



Науковий вісник

Міжнародного гуманітарного університету



Серія:
Економіка і менеджмент

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 14

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 № 4 від 24.12.2015 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

Герасимчук В.Г.,

д.е.н.,

професор кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

Романюк О.В.,

студентка,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто структуру споживання та динаміку виробництва відновлюваної енергетики у світі. Проаналізовано країни – лідери світового господарства, які демонструють динамічні зміни в паливно-енергетичному комплексі на користь відновлюваної енергетики. Визначено стан розвитку сектору відновлюваної енергетики в Україні.

Ключові слова: сталий розвиток, відновлювані джерела енергії, енергоефективність, енергозбереження, світовий енергетичний ринок.

Постановка проблеми. Сучасна енергетика в основному базується на невідновлюваних первинних джерелах енергії (ПДЕ). Виробництво і споживання таких джерел енергії крім того, що є одним з основних антропогенних факторів, що негативно впливають на навколишнє середовище, не може гарантувати сталого розвитку світової енергетики на тривалу перспективу.

Тому у процесах диверсифікації світового ринку енергоресурсів важливу роль відіграє сьогодні формування в його структурі такого специфічного структурного компонента, як відновлювальна енергетика (ВЕ). Про усвідомлення на глобальному рівні необхідності нарощування її потенціалу свідчить той факт, що однією з основних цілей діяльності ООН на період до 2030 р. проголошено «забезпечення загального доступу країн до сучасних енергетичних послуг, подвоєння частки відновлюваних джерел енергії у світовому енергетичному балансі та подвоєння глобальних темпів підвищення енергоефективності».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми енергозабезпечення людства та вибору шляхів її розв'язання присвячено праці багатьох науковців. Так, О.С. Попель [1] та А.О. Касич [2] розглядають світовий досвід розвитку відновлюваної енергетики, А.В. Мхитрян [4] визначає стратегію розвитку відновлюваної енергетики в Україні. А. Прокіп зосереджує увагу на визначенні перспектив енергозабезпечення світової спільноти з огляду на концепцію сталого розвитку. Д.В. Бусарев [9] визначає напрям структурної диверсифікації світового енергоринку та ін. Складність та різноманітність дослідження поставленої проблеми потребують продовження наукового пошуку.

Мета статті полягає в аналізі розвитку сфери відновлюваної енергетики у світі з метою запозичення закордонного досвіду у сфері енергозбереження та енергоефективності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «відновлювані джерела енергії» застосовується до тих джерел енергії, запаси яких відновлюються природним чином, насамперед за рахунок потоку енергії сонячного випромінювання, що надходить на поверхню Землі і є майже невичерпними. Це в першу чергу сама сонячна енергія, а також її похідні: енергія вітру, енергія рослинної біомаси, енергія водних потоків і т. п. До відновлюваних джерел енергії відносять також геотермальне тепло, яке надходить на поверхню Землі з її надр, низькопотенційне тепло навколишнього середовища, а також деякі джерела енергії, пов'язані із життєдіяльністю людини (теплові «відходи» житла, органічні відходи промислових і сільськогосподарських виробництв і т. п.) [1, с. 135].

Енергетичний потенціал більшості з перерахованих вище ВДЕ у масштабах планети і територій країн у багато разів перевищує сучасний рівень енергоспоживання, і тому вони можуть розглядатися як можливе джерело виробництва енергії.

До значних недоліків ВДЕ, які обмежують їх широке практичне застосування, відносяться невисока щільність енергетичних потоків та їх мінливість у часі і, як наслідок, необхідність значних витрат на устаткування, що забезпечує збір, акумулювання і перетворення енергії [1, с. 136].

Відновлювані джерела енергії вже відіграють важливу роль у поставках енергії. Коли використовуються поновлювані джерела, попит на традиційні знижується. Це вирішує питання збереження екології, а також обмеженості традиційних енергетичних ресурсів [2]. Тому у рамках концепції сталого розвитку в розвинених країнах упроваджуються на національному, регіональному та галузевому рівнях програми у сферах енергоефективності та енергозбереження, однією з основних складових яких є стимулювання використання відновлюваних джерел енергії. Позитивний довгостроковий ефект від реалізації стратегії енергозбереження у країні забезпечують поєднання

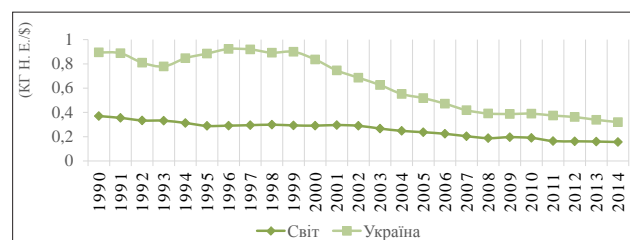


Рис. 1. Динаміка енергомосткості ВВП в Україні та країнах світу

Джерело: побудовано автором за [10]

впровадження енергоефективних технологій із різномірними державними програмами з раціонального використання енергоресурсів та з іншими стратегічно важливими документами економічного розвитку. Сталий розвиток національної економіки нерозривно пов'язаний з енергоефективністю, яка визначається цілим рядом показників, серед яких необхідно виділити енергомісткість валового внутрішнього продукту (рис. 1).

