. : Praha. Publishing House «EducationandScience» s.r.o. – 2014. – P. 54–57.
8. Пакет имитации WTLtycoon [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://simulavp.com.ua/index.html>.
9. Севастьянов Б.А. Курс теории вероятностей и математической статистики / Б.А. Севастьянов. – М. : Наука, 1981. – 245 с.

Бандорина Л.Н., Лозовский А.С. Использование имитационных процедур для исследования динамических характеристик процесса обслуживания пассажиров аэропорта

Анотация. В статье проведен анализ бизнес-процессов типового аэропорта, построена функциональная модель бизнес-процесса регистрации пассажиров в среде BPWin. Разработана имитационная модель регистрации пассажиров с целью исследования динамики процесса обслуживания пассажиров, анализа информационных потоков и изучения статистических характеристик. Проведены эксперименты с использованием технологии Arena.

Ключевые слова: информационная система, компьютерная сеть, имитационное моделирование, концептуальная модель, функциональная модель.

Bandorina L.M., Lozovsky O.S. Application of simulation modeling technology in the study of dynamic characteristics of an airport passenger service

Summary. Business process analysis is conducted for the check-in process of a typical airport. A functional model of the check-in process is constructed using BPwin software. A simulation model is developed in order to study dynamics of passenger service, its statistical characteristics, and to analyze information flow in the system. Arena software is used to conduct and analyze simulation experiments.

Keywords: information system, computer network, simulation modeling, conceptual model, functional model.

*Белкіна І.А.,
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
та інформаційних технологій,
Національний гірничий університет*

*Антонюк О.П.,
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
та інформаційних технологій,
Національний гірничий університет*

ДІАГНОСТИКА БЕЗПЕКИ ЦІЛІСНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Анотація. У статті запропоновано методику оцінки загрози незапланованого виокремлення підприємства. В основу даної методики покладено порівняння сили внутрішніх та зовнішніх зв'язків структурного елемента підприємства за групою показників: інформаційних, соціальних, організаційних, фінансових і технічно-функціональних.

Ключові слова: соціально-економічна система, виокремлення підприємства, цілісність, безпека соціально-економічної системи, безпека підприємства.

Постановка проблеми. Від самого початку свого заснування, кожне підприємство стикається із необхідністю забезпечення власної безпеки. Цей процес є настільки важливим, що вивчення закономірностей виникнення, виявлення, оцінки та нейтралізації загроз соціально-економічних систем виділилось в окрему наукову дисципліну – теорію управління безпекою соціальних систем. Згідно даної теорії, властивість цілісності системи є одним з основних життєво-важливих інтересів. Перехід від індустріального до інформаційного суспільства передбачає збільшення ролі інформації, знань та їх носіїв в процесі виробництва та життя суспільства. Проте для інформаційного підприємства постає нова загроза: незапланованого виокремлення підприємства, або спін-аут (англ. spin-out) – формування нового незалежного підприємства працівником або колективом працівників в результаті їх звільнення із «материнської» організації.

Незаплановане виокремлення має для підприємства негативні наслідки: по-перше, це тимчасова часткова або повна втрата функціональних і/або виробничих можливостей через звільнення цінних кадрів, збільшення видатків на пошук та освіту нових співробітників, можливість недоотримання прибутку і т. д.; по-друге нове відокремлене підприємство найчастіше складає конкуренцію існуючій організації; по-третє, співробітники, що полишають старе підприємство, можуть фактично забрати інноваційні розробки, технології, клієнтів або інвесторів. Тому діагностика загрози втрати цілісності підприємства є важливою науково-практичною задачею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільшу увагу науковці приділяють питанням загальної та економічної безпеки держави та регіону. Аналіз та моделювання саме підприємств як соціально-економічних систем характерне для західних досліджень за напрямком «конструювання організацій». Представниками такого напрямку є Дж. Форрестер, С. Оптнер, Г. Саймон, Р. Каерт, Дж. Марч, Г. Триандис, С. Янг, С. Бир та ін. В цих дослідженнях увага приділяється моделям організації та управління фірмою з урахуванням соціаль-

но-психологічних факторів. Розробкою загальних основ теорії систем займаються такі вчені, як М. Месарович, Д. Мако, І. Такахага [1], І.В. Прангішвілі [2], Дж. ван Гі [3], В.І. Ніколаєв, В.М. Брук [4] та ін. Якщо підприємство представити у вигляді системи, то для оцінки загрози його розпаду або виокремлення організації, можна застосувати методи теорії систем. Хоча в роботах Д.А. Новікова [5], В.М. Волкової, А.О. Денісова [6] описуються деякі аспекти застосування принципів теорії систем до підприємств, процес розпаду або виокремлення підприємства майже не описано.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз існуючих досліджень дозволив виявити, що досі не було розроблено методики, котра дозволяла б кількісно оцінити загрозу втрати цілісності підприємства як соціально-економічної системи.

Мета статті полягає у розробці методики діагностики загрози втрати цілісності інформаційного підприємства як соціально-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо розглядати інформаційне підприємство як соціально-економічну систему, то її структурні елементи представлятимуть собою колективи співробітників, що займаються вирішенням певних класів технічних завдань. Хоча при здійсненні своєї професійної діяльності такі колективи працюють в умовах, створених на підприємстві, та використовують надані ним ресурси, звільнення та створення ними окремих підприємств, по суті, означає втрату цілісності системи.

Підхід, що пропонується в даній статті, базується на твердженні, сформульованому в роботі [4]: щоб система не розпадалась на частини, необхідно забезпечити перевищення сумарної потужності або сили внутрішніх зв'язків системи над сумарною потужністю зв'язків між елементами системи та елементами середовища.

Для оцінки потужності зв'язків та структури підприємства використаємо зважений граф. Вибір цього математичного апарату обумовлений легкістю логіко-візуального представлення структурних або функціональних підрозділів підприємства, а також зв'язків між ними. Кожен функціональний або структурний елемент підприємства зображується у вигляді вершини графу. Вага кожної дуги використовується для розрахунку сили зв'язку між структурними елементами підприємства як соціально-економічної системи.

Процедура діагностики загрози виокремлення підприємства представлена рис. 1.

Розглянемо докладніше етапи діагностики загрози виокремлення.

1. Виявлення елементів системи (вузлів), що мають системо-утворюючі властивості. На даному етапі необхідно виявити елементи системи, які потенційно здатні відділитися і створити нове підприємство. Перелік таких елементів може бути сформований на основі експертного оцінювання. Рекомендується розглядати ті елементи системи, що беруть участь у формуванні доходів підприємства.

2. Аналіз зв'язків системоутворюючих елементів. На даному етапі формується перелік зв'язків кожного системоутворюючого елемента із кожним іншим елементом системи, а також із зовнішнім середовищем. Зв'язки пропонується об'єднати за наступними групами:

- інформаційні – інформаційні зв'язки за допомогою сучасних засобів документообігу організації корпоративної комунікації досить легко розрахувати. Визначаються та додаються середні обсяги вихідного і вхідного потоків інформації до всіх структурних елементів за певний період часу;

- фінансові – найімовірніше, фінансовий зв'язок системоутворюючі елементи матимуть лише із управлінським елементом системи, проте можливі і виключення. Також повинні бути враховані очікування щодо збільшення або зменшення фінансових потоків та суб'єктивна ймовірність здійснення цих очікувань. Що стосується фінансових зв'язків елемента із середовищем, в них повинний бути врахований потенційний прибуток елемента у випадку відділення як вхідний зовнішній зв'язок. В залежності від специфіки та сфери діяльності підприємства, порядок розрахунку фінансових зв'язків може відрізнятися;

- соціальні – потужність соціальних зв'язків пропонується розрахувати середньою кількістю вільного часу, проведеного співробітником із співробітниками іншого підрозділу, помножений на коефіцієнт важливості. Як середня кількість часу, так і коефіцієнт важливості (від 1 – «неважливий» до 5 – «дуже важливий») встановлюються за результатами анкетування. Так само встановлюється потужність зовнішніх соціальних зв'язків;

- технічно-функціональні – технічно-функціональний зв'язок елемента із іншими елементами системи повинен відображати технічні, технологічні засоби, а також інформаційні продукти та системи, що забезпечують діяльність елемента в рамках системи. Одним із шляхів представлення такого зв'язку може бути вартісне вираження технічних, програмних засобів, технології та інших ресурсів, що забезпечують функціонування елемента і належать підприємству. Зовнішній технічний зв'язок пропонується оцінити вартістю ресурсів, що залучаються структурним елементом системи, але фактично підприємству не належать. Сюди можна віднести вартість оренди приміщень та обладнання, вартість ліцензії на використання програмного забезпечення і т. д.;

- організаційні – відображають суб'єктивне сприйняття співробітником або колективом комфорту робочих умов, престижу праці на даній посаді в даному підприємстві, зручності просторового розміщення місця праці відносно місця проживання і т. д. Так само як і потужність соціальних зв'язків, дана оцінка виражається інтегральним показником за результатом анкетування, в якому по кожному пункту працівник виражає суб'єктивний рівень задоволення (від 1 – «незадоволений» до 5 – «дуже задоволений») та коефіцієнт важливості. Зовнішній зв'язок за організаційною групою показників пропонується оцінити кількістю балів, яких не вистачило по кожному показнику до оцінки «дуже задоволений» на коефіцієнт важливості.