Аналізуючи дані щодо рівнів енергомісткості ВВП світу та України, слід зазначити значне відставання за рівнем ефективності використання енергоресурсів в Україні відносно світового рівня. На рис. 1 спостерігається позитивна динаміка зменшення енергомісткості, яка, однак, показує, що за такими темпами Україна ще десятки років буде залишатися країною з високим рівнем енергомісткості відносно середньосвітового рівня та рівня європейських країн. Потенціал зростання енергоефективності залишається значним, проте його задіяння стримується з низки різних причин, включаючи неефективну політику стимулювання до зниження втрат енергії, неналежного рівня інвестицій та умов їх залучення, неефективну тарифну й цінову політику в енергетичному секторі економіки, а також невиконання прийнятих нормативно-правових актів, різного рівня програм та заходів [3].

Аналізуючи світовий економічний потенціал відновлюваних джерел енергії, необхідно зазначити, що він становить понад 20 млрд. т у. п. – це майже у два рази більше річного обсягу видобутку загального викопного палива [4; 5]. Наведемо динаміку споживання первинних енергоресурсів у світі (табл. 1).

Глобальне споживання первинної енергії у 2014 р. збільшилося лише на 0,9% порівняно зі зростанням протягом 2013 р. (+2,0%) та є значно нижчим 10-річного середнього темпу зростання у 2,1%. Зростання споживання у 2014 р. сповільнилося для кожного палива, крім атомної енергетики, де спостерігалася значна негативна тенденція до зменшення. Насамперед це пов'язано з тим, що ряд держав у реалізації своїх національних енергетичних політик нині дедалі більше відмовляється від ядерної енергетики, замінюючи її на якісно нові способи генерування енергії з низьким або нульовим викидом вуглецю. Прикладом цього є Франція та Швейцарія, котрі після аварії на АЕС Фукусіма заявили про свої рішучі наміри повністю відмовитись від ядерної енергетики. Водночас Німеччина на період до 2022 р. планує поетапно відмовитись від ядерної енергетики, а Євросоюз уже сьогодні поступово впроваджує нові

стандарты енергетичної безпеки на атомних електростанціях, загальна вартість яких становить від 30 до 200 млн. євро на один реактор [7, с. 25].

Хоча економіки, що розвиваються, як і раніше домінують у зростанні світового споживання енергії, зростання в цих країнах (+2,4%) було значно нижчим 10-річного середнього у 4,2%. Найбільші національні прирощення до глобального споживання енергії відбулися у таких країнах, як Китай (+2,6%) і Індія (7,1%). Проводячи ретроспективний аналіз, зазначимо, що споживання енергії країн ОЕСР скоротилося на 0,9%, що є найбільшим падінням. Другий рік поспіль стійкого зростання споживання у США (+1,2%) було компенсоване зниженням споживання енергії в ЄС (-3,9%) і Японії (-3,0%). Падіння споживання енергії в ЄС було другим за величиною (перевищено лише в період після фінансової кризи 2009 р.).

Найбільшими постачальниками енергоресурсів у світі є Китай (24391 тВт/год.) і США (24692 тВт/год.), значно випереджаючи за цим показником інші країни (рис. 2).

За останні десятиліття відбулися помітні регіональні зрушення у виробництві електроенергії. Істотно скоротилася частка розвинених країн (ОЕСР) – з 73% у 1973 р. до 47% у 2014 р. Одночасно зросли частки країн Африки, Латинської Америки та Азії, насамперед Китаю, на який тепер припадає понад 20% світового виробництва електроенергії (у 1973 р. – 3%).

Однак найбільші виробники електроенергії не завжди є і найбільшими її експортерами. Так, до списку провідних продавців входять лише Франція, Російська Федерація, Канада і

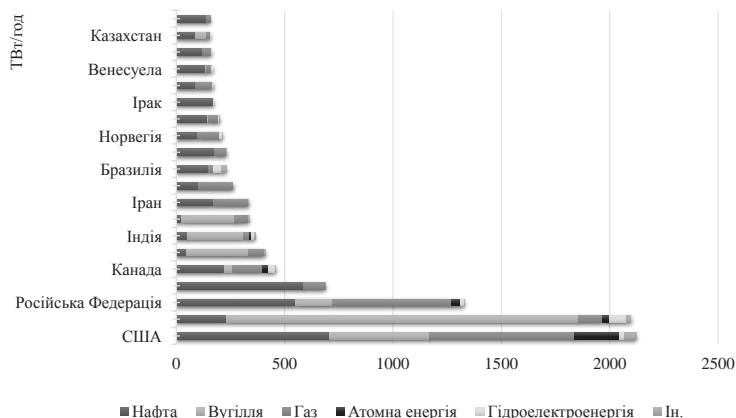


Рис. 2. Топ-10 країн – постачальників енергетичних ресурсів, 2014 р.

Джерело: побудовано автором за [8]

Таблиця 1

Динаміка споживання первинних енергоресурсів

Рік	Вугілля	Відновл. джерела	Гідроенергетика	Атомна енергетика	Газ	Нафта	Всього
2006	3075,1	95	688,1	635,2	2562,1	3950,1	11005,6
2007	3199,8	108,1	700,7	621,8	2647,3	4009,7	11287,4
2008	3256,3	123,2	727,6	619	2717,7	3994,8	11438,6
2009	3238,7	142	737,7	614,1	2655,7	3921,6	11309,8
2010	3464	168,6	782,1	626,4	2864,1	4038,2	11943,4
2011	3628,8	205,6	794,7	600,4	2914,2	4081,4	12225,1
2012	3730,1	237,4	831,1	560,4	2987,1	4130,5	12476,6
2013	3867	283	861,6	563,7	3052,8	4179,1	12807,2
2014	3881,8	316,9	879	574	3065,5	4211,1	12928,3

Джерело: складено автором за [6]

Китай, а США і Бразилія є одночасно провідними споживачами електроенергії у світі.

У даний час, як і в 2000 р., переважна частка виробництва електроенергії припадає на органічні види палива (рис. 3). Висхідні види палива (нафта, природний газ і вугілля) будуть як і раніше задовольняти більшу частину світових потреб протягом зазначеного періоду – інші джерела енергії не зрівняються з ними за доступністю, економічністю і масштабами виробництва.

Динамічний розвиток в останнє десятиліття гідро-, вітро- та сонячної енергетики, а також високий економічний ефект

їх використання суттєво зміцнили позиції відновлювальної енергетики у структурі світового енергетичного балансу. Так, на період до 2035 р. очікується, що вона забезпечуватиме третину сукупного обсягу виробництва електроенергії. Водночас чотириразове зростання споживання біомаси для виробництва електроенергії та біопалива суттєво збільшить вартісні обсяги міжнародної торгівлі.

Європейський Союз планує отримувати більше 20% усієї енергії за рахунок відновлюваних джерел до 2020 р. і на даний момент йде за своїм графіком з випередженням. За даними Європейської Комісії, у минулому році цей показник уже наблизився до 14%. Потенціал провідних європейських країн є реалізований, проте в тих країнах, які вступили в ЄС нещодавно, потенціал для розвитку цього виду енергетики залишається досить високим.

Глобальний потенціал відновлюваних джерел енергії дорівнює 1829 гВт у кінці 2014 р., це на 1000 гВт вище, ніж у 2000 р. (рис. 5). Частка гідроенергетики в галузі відновлюваних джерел зменшилася з 93% у 2000 р. до 64% у 2014 р., у той час як у сфері сонячної та вітрової енергетики спостерігалася значне зростання.

У 2014 р. відбулося рекордне зростання потужностей відновлюваної енергії – +133 гВт чистого приросту. Більше 100 гВт нових потужностей додавалися щороку з 2011 р. (рис. 5).

Розглядаючи Україну, зазначимо, що річний потенціал відновлюваної енергетики України знаходиться на рівні 100–110 млн. т у. п., що складає близько 50% ПЕР, споживаних у даний час. Даний потенціал по території України розподілений нерівномірно і не в змозі замінити вугледоуду і атомну енергетику в повному обсязі. Однак безперечно і те, що відновлювана енергетика може істотно вплинути на забезпечення енергетичної незалежності та екологічної безпеки України.

Вироблення електроенергії електростанціями з використанням відновлюваних джерел енергії (крім використання великих гідроелектростанцій) у 2014 р. зросло в три рази – до 2008 МВт/ч з 692 кВт/ч у 2012 р. (рис. 6).

В енергетичному комплексі України гідроелектростанції посідають третє місце після теплових та атомних та становлять 90% загального виробництва електроенергії з ВДЕ (рис. 7) [14].

На сьогоднішній день вітроенергетика є другим за величиною сектором української альтернативної енергетики, адже завдяки своїм природно-кліматичним особливостям країна володіє значним потенціалом використання енергії вітру. При цьому вітропотенціал південних областей набагато вище північних, а найпривабливішими регіонами є Карпати і узбережжя Азовського і Чорного морів.

На жаль, до останнього часу цій галузі української альтернативної енергетики не виявлялася державна підтримка, і до 2010 р. потужності вітчизняних вітроелектростанцій не перевищували 90 МВт, а активна участь приватних компаній почалася лише після прийняття відповідних законопроектів. У результаті цього вже у 2012 р. сумарна потужність діючих вітрових енергопотужностей перевищила

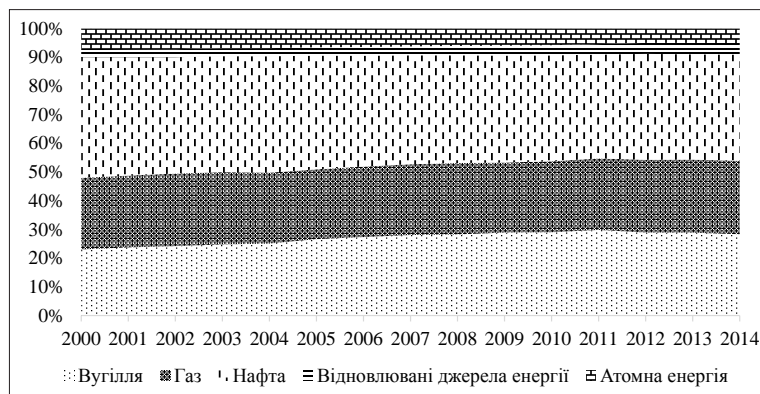


Рис. 3. Світове виробництво первинної енергії, 2000–2014 рр.