Необхідність аналізу зв'язків по групах пов'язана із тим, що в соціально-економічних системах не завжди виконується передумова про раціонального суб'єкта, котрий у своїх вчинках керується міркуванням збільшення матеріальних вигід або зменшення втрат.

3. Логіко-візуальне представлення підприємства у вигляді зваженого графу. На даному етапі підприємство зображується у вигляді графу $G=(X,U)$, де X – множина вершин графу, тобто множина із N елементів соціально-економічної системи, а також ще одна вершина, що представляє собою зовнішнє середовище, її умовно позначимо x_1 . Тобто всього граф матиме $N+1$ вершину. U – множина ребер графу G . На даному графі зображуються зв'язки системоутворюючих елементів із іншими елементами системи або із зовнішнім середовищем. Зв'язки елементів системи, що не мають структуроутворюючих властивостей із зовнішнім середовищем або один із одним не розглядаються, а тому не відображаються на графі.

Оскільки граф зважений, для аналітичного опису доцільно задати матрицю ваги $\Omega = [\omega_{ij}]$, де ω_{ij} – вага ребра, що з'єднує



Рис. 1. Процедура діагностики загрози виокремлення підприємства

вершини x_i та x_j . Вага ребра необхідна для розрахунку сили внутрішніх та зовнішніх зв'язків. Доцільно представити вагу ребра у вигляді вагової функції, але принципово різна розмірність оцінок різних груп зв'язків це дуже ускладнює. Тому у якості ваги ребра ω_{ij} приймемо кортеж $\omega_{ij} = (\omega_{ij}^1, \omega_{ij}^2, \dots, \omega_{ij}^5)$, де кожен елемент кортежу умовно позначає оцінку зв'язків за групами від інформаційних до організаційних між i -м та j -м елементами системи ($i=1, \dots, N+1$; $j=1, \dots, N+1$; $i \neq j$). Тобто пропонується оцінити силу зв'язку між елементами системи на основі набору показників. Верхні індекси елементів кортежу використовуються для позначення їх порядкового місця. Зв'язки між елементами, що не мають системоутворюючих властивостей, приймаються рівними кортежу довжиною 5, кожен елемент якого дорівнює нулю.

4. Порівняння сили зовнішніх та внутрішніх зв'язків. Висновки щодо загрози виокремлення. На останньому етапі відбувається безпосередній розрахунок і порівняння сили (потужності) зв'язків елемента із системою та із зовнішнім середовищем. Сила зв'язку i -го елемента із середовищем дорівнює оцінюється кортежем $W_{Si} = (\omega_{i1}^1, \omega_{i1}^2, \dots, \omega_{i1}^5)$. Силу зв'язку i -го елемента із системою, тобто силу внутрішніх зв'язків елементів, пропонується оцінити кортежем $W_{Ci} = (w_i^1, w_i^2, \dots, w_i^5)$, кожен елемент якого представляє собою суму відповідних елементів кортежів ваг ребер, інцидентних i -й вершині графу, не враховуючи вагу ребра, інцидентну вершині x_i . Формула для розрахунку l -го елемента кортежу оцінки сили зв'язку i -го елемента із системою:

$$w_i^l = \sum_{j=3}^{N+1} \omega_{ij}^l, \quad l=1, \dots, 5 \quad i=2, \quad (1)$$

$$w_i^l = \sum_{j=2}^{i-1} \omega_{ij}^l + \sum_{j=i+1}^{N+1} \omega_{ij}^l, \quad l=1, \dots, 5 \quad i=3, \dots, N+1. \quad (2)$$

Висновки щодо загрози виокремлення підприємства робляться за результатами порівняння елементів кортежів потужностей сил зовнішніх та внутрішніх елементів. У випадку, якщо лише один або жоден із елементів кортежу сили зовнішніх зв'язків перевищує відповідний елемент оцінки сили внутрішніх зв'язків, загрозу виокремлення можна вважати низькою; якщо два елементи – середній рівень загрози, якщо три або чотири елементи – високий рівень загрози, якщо всі п'ять елементів оцінки сили зовнішнього зв'язку перевищують відповідні елементи оцінки сили внутрішніх зв'язків, спостерігається кризова ситуація, що може призвести до виокремлення підприємства.

З метою недопущення або зниження зависокої загрози втрати цілісності підприємства через спін-аут необхідне втілення низки заходів, спрямованих на підвищення сили зв'язків елемента із системою за відповідними групами показників.

Висновки. Одним із найважливіших пріоритетів безпеки підприємства є його структурна цілісність. Перехід до інформаційного суспільства та інформаційного менеджменту передбачає загострення і актуалізацію принципово нових загроз цілісності підприємства, а саме незаплановане виокремлення підрозділів і функціональних підрозділів у нове підприємство.

Оскільки підприємство може бути представлено у якості соціально-економічної системи, для її моделювання і аналізу можуть бути використані принципи теорії систем. Спираючись на підхід, у відповідності до якого для того, щоб система не розпалася необхідне перевищення потужності внутрішніх зв'язків системи над потужністю зв'язків між елементами системи, було запропоновано методику діагностики загрози втрати цілісності інформаційного підприємства. В основу даної методики покладено порівняння оцінок сили зв'язку за групами: інформаційні, фінансові, техніко-функціональні, соціальні та організаційні. У якості математичного апарату формалізації зв'язків між елементами системи та із зовнішнім середовищем запропоновано використовувати теорію графів.

У ході подальших досліджень доцільно конкретизувати дану методику для умов та сфери діяльності конкретного підприємства, а також розробити заходи, що дозволять знизити загрозу втрати цілісності підприємства.

Література:

1. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем // [М. Месарович, Д. Мако, И. Такахара]. – М. : Мир, 1973. – 344 с.
2. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности / И.В. Прангишвили. – М. : СИНТЕГ, 2000. – 528 с.
3. Гиг ван Дж., Прикладная общая теория систем / Дж. ван Гиг ; пер. с англ. – М. : Мир, 1981. – 733 с.
4. Николаев В.И. Системотехника: методы и приложения / В.И. Николаев, В.М.Брук. – Л. : Машиностроение, 1985. – 199 с.
5. Новиков Д.А. Теория управления организационными системами / Новиков Д.А. – М. : МПСИ, 2005. – 584 с.
6. Волкова В.Н. Теория систем : [учеб. пособ.] / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – М. : Высш. шк., 2006. – 511 с.

Белкина И.А., Антониук О.П. Диагностика безопасности целостности информационного предприятия как социально-экономической системы

Аннотация. В статье предложена методика оценки угрозы незапланированного выделения предприятия. В основу данной методики положено сравнение силы внутренних и внешних связей структурного элемента предприятия по группе показателей: информационных, социальных, организационных, финансовых и технико-функциональных.

Ключевые слова: социально-экономическая система, выделение предприятия, целостность, безопасность социально-экономической системы, безопасность предприятия.

Bielkina I.A., Antoniuk O.P. Diagnosis of integrity security of information enterprise as a socio-economic system

Summary. Method for spin-out threat assessment is proposed. Essence of the method is force comparison of internal and external relations of structural element of company. The relations are compared by groups of indicators: informational, social, organizational, financial and technical-functional.

Keywords: socio-economic system, spin-out, integrity, social and economic system security, security of enterprise.

Вень Мінмін,
к.е.н., старший викладач,
Хейлуцзянський Бауї аграрний університет, м. Харбін, Китай
Радзінська Ю.Б.,
асистент кафедри геоінформаційних систем,
оцінки землі та нерухомого майна,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ, РОЗПОДІЛУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ І ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОГО МАЙНА: ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті проведено аналіз існуючих теоретичних положень щодо інструментів застосування стратегічного аналізу формування, розподілу та використання земельних ресурсів і об'єктів нерухомості. Визначено, що інструментами стратегічного аналізу є кількісні і якісні методи прогнозування, моделі, які базуються на Z-рахунку Альтмана, коефіцієнті Таффлера, A-рахунку Арженті, збалансованої системі показників BalancedScorecard – BSC, системі показників відповідальності (ASC), моделі ділової переваги (BEM), піраміді результативності МакНейра, бенчмаркінгу, SWOT-аналізі та ін.