Джерело: побудовано автором за [8]

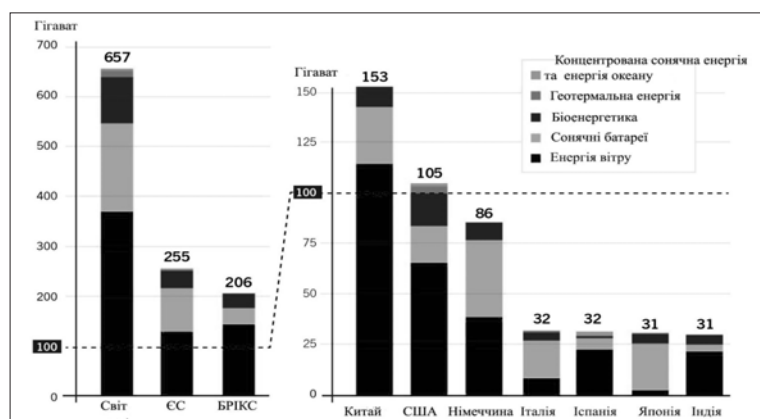


Рис. 4. Потужності відновлюваних джерел енергії ЄС-28, БРІКС і топ-7 країн, 2014 р.

Джерело: побудовано автором за [6]

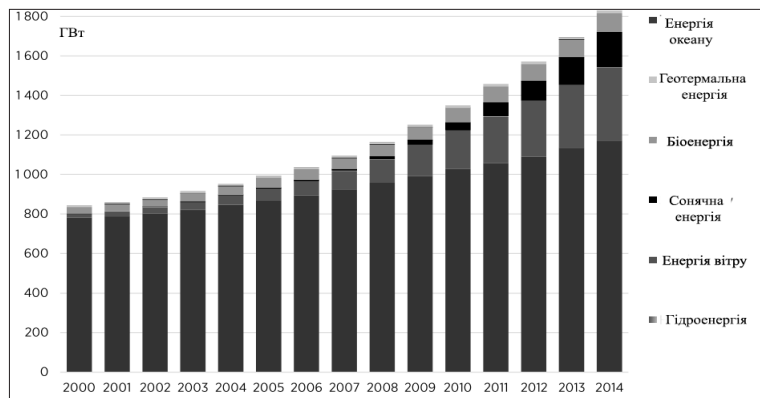


Рис. 5. Динаміка встановленої потужності відновлюваних джерел енергії

Джерело: побудовано автором за [6]

300 МВт, а лідерами ринку стали українські компанії «Вінд Паера» і ТОВ «Вітряні парки України». У 2014 р. потужності були збільшені майже вдвічі, досягнувши сумарної потужності в 500 МВт.

Аналізуючи сонячну енергетику, середньорічний потенціал сонячної енергії в Україні перевищує середні показники таких країн, як Польща і Німеччина, що визначає значні перспективи для використання сонячних панелей на території України. Зокрема, у південних областях країни сонячні установки працюють із віддачею 50% у період з березня по листопад, а в північних – у період з квітня по жовтень. Також одним з найперспективніших та інвестиційно привабливих напрямків в українській альтернативній енергетиці є виробництво твердого біопалива. Характерною рисою ринку твердого біопалива є значний попит на продукцію в країнах Євросоюзу, що зробило галузь експортоорієнтованою.

Дослідженню питань розвитку відновлювальної енергетики як альтернативи традиційним джерелам енергії в Україні в останні роки приділяється багато уваги, що викликає необхідність зміцнення незалежності країни від імпорту енергетичних ресурсів. З даного приводу проводяться різного роду експертні дослідження проблем та перешкод, що стримують розвиток відновлювальної енергетики в країні.

Так, у 2014 р. незалежна експертна організація «КМПГ-Україна» провела дослідження даної проблематики, і згідно з отриманими результатами, основними проблемами відновлювальної енергетики в Україні виділено (рис. 8).

Згідно з результатами опитування, практично половина респондентів складність у фінансуванні проектів виділяють як основну проблему. Серед інших найбільш вагомих факторів були вказані ті, нейтралізація яких у виключній компетенції держави, а саме: питання підключення до об'єднаної електромережі та значно вища вартість у співставленні з традиційними джерелами енергії.

До категорії інших проблемних питань були включені такі:

- адміністративно обмежена конкуренція у сфері відновлювальної енергетики та високий рівень корупції у дозвільній системі;
- практично відсутня процедура ведення карт та атласів із відміткою потенціальних джерел відновлювальної енергії сонця та вітру;
- залишаються неврегульованими та недосконалими коло питань щодо відведення земель під об'єкти відновлювальної енергетики;
- мала кількість компетентних та висококваліфікованих спеціалістів у сфері відновлювальної енергетики [15].

В останні два роки в Україні спостерігається позитивна тенденція до більш інтенсивного використання відновлюваних джерел енергії, таким чином полегшуючи енергетичну диверсифікацію та зміцнення енергетичної та екологічної безпеки. Саме тому першочерговою у даній сфері має стати розробка практичних механізмів покращання інвестиційного та бізнесового клімату в країні, що дасть можливість притоку як вітчизняних, так і іноземних інвестицій у галузь відновлювальної енергетики кра-

їни. Крім того, можливо створити спеціальні пільгові умови функціонування венчурних та грантових фондів у сфері відновлювальної енергетики. Ефективним джерелом забезпечення відновлювальної енергетики можуть стати кошти міжнародних грантів у галузі розвитку відновлювальної енергетики, тож варто підтримувати ініціативи вітчизняних науковців щодо участі в міжнародних програмах розвитку відновлювальної енергетики.

Крім того, варто зауважити, що суттєвою перешкодою до динамічного розвитку відновлювальної енергетики в Україні є недосконалість законодавчої основи для функціонування підприємств галузі. Так, основним документом, що регулює енергетичний розвиток України, є «Енергетична стратегія України до 2030 року», закони та нормативно-правові акти в окресленій сфері. Проте варто звернути увагу на той факт, що переважна більшість з них є малоефективними, тому що в даних документах відсутній чіткий алгоритм застосування відновлювальних джерел енергетики. До того ж у них відсутня пропаганда та

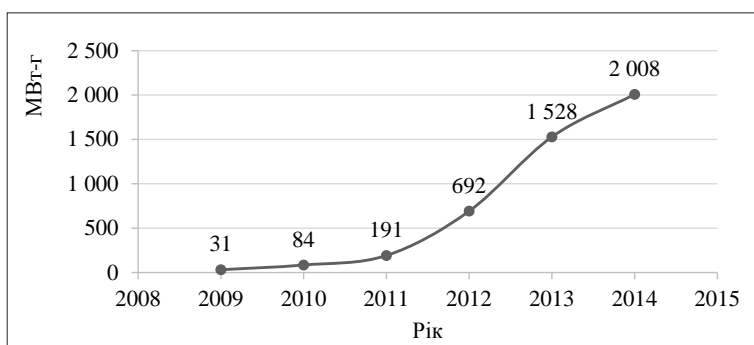


Рис. 6. Динаміка виробництва електроенергії з ВДЕ

Джерело: побудовано за [13]

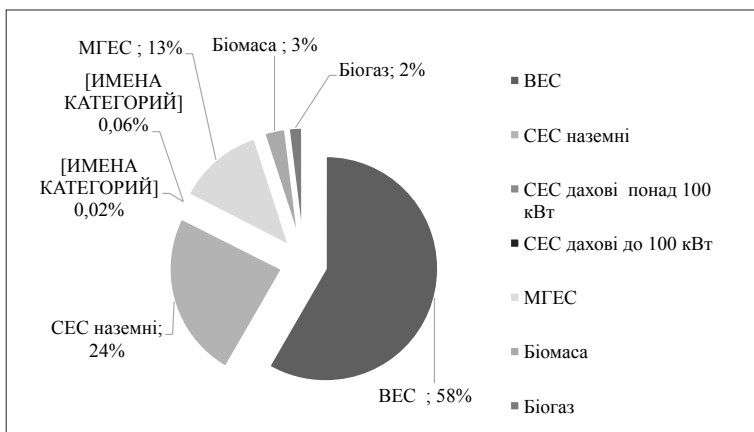


Рис. 7. Структура виробництва електроенергії з ВДЕ, 2014 р.

Не враховуючі великі ГЕС

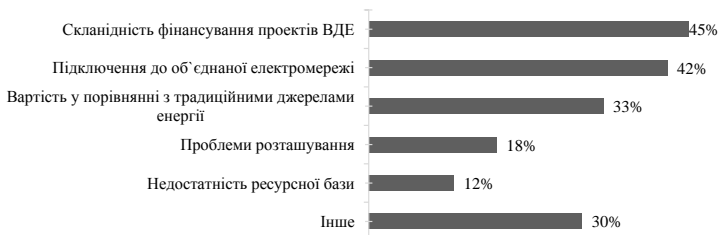


Рис. 8. Перешкоди для збільшення використання відновлюваних джерел енергії [15]

популяризація відновлювальних джерел енергії серед населення та підприємств України. Крім того, існують значні проблеми з адаптацією законодавчих актів у сфері відновлювальної енергетики до звичних традицій господарювання.

Висновки. Резюмуючи вищенаведене, можна стверджувати, що в останнє десятиліття відновлювальна енергетика стала невід'ємним сегментом світового енергетичного ринку. Відновлювана енергетика на сьогодні є одним із найбільш перспективних напрямків, залучаючи у всьому світі понад \$250 млрд. капітальних вкладень щорічно із значним невичерпним потенціалом. Наприклад, Німеччина планує до 2050 р. забезпечувати близько 80% необхідної енергії за рахунок відновлюваних джерел. Разом з тим у даний час існує значна різниця у розвитку відновлювальної енергетики в різних країнах. Це відкриває для них широкі перспективи для розвитку нових секторів економічної діяльності.

В Україні спостерігається позитивна тенденція до більш інтенсивного використання відновлюваних джерел енергії. Однак розвитку даної сфери енергетики перешкоджає низка проблем, серед яких необхідно зазначити законодавчі проблеми, високу вартість електроенергії з відновлюваних джерел енергії, відсутність необхідного фінансування та ін. Тому покращання інвестиційного та бізнесового клімату в країні дасть можливість притоку як вітчизняних, так і іноземних інвестицій.