Ключові слова: стратегічний аналіз формування, розподілу та використання земельних ресурсів і об'єктів нерухомого майна, інструментарій стратегічного аналізу, методи і моделі стратегічного аналізу.

Постановка проблеми. Розвиток держави неможливий без формування та реалізації ефективної політики в сфері розподілу й використання земельних ресурсів і об'єктів нерухомого майна. На жаль, на сучасному етапі державними інституціями не здійснюється подібна політика, яка не має системного і єдиного характеру, що впливає на її результативність. Тому у таких умовах важливого значення набуває застосування сучасного інструментарію до формування та реалізації політики в сфері розподілу й використання земельних ресурсів і об'єктів нерухомого майна на основі стратегічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Положення щодо визначення та використання стратегічного аналізу розглянуто у наукових розробках вітчизняних і зарубіжних вчених: І. Ансоффа [1], В. Анфілатова [2], Г. Геряєвської [3], В. Глинського [4], А. Градова [5], Г. Мінцберга [6], К. Редченка [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд з цим залишаються невирішеними питання щодо визначення та застосування інструментів стратегічного аналізу формування, розподілу та використання земельних ресурсів і об'єктів нерухомого майна, враховуючи сучасні умови господарювання України.

Мета статті полягає в характеристиці інструментів стратегічного аналізу формування, розподілу та використання земельних ресурсів і об'єктів нерухомого майна у сучасних умовах господарювання України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний аналіз як важливий елемент, що впливає на розробку та реалізацію стратегії формування, розподілу й використання земельних

ресурсів і об'єктів нерухомості, має відповідний інструментарій. У цьому контексті особливого значення набувають кількісні (статистичні) методи прогнозування, більшість яких базуються на використанні історичної інформації, представленої у вигляді часових рядів, тобто рядів динаміки, що впорядковуються за часовою ознакою. Головна ідея аналізу часових рядів полягає у побудові тренду на основі минулих даних і наступному екстраполюванні цієї лінії в майбутнє.

Для стратегічного аналізу корисними також є методи прогнозування за допомогою регресійного аналізу.

Регресійний аналіз – це математичний метод прогнозування, результатом якого є рівняння з однією або більшою кількістю незалежних змінних, що використовується для визначення залежної змінної. Зміст регресійного аналізу полягає в дослідженні того, як зміна незалежних змінних впливає на залежну змінну.

Для знаходження параметрів приблизних залежностей між двома або декількома прогнозованими величинами за їх емпіричними значеннями найчастіше застосовується метод найменших квадратів. Його зміст полягає в мінімізації суми квадратичних відхилень між величинами, що спостерігаються, і відповідними оцінками, розрахованими згідно з підібраним рівнянням зв'язку.

Найскладнішими серед методів кількісного прогнозування є комплексні методи економетричного моделювання. Економетричні моделі переважно «прив'язуються» до математичної моделі цілої економіки. Економетричні моделі відображають причинно-наслідкові зв'язки між змінною і незмінними величинами. На основі економетричних моделей будується механізм управління на підприємствах, що функціонують у сфері земельних ресурсів та об'єктів нерухомості, і прогноз, що розглядається нижче.

Серед моделей, які одночасно застосовуються у стратегічному аналізі, виділяються моделі прогнозування банкрутства підприємства. Серед цих моделей слід виділити Z-рахунок Альтмана, коефіцієнт Таффлера, A-рахунок Арженті та ін.

Для реалізації стратегічного аналізу формування, розподілу та використання земельних ресурсів і об'єктів нерухомості застосовується також інструментарій:

1. Збалансована система показників (BalancedScorecard – BSC) – ця система стратегічного управління компанією на основі розрахунку та оцінки її ефективності з набору оптимально підібраних показників, що відображають всі аспекти діяльності організації в сфері земельних відносин, як фінан-

сові, так і нефінансові. Допомагає організації перевести стратегію в операційні цілі, які забезпечують і відповідну поведінку людей, її реалізацію. Як інструмент вона спрямована на формування стратегії й управління і контролю за ефективністю діяльності компанії, її підрозділів, менеджерів та співробітників. Складовими оцінки BSC є фінанси (наскільки привабливими інвесторам є напрями діяльності підприємства), бізнес-процеси (які процеси впливають на реалізацію конкурентних переваг підприємства), навчання й розвиток (на основі яких знань, вмінь, досвіду, технологій реалізуються конкурентні переваги підприємства), клієнти (чим зацікавити клієнтів) й формують і розробляють місію й стратегію. У рамках системи BSC формуються стратегічні цілі зростання кваліфікації й задоволення персоналу (персонал), зростання ефективності проєктів, впровадження процесів дослідження та підготовки персоналу, зростання якості виконаних робіт, наданих послуг (бізнес-процеси), залучення й задоволення клієнтів, зростання ефективності діяльності, задоволення потреб власників (фінанси).

2. Система показників відповідальності (ASC) – система, яка спрямована на визначення рівня взаємодії між зацікавленими сторонами бізнес-процесів у сфері земельних відносин. Для впровадження моделі ASC здійснюються за наступні напрями: визначення зацікавлених сторін; характеристика внесків, які здійснюють зацікавлені сторони; ранжування внесків і стимулів за пріоритетами; визначення показників за відповідними стимулами й внесками; оцінка показників й впровадження її результатів для прийняття стратегічних управлінських рішень.

3. Модель ділової переваги (BEM) – застосовується для визначення результативності діяльності, управління бізнес-процесами, для планування діяльності зацікавлених осіб, для контролю виконання стратегії розвитку земельних ресурсів.

4. Піраміда результативності МакНейра – використовується для розробки й впровадження корпоративної стратегії, формування стратегічних аспектів управління земельними відносинами, якістю, організацією формування та використання земельних ресурсів. Спрямована на оцінку показників ефективності й впровадження їх результатів у практичну діяльність в аспекті прийняття управлінських рішень. Причому земельні компанії розглядаються як єдине ціле, діяльність яких спрямована на вирішення стратегічних цілей.

5. Бенчмаркінг – порівняльний аналіз основних факторів діяльності суб'єктів у сфері земельних відносин, виявлення успішних параметрів бізнесу, в результаті якого формуються дії, спрямовані на підвищення ефективності й результативності діяльності. У рамках бенчмаркінгу досліджуються особливості земельної політики, вивчення технічних і конкурентних переваг компанії, аналіз технічних, якісних і цінових характеристик продукції, аналіз внутрішніх процесів, що відбуваються на підприємстві, оцінка стратегічних альтернатив, визначення впливу зовнішніх факторів на діяльність компанії, характеристика глобалізаційних та інтеграційних процесів. Бенчмаркінг включає етапи: формування інформаційної бази; дослідження, аналіз, планування бізнес-процесів; практичне впровадження й адаптація заходів в діяльність суб'єктів; удосконалення бізнес-процесів.

6. SWOT-аналіз – полягає у виявленні сильних і слабких сторін діяльності суб'єктів господарювання у сфері земельних відносин у взаємозв'язку із зовнішніми можливостями і загрозами. SWOT-аналіз здійснюється за наступними аспектами діяльності: технологія, політика, економіка, соціальна сфера.

7. Дискримінантний аналіз – спрямований на виявлення зацікавлених осіб групи лідерів, визначення критеріїв або межі, що відділяє їх від інших. Цей аналіз здійснюється шляхом оцінки показників діяльності, визначення векторів-стовпців, коваріаційних для матриць показників, побудова дискримінантної лінії, що відділяє зацікавлених осіб лідерів від інших.

8. Кластерний аналіз – спрямований на об'єднання сукупності подібних організацій, які беруть участь у сфері земельних відносин шляхом формування каналів розподілу й побудови дендритів. При цьому будується матриця відстаней між оцінками каналів розподілу, яка візуально характеризує результати об'єднання сукупності організацій.

9. Модель GE/McKinsey – є матрицею, яка сформована на основі показників діяльності суб'єктів господарювання у сфері земельних відносин (обсяг виробництва й реалізації продукції, прибуток, рентабельність, зміни ринкових позицій компанії, рівень технологічного розвитку, кадрове забезпечення) й спрямована на визначення конкурентних позицій на ринку.

10. Матриця спрямованої політики (модель Shell/DPM) – представляє графічну модель, в якій відображені конкурентна позиція суб'єктів господарювання й перспективи розвитку бізнесу.

Реалізація представлених методів у сфері земельних відносин та використання об'єктів нерухомого майна мають певні особливості. Зокрема, бенчмаркінг, як система посилення результативності діяльності підприємства, є тривалим комплексним процесом, а не звичайним набором одноразових дій з удосконалення. Стандартний процес бенчмаркінгу включає декілька етапів:

1. Планування.
2. Дослідження.
3. Спостереження і збирання інформації.
4. Аналіз.
5. Адаптація.
6. Удосконалення.

Для проведення об'єктивного і адекватного SWOT-аналізу необхідно встановити перелік внутрішніх і зовнішніх загроз. На практиці під час проведення SWOT-аналізу в тій частині, що стосується ідентифікації та аналізу зовнішніх можливостей і загроз, застосовують прийоми ранжування та імовірнісної оцінки факторів.

У стратегічному аналізі широко застосовуються різноманітні методи прогнозування параметрів зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства, причому однаково важливими є і якісні (експертні), і кількісні (статистичні) методи.

Якісні методи прогнозування побудовані передусім на думках і припущеннях експертів та фахівців. Існує ціла низка методів, які передбачають використання оцінок експертів (індивідуальних і колективних).

До складу індивідуальних експертних оцінок належать: **метод «інтерв'ю»**, при якому здійснюється безпосередній контакт експерта зі спеціалістом за схемою «запитання – відповідь»; **аналітичний метод**, коли виконується логічний аналіз певної ситуації, складаються аналітичні доповідні записки; **метод написання сценарію**, який базується на визначенні логіки процесу або явища в часі за різних умов.

Зокрема, за допомогою методів експертних оцінок та SWOT-аналізу отримані наступні результати щодо функціонування підприємств у сфері земельних відносин і використання об'єктів нерухомості (табл. 1 і 2).

Із таблиці 1 видно, що вплив зовнішнього середовища на підприємство здебільшого негативний.

Оцінка показників діяльності підприємств у сфері земельних відносин і використання об'єктів нерухомості показала, що більшість з них мають також негативні тенденції (табл. 2).

Висновки. Таким чином, у результаті дослідження прове-

дено аналіз існуючих інструментів проведення стратегічного аналізу формування, розподілу та використання земельних ресурсів і об'єктів нерухомого майна, враховуючи сучасні умови господарювання України.

Таблиця 1

Зовнішні фактори та наслідки їх дії

Фактори	Зрушення	
	негативні	позитивні
Інфляційні процеси	- протягом 2014 р. зростання рівня інфляційних процесів, обесцінювання національної валюти, зростання споживчих цін	- уповільнення інфляційних процесів з 2015 р.
Науково-технічна політика держави	- зменшення фінансування наукових досліджень; - скорочення нових технічних розробок у сфері земельних відносин; - зниження обсягів фінансування на створення та розвиток земельного адміністрування та його наукової підтримки	- створення інформаційної бази для проведення наукових досліджень у сфері земельних відносин та використання об'єктів нерухомого майна
Галузеві зміни	- значне відставання у сфері науково-технічного прогресу від розвинутих держав; - відсутність розвитку геоінформаційних технологій у сфері земельних відносин та використання об'єктів нерухомого майна; - низький рівень впровадження земельного адміністрування; - відсутність ринку землі; - низька ефективність інституцій, що функціонують у сфері земельних відносин, та використання об'єктів нерухомого майна; - зниження інвестиційної активності; - неефективна реструктуризація форм власності з державної на недержавну; - незначне залучення іноземного капіталу; - зниження основних показників діяльності підприємств, що функціонують у сфері земельних відносин та об'єктів нерухомого майна; - низький рівень імплементації сучасних стандартів у сферу земельних відносин і використання об'єктів нерухомого майна та ін. - збільшення долі збиткових підприємств; - старіння основних фондів; - відставання рівня середньомісячної заробітної плати в Україні порівняно із країнами з ринковою економікою; - скорочення середньо-облікової чисельності працівників; - некомпетентність персоналу та менеджменту, що функціонують у сфері земельних відносин, і використання об'єктів нерухомості	- створення нормативно-правової бази для розвитку земельних відносин і використання об'єктів нерухомого майна, адаптоване середовище для проведення відповідних реформ у сфері земельних відносин і використання об'єктів нерухомого майна

Таблиця 2

Результати діяльності підприємств у сфері земельних відносин і використання об'єктів нерухомості

Негативні	Позитивні
<ol style="list-style-type: none"> 1. Скорочення обсягів інвестованого капіталу у відтворювальних процесах. 2. Відставання обсягів нового капіталу порівняно з інвестованим. 3. Скорочення обсягів реалізації продукції. 4. Фізичний знос основних фондів. 5. Зниження фінансової результативності розміщення капіталу в активах і реалізації продукції. 6. Скорочення площ землекористування. 7. Порушення традиційних зв'язків. 8. Збільшення рівня дебіторської заборгованості й матеріальних запасів. 9. Низький рівень оплати праці. 10. Скорочення кваліфікованих кадрів. 11. Зменшення кількості оборотів активів. 12. Відсутність ефективною системи управління та ін. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність виробничої бази. 2. Можливість використання значного земельного потенціалу.

Дана стаття отримала фінансову підтримку проекту зарубіжних вчених з департаменту освіти провінції Хэйлунцзян КНР «Стратегічний аналіз розвитку ринку нерухомості на останньому етапі економічної кризи» 1252HQ005

This article has received financial support of the project of foreign scientists from the Department of education of the province Heilongjiang PRC "Strategic analysis of real estate market development in the last stage of the economic crisis" 1252HQ005

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Анфилатов В. Системный анализ в управлении : [учеб. пособ.] / В. Анфилатов. – М. : ФиС, 2002. – 368 с.
3. Геряевская Г. Стратегический анализ предприятия / Г. Геряевская, М. Романовская. – Варшава : PWE, 1995. – 278 с.
4. Глинский В.В., Ионин В.Г. Стратегический анализ : [учеб. пособ.] / В.В. Глинский, В.Г. Ионин ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Филинь, 1998. – 341 с.
5. Градов А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / А.П. Градов. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.
6. Минцберг Г. Школы стратегий: Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / под. ред. Г. Минцберга ; пер. с англ. Д. Раевской, Л. Царук. – СПб. : Питер, 2000. – 334 с.
7. Редченко К.І. Стратегічний аналіз : [навч. посіб.] / К.І. Редченко. – Львів : ЛКА, 2002. – 408 с.

Вень Минмин, Радзинская Ю.Б. Стратегический анализ формирования, распределения и использования земельных ресурсов и объектов недвижимого имущества: инструментарий реализации

Аннотация. В статье проведен анализ существующих теоретических положений относительно инструментов применения стратегического анализа формирования, распределения и использования земельных ресурсов и объектов недвижимости. Определено, что инструментами стратегического анализа являются количественные и качественные методы прогнозирования, модели, которые базируются на Z-счете Альтмана, коэффициенте Таффлера, A-счете Аргенти, сбалансированной системе показателей Balanced Scorecard – BSC, системе показателей ответственности (ASC), модели делового превосходства (BEM), пирамиде результативности МакНейра, бенчмаркинге, SWOT-анализе и др.

Ключевые слова: стратегический анализ формирования, распределения и использования земельных ресурсов и объектов недвижимости, инструментарий стратегического анализа, методы и модели стратегического анализа.

Ven Minmin, Radzinskaya Y.B. Strategic analysis of formation, allocation and using land resources and real estate, tools for realization

Summary. This research contains analysis existing theoretic principles on the tools of the strategic analysis of formation, allocation and using land resources and real estate. It was defined that the tools of the strategic analysis are quantitative and qualitative methods of prediction, models which base on Altman's Z-account, Taffler's coefficient, Argenti's A-account, accountability scorecard (ASC), business excellence model (BEM), the results pyramid McNair, benchmarking, SWOT-analysis etc.

Keywords: strategic analysis of formation, allocation and using land resources and real estate, tools of strategic analysis, methods and models of strategic analysis.

*Горбачук В.М.,**к.ф.-м.н., старший науковий співробітник,**Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова Національної академії наук України*

ЧАСТКОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СИСТЕМНОЇ СТІЙКОСТІ

Анотація. У статті досліджується часткова децентралізація політичної спілки регіонів як спосіб уникнення конфлікту при розпаді спілки за наявності міжрегіональної різноманітності й нерівності доходів.

Ключові слова: часткова децентралізація, об'єднання, від'єднання, міжрегіональна нерівність доходів, гетерогенність переваг для громадського продукту, економія від масштабу.