Література:

1. Попель О.С. Возобновляемые источники энергии: состояние и перспективы развития / В.Л. Туманов, О.С. Попель // Альтернативная энергетика и экология, 2007. – № 2. – С. 135–148.
2. Касич А.О. Альтернативна енергетика: світовий та вітчизняний досвід / А.О. Касич, Я.О. Литвиненко, П.С. Мельничук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 43–47.
3. Стан та загальнодержавні проблеми впровадження заходів енергоефективності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/15016.3.004.pdf.
4. Мхитарян Н.М. Стратегія розвитку відновлюваної енергетики в Україні / Н.М. Мхитарян // Нетрадиційна енергетика XXI століття : матеріали V міжнар. конф. (Крим, 2004). – С. 9–12.
5. Переосмислення ступеня відповідальності перед майбутнім : Національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 р. / М. Пашкевич [та ін.]. – К. : НАЕР-НАУ, 2010. – 254 с.
6. BP Statistical Review of World Energy 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bp.com/statisticalreview>.
7. World Energy Trilemma: Time to get real – the case for sustainable energy investment // World Energy Council, September. – 2013 – P. 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2013/09/2013-Time-to-get-real-the-case-for-sustainable-energy-investment.pdf>.
8. Most energy efficient countries in the world [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tsp-data-portal.org/Breakdown-of-Energy-Production-Statistics#tspQvChart>.
9. Бусарєв Д.В. Відновлювальна енергетика – важливий напрям структурної диверсифікації світового енергоринку / Д.В. Бусарєв // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 32–39.
10. Renewables 2015 Global Status Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>.
11. RENEWABLE ENERGY Medium-Term Market Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/2013/MTRMR.pdf>.
12. Енергетичний баланс України за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uabio.org/img/files/news/pdf/energy-balance-2013-updated.pdf>.
13. Домбровський О. Відновлювальна енергетика України: перші результати та поточні завдання / О. Домбровський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sae.gov.ua/sites/default/files/Dombrovskiy.pdf>.
14. Дзядикевич Ю.В. Енергетичний менеджмент / Ю.В. Дзядикевич, М.В. Буряк, Р.І. Розум. – Тернопіль : Економічна думка, 2010. – 295 с.
15. Енергетичний сектор України. Дослідження на основі опитування учасників галузевого ринку / КМПП Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.kpmg.com/UA/uk/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/KPMG_Energy_Survey_11012014.pdf.

Герасимчук В.Г., Романюк О.В. Тенденції розвитку возобновляемой енергетики в мире и в Украине

Аннотация. В статье рассмотрены структура потребления и динамика производства возобновляемой энергии в мире. Проанализированы страны – лидеры мирового хозяйства, которые демонстрируют динамические изменения в топливно-энергетическом комплексе в пользу возобновляемой энергии. Определено состояние развития сектора возобновляемой энергии в Украине.

Ключевые слова: устойчивое развитие, возобновляемые источники энергии, энергоэффективность, энергосбережение, мировой энергетический рынок.

Gerasymchuk V.G., Romanyuk O.V. Tendencies of development of renewable energy in the world and in Ukraine

Summary. The article addresses the structure of consumption and dynamics of renewable energy production. The countries-leaders, which demonstrate the dynamic changes in the energy sector in the direction to renewable energy, are analysed. Renewable energy sector development in Ukraine is determined.

Keywords: sustainable development, renewable energy, energy efficiency, energy conservation, world energy market.

*Бесчастна Д.О.,
викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
Уварова К.В.,
студент,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2014–2015 РОКІВ В УКРАЇНІ КРИЗЬ ПРИЗМУ ЮГОСЛАВСЬКОГО КОНФЛІКТУ

Анотація. У статті досліджено причини та наслідки югославської кризи 1990-х років та висвітлено важелі та механізми, які використали Боснія та Герцеговина, Македонія, Словенія та Хорватія для подолання її наслідків. Проаналізовано можливості використання їхнього досвіду у сучасних умовах.

Ключові слова: «економічне диво», післявоєнні реформи, Балканський конфлікт, ВВП.

Постановка проблеми. Аналіз динаміки економічних процесів в Україні свідчить, що економіка перебуває у стадії глибокої кризи. Аби нейтралізувати вплив цих процесів, необхідно провести низку ефективних економічних реформ, що, у свою чергу, обумовлює значний інтерес України до досвіду країн, які пережили трансформаційні зміни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення реформування економіки країн, що мали аналогічні проблеми, зробили такі вчені, як С. Серфаті, Т. Сахара, Дж. Муравчик, Н. Вільямс, В. Волкова, С. Самуйлова, Ю. Брагіна, О. Малиновська, В. Воронін, М. Каменецький, С. Федуняк, М. Єліссєв.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак більша частина науковців у своїх працях акцентує увагу на політичних засадах югославської та української криз. Питання аналізу досвіду післявоєнних реформ та механізмів виходу з кризи є недостатньо вивченим та потребує певної адаптації до українських реалій.

Мета статті – надання рекомендацій щодо виходу України з економічної кризи з урахуванням досвіду країн колишньої Югославії, які у складних умовах успішно здійснювали економічні реформи, переходячи на новий рівень розвитку та демонструючи феномен «економічного дива».

Детальний аналіз основних макроекономічних показників демонструє, що 2014–2015 рр. увійшли в історію незалежної України як період найскладніших випробувань:

1. В Україні IV квартал поспіль – рецесія; за перше півріччя 2015 р. ВВП впав на 16,3% [1]. Основні причини негативної динаміки: кон'юнктурний спад, масштабні геополітичні зміни на сході країни, падіння обсягів виробництва в металургії, хімічній промисловості, машинобудуванні та сільському господарстві.

2. За даними НБУ, державний борг України за підсумками 2014 р. досяг 70% ВВП, що видно з рисунка 1, у 2015 р. прогнозується 95% ВВП.

3. ІСЦ за січень-жовтень 2015 р. склав 139,5%, що на 11,7% більше, ніж за аналогічний період у 2014 р. [1]. Основні причини зростання інфляції у 2015 році такі: збільшення емісії (за відсутності відповідного зростання товарної маси, виробництва, послуг, бізнесу), підвищення тарифів на ЖКГ, девальваційні побоювання населення і бізнесу.

4. Наразі в Україні маємо пряму залежність енергетичного сегмента від політичної кон'юнктури, що демонструє зміна середньої вартості газу для України (рис. 2).

5. Промислове виробництво у вересні 2015 року скоротилося на 5,1% порівняно з вереснем 2014 року, падіння за січень-вересень 2015 року склало 16,6%.

Аби протидіяти цим процесам, необхідно провести ефективні економічні реформи, ключовими чинниками яких є здобуття довіри суспільства до влади, яка має демонструвати громадянам реальний ефект від своїх дій в економічній, соціальній, фінансовій, гуманітарній та інших сферах. Для цього існують механізми, які довели свою доцільність під час югославської кризи.

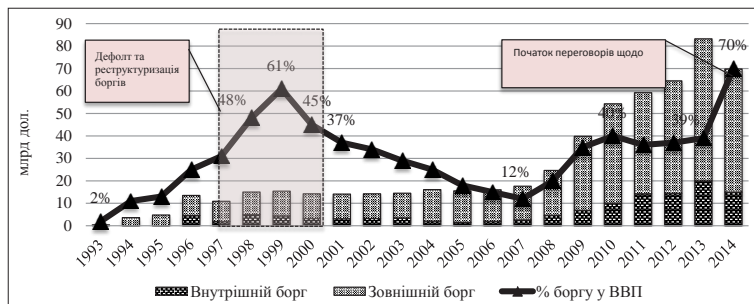


Рис. 1. Динаміка державного боргу України та його доля у ВВП за 1993–2014 рр.

Побудовано за даними [2]

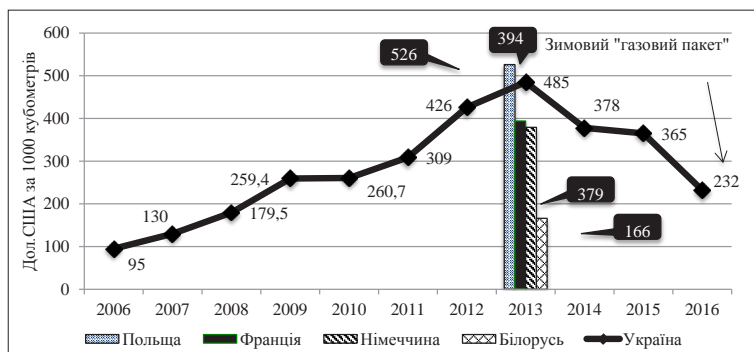


Рис. 2. Динаміка зміни ціни на газ для України за 2006–2016 рр.

Побудовано за даними [3]

Для можливості використання досвіду країн, які утворилися на теренах колишньої Югославії, проведемо певні аналогії системних криз Югославії та України.

1. Народи колишньої Югославії перебували у складі різних імперій: Хорватія і Словенія – Австро-Угорщини; Боснія і Герцеговина, Чорногорія, Сербія і Македонія – Османської імперії. Українські землі перебували у складі Російської імперії, Речі Посполитої, Австро-Угорщини та Османської імперії. У колишніх югославських республік, як і у регіонів України, було різне політичне та культурне минуле.

2. Югославія, як і Україна, була багатомовною державою.

3. Югославія займала вигідне географічне положення, а також володіла багатими природними ресурсами, що завжди привертало увагу наддержав.

4. У червні 1991 року на території нинішньої Словенії розпочалася антитерористична операція, відстежувалися прояви сепаратизму.

5. В Югославії спостерігалася велика кількість зброї у невідконтрольних осіб. В Україні з часів СРСР також зберігається величезний арсенал озброєнь, який наразі становить небезпеку для мирного населення України.

6. З початку збройного конфлікту в Югославію прибула значна кількість іноземних добровольців і найманців, які досить часто представляли інтереси інших держав, олігархів або виступали в якості самостійної сили.

7. Європейське співтовариство зайняло щодо Югославської війни (як і до України) вкрай суперечливу позицію, на початку обмежуючись «дипломатичною допомогою» [2].

Низка учених [4] вважають, що першопричиною війни в Югославії 1991–1995 рр. послужила економічна криза. Економічна система країни будувалася за принципом фінансу-

вання сильнішими регіонами депресивних і працювала вельми успішно – до 1980 року Югославія показувала середньорічне зростання ВВП у 6%. Система потерпіла краху після того, як неринкову економіку спробували перевести на принцип окупності (кожного регіону) і жорсткої економії.

Під цю перебудову Югославія першою із соціалістичних країн отримала кредит МВФ, але під досить жорсткі умови: заморожування зарплат держслужбовців і ліквідація державних підприємств, що перебувають на межі банкрутства. Нових виробництв не створювалося, оскільки стрімко падала купівельна спроможність населення, була відсутня кредитна підтримка з боку держави. Через це тільки у 1989–1990 рр. у країні було закрито понад тисячі компаній та звільнено 600 тисяч осіб, промвиробництво впало на 21%, а ВВП – на 7,5%. Під час другої хвилі було закрито майже 2500 промислових підприємств, вивільнилося більше 1,3 мільйона громадян, що видно з рисунка 3.