Постановка проблеми. Часткова децентралізація стосується як громадських видатків, так і громадських надходжень, впливаючи на ефективність оподаткування й розподіл видатків (виявляючи ефекти ефективності й розподілу) [1]. Нижча ефективність оподаткування у певному регіоні має наслідком бюджетні втрати, які називають вартістю різноманіття (у технічній літературі – ціною анархії). Якщо вартість різноманіття пропорційно спадає з рівнем децентралізації, то завжди існуватиме діапазон таких рівнів, на якому можна уникати конфлікту при розпаді спілки даних регіонів, який виникає при досить значних бюджетних втратах [17]. Більша міжрегіональна нерівність доходів завжди розширює цей діапазон, позаяк більше різноманіття розширює діапазон тоді, коли спілка соціально ефективна [5]. Можна довести, що фактичний рівень децентралізації, який втілюється для уникнення конфлікту, тісно пов'язаний з рівноважною ймовірністю виходу у випадку конфлікту [3]. Децентралізація стосується не лише економічних, але й соціальних, політичних, культурних процесів [14]. Якщо децентралізація не включає політичні процеси, то не дозволяє уникати конфлікту, що підтримується достатнім тіншовим фінансуванням (сепаратистського конфлікту) [7]. Тіншова економіка була використана для сепаратизму в Україні.

Аналіз державних кордонів свідчить, що вони тривалий час перебували в русі. Хоча постання деяких країн іноді було наслідком мирних поділів (подібно відділенню Словенії від Югославії, виділенню Чехії і Словаччини із Чехословаччини), у багатьох інших випадках сепаратистські конфлікти показали високий ступінь насилля (подібно до Боснії і Герцеговини, Хорватії, Пакистану, Бангладеш). Більше того, рухи за вихід у даний час присутні в ряді країн (Бельгія, Великобританія, Іспанія, Канада, Україна, Молдова, Грузія). Центр міжнародного розвитку та менеджменту конфліктів (The Center for International Development and Conflict Management, CIDCM) станом на 2005 р. виявляв наявність 148 рухів за самовизначення у 78 країнах, починаючи з 1950-х років [40]. Серед них понад 70 територіально зосереджених етнічних груп вели збройні конфлікти за автономію чи незалежність, не враховуючи груп з колишніх європейських колоній [34].

Мета роботи – показати, що децентралізацію можна вважати способом задоволення регіонального попиту на більшу автономію у гетерогенних країнах [15].

Виклад основного матеріалу дослідження. Звичайно, є свідчення, що країна із значними силами за вихід (партіями виходу) з неї є схильнішою до децентралізації: центральні уряди частіше пропонують автономію для регіонів з партіями виходу, ніж для регіонів без таких партій [43]. До тієї міри, наскільки децентралізація дозволяє регіональним урядам втілювати стратегії, ближчі до місцевих потреб, вона є потенційною альтернативою для безплідних та іноді насильницьких спроб виходу. Тим не менше, децентралізація краще працює проти розділення в одних країнах (Швейцарія, Канада), ніж в інших (Югославія, Чехословаччина, Індонезія) [37]. Недавнє дослідження децентралізації виявляє 34 країни у стані ризику для їхньої стабільності, які мають виражений рух за вихід (або принаймні автономію) [28]. За цими даними, в 17 із 34 зазначених країн (Кот-д'Івуар, Російська Федерація, Шрі Ланка) збройний конфлікт відбувався у даний час або недавно, а у восьми із 34 зазначених країн (Ефіопія, Індонезія) – у недавні десятиліття. Серед 34 зазначених країн сім є федеральними, дві – переходять до федеральної структури, принаймні 10 інших мають деяку форму децентралізації. Для прикладів Бельгії, Великобританії, Канади не розроблено ясної відповіді, чи децентралізація сприяє державній єдності. Децентралізація знижує вартості гетерогенності й різноманіття, але має тенденцію до погіршення міжрегіональної нерівності [39] різними шляхами [27].

Нерозв'язане питання – чи може часткова децентралізація служити стратегією пом'якшення сепаратистського конфлікту з особливим наголосом на тому, що відповідь на це питання залежить від міри нерівності доходів між регіонами, а також гетерогенності й різноманіття між регіонами [9].

Основні результати базуються на чотирьох кроках:

1) У простій політекономічній моделі формування кордонів [19] особи з двох регіонів мають вибирати, в якому регіоні розташовувати громадський продукт фіксованого рівня й обсягу, зважаючи на збитки, пропорційні відстані між фактичним та особистим ідеальним місцерозташуванням даного продукту. Припускаємо, що гетерогенність має два компоненти: крім вартості гетерогенності у термінах переваг, є вартість різноманіття при об'єднанні, яка враховує те, що особам може до певної міри не подобатися взаємодія з людьми іншого регіону [33]. Також припускаємо, що є багатий і бідний регіони, а відтак, існують неявні міжрегіональні трансферти, які мають місце при об'єднанні через пропорційне збільшення громадського продукту [11]. Ця постановка дозволяє брати до уваги традиційний взаємообмін між гетерогенністю й економією від масштабу, зважаючи на вибір між об'єднанням і від'єднанням: від'єднуючись, даний регіон позбавляється всіх витрат гетерогенності (він може розташувати громадський продукт у своїй ідеальній точці і більше не взаємодіяти з іншим регіоном), але водночас втрачає потенційні вигоди через економію від масштабу в наданні громадського продукту. Тоді, при даних рівнях

гетерогенності й економії від масштабу, чим більша нерівність між регіонами, тим вищий обсяг неявних трансфертів при об'єднанні, тим імовірніше, що багатий регіон бажає вийти із спілки, а бідний регіон прагне зберегти спілку [30; 31] (один з авторів роботи [30] – Нобелівський лауреат 1986 р., з яким пощастило обговорити у 2000 р. деякі питання фіскальних децентралізації і стимулювання). Тому ця постановка дозволяє охопити взаємодію між ефективністю (гетерогенністю відносно економії від масштабу) й розподільчими ефектами (міжрегіональними трансфертами) [12], яка формує регіональні стимули до виходу (зі спілки);

2) Зважаючи на можливість розбіжностей стосовно найкращого вибору конфігурації кордонів (багатий регіон прагне виходу, а бідний – об'єднання), припустимо, що існує технологія конфлікту, яка дозволяє кожному регіону виділяти ресурси для втілення бажаної для нього конфігурації [8]. Міжрегіональна нерівність є джерелом конфлікту як у бідному, так і багатому регіоні [18]. Проте більша нерівність дає вищу ймовірність виходу в рівновазі [4] (соціально) ефективної спілки, де регіони зберігають стійкі характеристики [6]. Більша гетерогенність переходить у більшу інтенсивність конфлікту тоді й тільки тоді, коли спілка ефективна, але завжди підвищує ймовірність успішного виходу. Те, чи спілка ефективна, залежить від розв'язання проблеми вищезазначеного взаємообміну між гетерогенністю й економією від масштабу на агрегованому рівні. Якщо домінує гетерогенність, то вихід є соціально ефективним результатом (а тому існує конфлікт у неефективній спілці); якщо ж домінує економія від масштабу, то соціально ефективним наслідком є об'єднання (а тому є конфлікт в ефективній спілці).

Ключовий елемент, який визначає конфлікт і результуючий наслідок, – це відносні ставки у конфлікті. Те, який з двох регіонів виділяє більше ресурсів на конфлікт, залежить від того стану, який регіон має більші ставки у такому конфлікті, а цей стан залежить від соціальної ефективності об'єднання чи виходу. Якщо спілка ефективна, то бідний регіон інвестує більше ресурсів у конфлікт, ніж багатий регіон, хоча саме багатий регіон інвестує більше, коли спілка неефективна. В свою чергу, вихід імовірніший у неефективній спілці, ніж в ефективній. Тоді, зважаючи на те, що багатий регіон бореться за вихід, а бідний – за збереження об'єднання, то регіональні ставки в конфлікті є асиметричними. Незалежно від того, є спілка ефективною чи ні, більша симетрія завжди посилює інтенсивність конфлікту й невизначеність його результату. Тому зростання нерівності, завжди підвищуючи інтенсивність конфлікту, переходить у вищу ймовірність виходу тоді, коли спілка ефективна. Навпаки, більша гетерогенність підвищує інтенсивність конфлікту тоді, коли спілка ефективна, а також збільшує ймовірність успішного виходу [16];

3) враховуючи вищезазначені висновки, дослідимо, чи можна уникнути марнотратного конфлікту, досягаючи мирного компромісу шляхом часткової децентралізації. Постає питання, чи існує проміжне рішення між об'єднанням і виходом, яке називатимемо частковою децентралізацією, при якій обом регіонам краще, ніж після конфлікту. Припустимо, що часткова децентралізація стосується як громадських видатків, так і надходжень, а відтак, впливає як на ефективність, так і на розподіл. З одного боку, децентралізація наближує уряд до людей, але, з іншого боку, веде до втрати вигравів через економію від масштабу. Фіскальна автономія зменшує розмір неявних міжрегіональних трансфертів, що робить бідний регіон ще біднішим,

а багатий регіон – ще багатшим [10]. Нарешті, децентралізація зменшує вартість різноманіття.

Якщо вартість різноманіття зменшується пропорційно рівню децентралізації, то існуватиме діапазон таких рівнів, на якому обидва регіони надають перевагу децентралізації відносно конфлікту. Цей діапазон розширюється з ростом інтенсивності конфлікту, а фактичний рівень децентралізації, втілюваний при загрозі конфлікту, тісно пов'язується з рівноважною ймовірністю виходу у випадку конфлікту. Тому діапазон рівнів децентралізації, які відповідають миру, збільшується з погіршенням нерівності спілки, а також збільшується з ростом гетерогенності ефективної спілки. Рівень часткової децентралізації, який фактично втілюється для уникнення конфлікту, збільшується з ростом гетерогенності, а також збільшується з погіршенням нерівності ефективної спілки. Якщо вартість різноманіття спадає повільніше пропорційної залежності від рівня децентралізації, то часткова децентралізація не завжди може служити стратегією пом'якшення конфлікту;

4) проаналізуємо, чи є часткова децентралізація самовтілюваною (ендогенною). Ключовим елементом для відповіді на це питання є те, чи повне об'єднання залишається допустимим варіантом при здійсненні децентралізації. Якщо це не так, то мир не є самовтілюваним, а часткова децентралізація є нездійсненою. Як наслідок, коли часткова децентралізація не є інституційно та/або політично спрямованим процесом, то вона не може служити засобом досягнення миру, а тому сепаратистський конфлікт – це статус-кво в рівновазі об'єднання. Одним із способів розв'язання такого конфлікту є від'єднання.

Для базової постановки проблеми, а також аналізу витрат і вигравів від'єднання (порівняно з об'єднанням) у бідному й багатому регіонах є корисним огляд літератури [13]. Знаючи технологію конфлікту, можна знайти рівновагу конфліктної гри. Вводячи можливість використання часткової децентралізації як мирної альтернативи для конфлікту, проаналізуємо політичну самопідтримувальність такого мирного компромісу і самовтілюваність мирного результату.

Аналіз децентралізації стосується літератури з політичної економії формування кордонів. Ця література в основному зосереджується на традиційному взаємообміні між економією від масштабу та гетерогенністю переваг. Розмаїття переваг спричинюється, напевне, такими різними чинниками, як розмір регіону [18], ступінь міжнародної відкритості [19; 20], ступінь демократизації [19; 26; 42], присутність мобільних етнічних груп [41] або зовнішніх загроз [21; 22; 49].

У літературі з політичної економії від'єднання шукалися такі трансфертні і компенсаційні механізми між регіонами, при яких можна уникати неефективного (одностороннього) виходу регіону з країни [20; 36; 38]. Відправною точкою й мотивацією такого роду аналізу є той факт, що у соціально ефективній (за критерієм максимізації агрегованого добробуту) країні більшість може проголосувати за розпад цієї країни [3]. Тоді виникає питання, чи існують такі міжрегіональні компенсаційні механізми, що регіонам потенційного виходу строго вигідніше залишатися у спілці. Іншими словами, шукалися можливі шляхи узгодження понять ефективності й стабільності.

Значним недоліком літератури з політичної економії від'єднання є відсутність вимірності гетерогенності доходів, зокрема, нерівності доходів між регіонами. Винятком є робота [26], де у контексті чистого перерозподілу показано, що рухи за від'єднання можуть походити від особистої гетерогенності доходів як між регіонами, так і в межах регіонів. У моделі [26] при-

пускається міжрегіональна нерівність доходів, причому виходу прагне бідний регіон. Стимулами до такого виходу називають ефекти розміру регіону, мобільності й недосконалої демократії. Наводяться переконливі свідчення, що регіональна нерівність впливає на ризик конфлікту від'єднання [32]: у доволі неоднорідних федераціях як відносно розвинений, так і відносно відсталий регіон втягуватиметься у конфлікт від'єднання ймовірніше, ніж регіони, близькі до середніх по країні. Дуже ймовірно, що гетерогенність як доходів, так і переваг є важливим фактором щодо готовності даного регіону вийти з країни (спілки). Іншими словами, як економічні, так і культурні фактори відіграють важливу роль в аналізі витрат і вигащів (cost-benefit) виходу на погляд різних регіонів, які формують країну. У свою чергу, ці культурні й економічні чинники, мабуть, взаємодіють нетривіальними способами, а тому слід брати до уваги потенційні ефекти цих взаємодій у формуванні напруженості від'єднання. Обмежимося обома типами міжрегіональної гетерогенності, не враховуючи гетерогенність у межах регіону.

У літературі з компенсаційних механізмів для уникнення виходу загалом також не згадували міжрегіональну нерівність доходів, а розглядали такі монетарні трансферти, основані на перевагах, що стимулюють регіони виходу залишатися у спілці. Однак припущення про невідповідності доходів поміж регіонів насправді не гарантує, що регіоном, який має отримувати компенсацію (за перевагами для громадського продукту), є регіон, бідніший за середній [44]. Компенсація не обов'язково означає перерозподіл від бідніших до багатших регіонів, бо він може не бути соціально чи політично бажаним. З іншого боку, враховуючи міжрегіональну нерівність доходів, децентралізація (особливо фіскальна автономія) шляхом зниження розміру трансфертів у спілці може вважатися політично коректним способом компенсації багатшим регіонам – потенційним регіонам виходу.

Більше того, в цьому контексті постає питання зобов'язання. Трансферти ресурсів, під якими розуміють компенсації потенційним регіонам виходу, можуть не бути правдоподібними (credible), особливо коли за такі трансферти голосують після рішення про конфігурацію кордонів. Якщо регіон виходу погодився залишатися у спілці, то більшість у державі вже може не вважати вигідним голосувати за додатні трансферти (таке відбуватиметься, коли медіанна відстань до громадського продукту менша середньої) [20]. У сенсі так званого франшизного розширення децентралізація може слугувати засобом зобов'язання, оскільки вона є передачею влади за визначенням.

Загалом література розглядала трансфертні механізми уникнення (мирних) неефективних від'єднань. Якщо вихід є соціально ефективним наслідком, то водночас рухи від'єднання можуть вести до марнотратного конфлікту, що дорого коштує і знижує ефективність фактичного виходу. Тому варто зосередитися на таких інструментах, які дозволяють ухилитися від конфлікту, а не на уникненні власне виходу. Коли від'єднання є соціально ефективним, то децентралізація громадської політики (яка не зводиться до здійснення трансфертів ресурсів між регіонами) справді підвищує добробут. Відтак, зосередимося на аналізі можливості здійснення передачі влади регіонам (тобто децентралізації) для уникнення конфлікту, а не на трансферті ресурсів між регіонами для уникнення виходу. У цьому сенсі часткова децентралізація, по суті, полягає у проміжному рішенні між об'єднанням і виходом.

Кілька робіт явно вводять технологію конфлікту у контексті сепаратизму. Є аналіз вибору зусиль у регіональному кон-

флікті, коли периферійний (менший) регіон бажає відділитися від центру, зосереджуючись на взаємообміні між економією від масштабу та гетерогенністю переваг [45]. Однак цей вибір не враховує міжрегіональної нерівності й не допускає можливості проміжного мирного рішення між об'єднанням і виходом. Ефекти децентралізації для стабільності країни є аналітично неоднозначними, бо децентралізація має два протилежні ефекти: вона знижує чистий вигащ від виходу, збільшуючи ймовірність успіху при спробі виходу [44]. Коли в модель явно включити технологію конфлікту, то зусилля у такому конфлікті не визначатимуться ендегенно. Якщо не допускаються невідповідності доходів між регіонами, то не оцінюються потенційні ефекти децентралізації на нерівність, яка є суттєвим каналом впливу децентралізації на конфлікт [44]. Відома модель конфлікту від'єднання, де виборці можуть бажати пристосовуватися до інтересів меншості, щоб запобігти виходу [25]. У цій моделі існує рівновага при голосуванні більшістю зі зсуненим на користь меншості типом уряду. Хоча зазначене пристосування можна інтерпретувати як певну децентралізацію, входи (зусилля) у конфлікті не були ендегенними, а питання міжрегіональної нерівності доходів не розглядалося. Досліджувалося ендегенне формування юрисдикцій, вважаючи політичний процес змаганням за придбання часток національних ресурсів [48]. Показано, що цей процес марнує менше ресурсів на привласнюючі види діяльності в ієрархічній системі федералізму, ніж в об'єднаній юрисдикції з єдиним центральним урядом.

Було декілька емпіричних спроб проаналізувати ефекти децентралізації для стабільності держав і федерацій. Робота [27], зосереджуючись на відмінностях поміж федеральних держав, стверджує, що фіскальна децентралізація збільшує вірогідність конфлікту, коли є широкі невідповідності доходів поміж регіонів. Праця [46], не зосереджуючись на міжрегіональній нерівності, доводить, що фіскальна децентралізація пом'якшує конфлікт у багатих країнах краще, ніж у бідних. Робота [29] показує, що децентралізація знижує ймовірність виходу, але водночас сприяє росту регіональних політичних партій, опосередковано створюючи ґрунт для від'єднання. Стаття [43], вивчаючи частку голосів за партію від'єднання у 15 регіонах і застосовуючи чотири рівні для індексу автономії, говорить, що цей рівень не впливає суттєво на підтримку від'єднання. За дослідженням [47], фіскальна децентралізація здійснює неоднорідний вплив поміж етнічних місцевих меншин і більшостей, знижуючи стимули до від'єднання з боку місцевих більшостей і підвищуючи стимули до від'єднання з боку місцевих меншостей.

Висновки. Вивчення децентралізації передбачає цілий ряд понять, які не згадувалися у централізованій економіці [1]. Децентралізація, діалектично пов'язуючись із глобалізацією, вбирає нові міждисциплінарні моделі й методи. Питання, що постають для глобальних систем, досліджуються і для децентралізованих систем. Успішні відповіді на питання децентралізації дають ті, хто здатний успішно відповідати на виклики глобалізації. Широкий клас складних систем має властивість стійкості при відповідній їхній організації і використанні внутрішньої взаємодії.

Література:

1. Бігдан В.Б., Горбачук В.М., Чорний Ю.М. Інформаційно-аналітичні засоби дослідження взаємодії фіскальної і монетарної політики в процесі формування регіональних бюджетів / [В.Б. Бігдан, В.М. Горбачук, Ю.М. Чорний] // Математичне моделювання в економіці. – 2013. – № 2. – С. 31–41.

2. Великий А.П., Горбачук В.М., Єрмольєв Ю.М., Кнопов П.С. Взаємодія централізації і децентралізації у міждисциплінарній кібернетичній академіці Глушкова / [А.П. Великий, В.М. Горбачук, Ю.М. Єрмольєв, П.С. Кнопов] // Сучасна інформатика: проблеми, досягнення та перспективи розвитку. – К. : Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України, 2013. – С. 241–243.
3. Гайдар Е., Мау В. Марксизм: между научной теорией и «светской религией» / Е. Гайдар, В. Мау // Вопросы экономики. – 2004. – № 6. – С. 28–56.
4. Горбачук В.М. Модель взаємозв'язку бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики у системі регулювання міжбюджетних відносин і методи її аналізу / В.М. Горбачук // Фінансовий вісник. – 2006. – № 1. – С. 4–9.
5. Горбачук В.М. Взаємодія рівнів управління бюджетної системи держави / В.М. Горбачук // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2006. – Т. 56. – С. 8–11.
6. Горбачук В.М. Характеристики рівноваг грошового і реально-го ринків, номінальні та реальні валові регіональні продукти, основні бюджетні доходи регіонів України на річних і дворічних спостереженнях 2003–2007 рр. / В.М. Горбачук // Финансовые риски. – 2008. – № 3-4(52). – С. 79–102.
7. Горбачук В.М. Економічна теорія бунтів / В.М. Горбачук // Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики. – Харків : ХНЕУ імені С. Кузнеця, 2014. – С. 262–266.
8. Горбачук В.М. Моделювання бунтів / В.М. Горбачук // Регіональна економіка та управління. – 2014. – № 2. – С. 51–57.
9. Горбачук В.М. Модель формування кордонів / В.М. Горбачук // В.М. Глушков – піонер кібернетики. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – С. 137–139.
10. Горбачук В.М., Гаркуша Н.І. Перерозподіл за централізації і децентралізації / В.М. Горбачук, Н.І. Гаркуша // Вісник Київського університету. Серія «Фізико-математичні науки». – 2011. – № 3. – С. 129–132.
11. Горбачук В.М., Гудима А.В. Еволюція формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів / В.М. Горбачук, А.В. Гудима // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки. – 2008. – Вип. 2(11). – С. 407–414.
12. Горбачук В.М., Іванов С.М. Динаміка основної податкової бази фізичних і юридичних осіб регіонів України за 3 півріччя 2008–2009 рр. / В.М. Горбачук, С.М. Іванов // Стан і проблеми оподаткування в умовах світової фінансової кризи. – Донецьк : ДНУЕТ, 2009. – С. 72–75.
13. Горбачук В.М., Новодережкін В.І. Економічна організація бідніших і багатших регіонів / В.М. Горбачук, В.І. Новодережкін // Статистична оцінка економічної динаміки та конкурентоспроможності регіонів України. – Ірпінь : НУДПСУ, 2013. – С. 33–36.
14. Залознова Ю.С. Соціоекономіка як інноваційна модель управління суспільними системами / Ю.С. Залознова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 136–141.
15. Либман А.М. Эндеогенные границы и распределение власти в федерациях и международных сообществах / А.М. Либман. – М. : Институт экономики РАН, 2009. – 75 с.
16. Лондар С.Л., Козарезенко Л.В. Рівень добробуту населення як складова розвитку людського потенціалу: можливості фінансового регулювання в Україні / С.Л. Лондар, Л.В. Козарезенко // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 45–59.
17. Макаров В.Л. Искусственные общества / В.Л. Макаров // Экономика и математические методы. – 2012. – Т. 48. – № 3. – С. 3–20.
18. Бусыгина И.М., Смирнягин Л.В., Филиппов М.Г. Страны-гиганты: проблемы территориальной стабильности / [И.М. Бусыгина, Л.В. Смирнягин, М.Г. Филиппов]. – М. : МГИМО, 2010 – 217 с.
19. Alesina A., Spolaore E. On the number and size of nations // Quarterly journal of economics. – 1997. – V. 112. – № 4. – P. 1027–1056.
20. Alesina A., Spolaore E. The size of nations. – The MIT Press, 2003.
21. Alesina A., Spolaore E. War, peace, and the size of countries // Journal of public economics. – 2005. – V. 89. – № 7. – P. 1333–1354.
22. Alesina A., Spolaore E. Conflict, defense spending, and the number of nations // European economic review. – 2006. – V. 50. – № 1. – P. 91–120.
23. Alesina A., Spolaore E., Wacziarg R. Economic integration and political disintegration // American economic review. – 2000. – V. 90. – № 5. – P. 1276–1296.
24. Alesina A., Spolaore E., Wacziarg R. Trade, growth, and the size of countries // Handbook of economic growth. P. Aghion, S. Durlauf (eds.) – Amsterdam: North Holland, 2005.
25. Anesi V., De Donder P. Voting under the threat of secession: accommodation vs. repression // Social choice and welfare. – 2013.
26. Arzagli M., Henderson J. V. Why countries are fiscally decentralizing // Journal of public economics. – 2005. – V. 89. – № 7. – P. 1157–1189.
27. Bakke K., Wibbels E. Diversity, disparity, and civil conflict in federal states // World politics. – 2006. – V. 59. – № 1. – P. 1–50.
28. Bird R., Vaillancourt F., Roy-Cesar E. Is decentralization «glue» or «solvent» for national unity? // International Studies Program. Working Paper. – 2010. – 10-03.
29. Brancati D. Decentralization: fueling the fire or dampening the flames of ethnic conflict and secessionism? // International organization. – 2006. – V. 60. – № 3. – P. 651–685.
30. Buchanan J. M., Faith R. L. Secession and the limits of taxation: toward a theory of internal exit // American economic review. – 1987. – V. 77. – № 5. – P. 1023–1031.
31. Collier P., and Hoeffler A. The political economy of secession / Negotiating self-determination. H. Hannum, E. F. Babbitt (eds.) – Lanham: Lexington Books, 2006.
32. Deiwiks C., Cederman L-E., Gleditsch K. S. Inequality and conflict in federations // Journal of peace research. – 2012. – V. 49. – № 2. – P. 289–304.
33. Desmet K., Le Breton M., Ortuno-Ortin I., Weber S. The stability and break-up of nations: a quantitative analysis // Journal of economic growth. – 2011. – V. 16. – № 3. – P. 183–213.
34. Flamand S. Partial decentralization as a way to avoid secessionist Conflict. – Lisbon, Portugal: Nova School of Business and Economics, 2014. – 37 p.
35. Goyal S., Staal K. The political economy of regionalism // European economic review. – 2004. – V. 48. – № 3. – P. 563–593.
36. Haimanko O., Le Breton M., Weber S. Transfers in a polarized country: bridging the gap between efficiency and stability // Journal of public economics. – 2005. – V. 89. – № 7. – P. 1277–1303.
37. Lake D. A., Rotchild D. Territorial decentralization and civil war settlements / Sustainable peace: power and democracy after civil wars. P. G. Roeder and D. Rothchild (eds.) – Ithaca, NY: Cornell University Press, 2005.
38. Le Breton M., Weber S. The art of making everybody happy: how to prevent a secession? // IMF staff papers. – 2003. – V. 50. – № 3. – P. 403–435.
39. Linz J.J., Stepan A. Inequality inducing and inequality reducing federalism / World Congress of the International Political Science Association. – Quebec City, Quebec, Canada, 2000.
40. Marshall M. G., Gurr T. R. Peace and conflict 2005: a global survey of armed conflicts, self-determination movements, and democracy. – College Park, MD: Integrated Network for Social Conflict Research; Center for International Development and Conflict Management; University of Maryland, 2005.
41. Olofsgard A. Incentives for secession in the presence of mobile ethnic groups // Journal of public economics. – 2003. – V. 87. – № 9–10. – P. 2105–2128.
42. Panizza U. On the determinants of fiscal centralization: theory and evidence // Journal of public economics. – 1999. – V. 74. – № 1. – P. 97–139.
43. Sorens J. Globalization, secessionism, and autonomy // Electoral studies. – 2004. – V. 23. – № 4. – P. 727–752.
44. Spolaore E. Federalism, regional redistribution, and country stability. – Studies in Fiscal Federalism and State-Local Finance; Edward Elgar Publishing, 2008.
45. Spolaore E. Civil conflict and secessions // Economics of governance. – 2008. – V. 9. – № 1. – P. 45–63.
46. Tranchant J-P. Fiscal decentralization, institutional quality, and ethnic conflict: a panel data analysis, 1985–2001 // Conflict, security and development. – 2008. – V. 8. – № 4. – P. 419–514.
47. Tranchant J-P. Does fiscal decentralization dampen all ethnic conflicts? The heterogeneous impact of fiscal decentralization on local

- minorities and local majorities. – Institute of Development Studies; University of Sussex, 2010.
48. Warnerid K. Distributional conflict and jurisdictional organization // Journal of public economics. – 1998. – V. 69. – № 3. – P. 435–450.
49. Wittman D. The wealth and size of nations // Journal of conflict resolution. – 2000. – V. 44. – № 6. – P. 868–884.

Горбачук В.М. Частичная децентрализация как инструмент системной устойчивости

Аннотация. В статье исследуется частичная децентрализация политического союза регионов как способ избежания конфликта при распаде союза при наличии межрегионального разнообразия и неравенства доходов.

Ключевые слова: частичная децентрализация, объединение, разъединение, межрегиональное неравенство доходов, гетерогенность предпочтений для общественного продукта, экономия от масштаба.

Gorbachuk V.M. Partial decentralization as an instrument of system stability

Summary. The partial decentralization of a political union as the way to avoid conflict at destruction of the union under the presence of inter-regional variety and income inequality is studied.

Keywords: partial decentralization, unification, secession, inter-regional income inequality, heterogeneity of preferences for public product, economy of scale.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Герасименко А.Г.
РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ОБМЕЖЕННІ АЛОКАТИВНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ..... 4

Жданова Л.Л.
ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ ТА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ:
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА ПЕРЕТВОРЕННЯ ІНСТИТУТІВ.....8

Засадко В.В.
РОЛЬ УРБАНІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ ЗРІЗ.....12

Шараг Е.С.
ЛОГИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАТЕГОРИИ
«ОРГАНИЧЕСКОЕ СТРОЕНИЕ КАПИТАЛА».....16

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Проноза П.В.
СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ «ДИСБАЛАНСИ» І «ДИСПРОПОРЦІЇ» В ЕКОНОМІЦІ
ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ЇХ ВИДІВ.....20

Hrashchenko I.S., Krasniuk S.A.
PROBLEMS OF REGIONAL DEVELOPMENT OF UKRAINE
UNDER GLOBALIATION PROCESS.....26

Гладких Д.Є.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ХІМІКО-ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ.....32

Гончар І.О.
СУТНІСТЬ ТА МІСЦЕ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
В СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....36

Сорочан В.О.
ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ.....41

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ткаленко Н.В.
ДОМІНАНТИ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ НАУКОВОЇ ПАРАДИГМИ..... 46

Артеменко Л.В.
ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ..... 51

Баланська О.І., Панченко А.В., Мельник В.М.
ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «РИЗИК» ТА ЙОГО ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ У БУДІВНИЦТВІ.....55

Безп'ята І.В.
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ
В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ.....59

Бойко В.В.
СІЛЬСЬКІ ТЕРИТОРІЇ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ..... 64

<i>Мостова І.О.</i> ДИНАМІКА ОСНОВНИХ ПАРАМЕТРІВ ЗОВНІШНІХ ТРУДОВИХ МІГРАЦІЙ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ.....	198
---	-----

<i>Плинокос Д.Д.</i> ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ОСВІТИ ПРИ ПІДГОТОВЦІ КАДРІВ ДЛЯ ІНШИХ КРАЇН.....	202
---	-----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Жадько К.С., Гончарова Є.В.</i> ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЖИТТЯ КРАЇНИ.....	208
---	-----

<i>Васильчук І.П.</i> НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ КОРПОРАЦІЙ.....	212
---	-----

<i>Вишивана Б.М., Терешко О.М.</i> ОВЕРСАЙТ ПЛАТІЖНО-РОЗРАХУНКОВИХ СИСТЕМ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	216
---	-----

<i>Григоренко В.М.</i> ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ.....	223
---	-----

<i>Дрозд І.В.</i> БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ОГЛЯД ПРОБЛЕМ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ.....	229
--	-----

<i>Коцюрба О.Ю.</i> МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	236
--	-----

<i>Миськів Г.В.</i> НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	242
--	-----

<i>Савицька О.І.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	246
--	-----

<i>Садовенко М.М.</i> АНАЛІЗ ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПДВ В КОНТЕКСТІ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ.....	250
---	-----

<i>Сергієнко Л.К.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	255
---	-----

<i>Сьомченков О.А.</i> БІРЖОВІ ОБЛІГАЦІЇ: АДАПТАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ДЛЯ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ.....	260
--	-----

<i>Трусова Н.В.</i> МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	266
---	-----

<i>Шимків С.А.</i> СТАН ТА РОЗВИТОК ДОБРОВІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ В УКРАЇНІ.....	271
--	-----

<i>Яценко О.В.</i> АНАЛІЗ ОКРЕМИХ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН З КЛІЄНТАМИ.....	275
--	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<i>Грицишен Д.О.</i> ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗАВДАНЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЙОГО ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНОЇ КОНСТРУКЦІЇ.....	280
<i>Липская А.О.</i> ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ «СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ» КАК УЧЁТНОЙ КАТЕГОРИИ.....	287
<i>Фоміна О.В.</i> МОНІТОРИНГ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК СКЛАДОВА КОНТРОЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВА.....	293
<i>Харламова О.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ДЛЯ ЦІЛЕЙ СКЛАДАННЯ МСФЗ-ЗВІТНОСТІ.....	297
<i>Шерстюк О.Л.</i> ОЦІНОЧНІ СУДЖЕННЯ В АУДИТІ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	301

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

<i>Бандоріна Л.М., Лозовський О.С.</i> ВИКОРИСТАННЯ ІМІТАЦІЙНИХ ПРОЦЕДУР ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОЦЕСУ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПАСАЖИРІВ АЕРОПОРТУ.....	306
<i>Белкіна І.А., Антонюк О.П.</i> ДІАГНОСТИКА БЕЗПЕКИ ЦІЛІСНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	310
<i>Вень Мінмін, Радзінська Ю.Б.</i> СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ, РОЗПОДІЛУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ І ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОГО МАЙНА: ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	313
<i>Горбачук В.М.</i> ЧАСТКОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СИСТЕМНОЇ СТІЙКОСТІ.....	317

НОТАТКИ

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 11

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 38,60
Підписано до друку 28.09.2015 р. Замов. № 2809/15. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.