Минуло більше чотирнадцяти років після завершення останнього збройного конфлікту на Балканах, відтоді економічне положення держав колишньої Югославії має відчутну диференціацію: Словенія (з 2004 р.) та Хорватія (з 2013 р.) є членами ЄС; Македонія, Чорногорія, Сербія є кандидатами на вступ до ЄС; Боснія і Герцеговина та частково визнана у світі Республіка Косово мають досить суперечливе положення.

Боснія і Герцеговина з її 4-мільйонним населенням вважається зменшеною копією України. Країна нині перебуває у важкому економічному становищі, що видно з рисунка 4.

Починаючи з 1998 року було закрито понад 80% промислових об'єктів. Кількість громадян, які емігрували з країни, оцінюється в 2 мільйони осіб. Офіційний рівень безробіття становить 27%, фактично ця цифра сягає 44%. У 2014 році майже 92% ВВП становить лише зовнішня торгівля товарами та послугами.

Саме безробіття і корупція стали головними рушіями протестної хвилі в Боснії і Герцеговині у 2013 році, внаслідок чого президент Федерації Боснії і Герцеговини Живко Будимір був заарештований за звинуваченням у корупції та сприянні кримінальним авторитетам. Повстання у Боснії і Герцеговині продемонструвало кризу політичних партій і політичних інститутів, а також відсутність авторитетів серед політиків. Натомість протестне середовище не дало яскравих лідерів і не змогло створити дієву організацію [2].

На нашу думку, переймати досвід реформ Боснії та Герцеговини для регіонів України не є раціональним рішенням, оскільки нинішній економічний стан країни показав невідєвість системи Дейтонських угод. Однак для України боснійська тема і боснійські уроки мають стати більш ніж актуальними. Українська криза, як і боснійська, є насамперед політично мотивованою, соціальні та економічні моменти відіграють у ній відверто другорядне значення. Проте Боснія та Герцеговина є прикладом того, як подібний стримує іноземних інвесторів, спричиняє відтік кваліфікованої робочої сили.

Перехід Македонії до ринкових відносин співпав із запровадженням санкцій проти Малої Югославії: блокада ООН проти Сербії і Чорногорії закрила Македонії шляхи виходу в Європу, через що країна втратила майже близько 60% колишніх ринків. Проблеми в грекомакедонських відносинах ускладнили

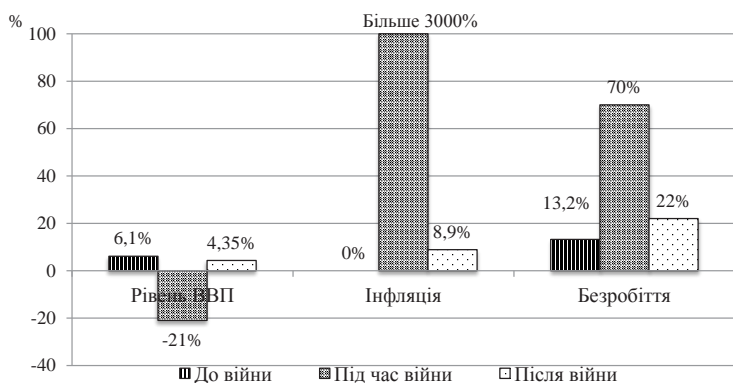


Рис. 3. Рівень макроекономічних показників Югославії 1980–2000 рр.

Побудовано за даними [2]

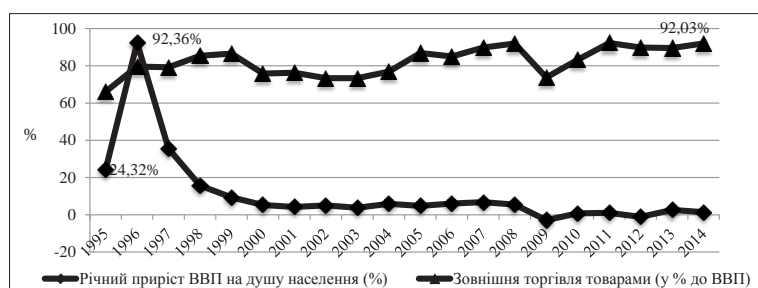


Рис. 4. Динаміка макроекономічних показників Боснії та Герцеговини за 1995–2014 рр.

Побудовано за даними [7]

їхні економічні зв'язки: навесні 1994 року Греція запровадила торговельне ембарго проти Македонії, закрила порт Салоніки для македонських товарів. За офіційними даними, через санкції Македонія втратила понад 3 млрд доларів США.

Македонія підписала угоду про стабілізацію та асоціацію з Євросоюзом ще у 2001 році. У 2005 р. стала кандидатом на членство в Євросоюзі, з 2006 року є учасницею Центрально-Європейської асоціації вільної торгівлі, але поки що переговори про вступ країни в ЄС не починалися. Єврокомісія виділила 56 млн євро для підтримки македонських реформ, які є ключовими для підготовки до вступу країни в ЄС. Йдеться про реформи у таких сферах, як система правосуддя, економіка, сільське господарство та навколишнє середовище.

Македонія має досить стабільну економіку, що є вагомим фактором, особливо на тлі нестабільних економік сусідніх країн, зокрема Греції. Це виражається в постійному зростанні ВВП (близько 3-5% щорічно) і низькому рівні інфляції (у середньому 2-3% на рік). Річний ВВП на душу населення становить близько \$ 5100. За даними щорічного рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business, у 2012 році столиця Македонії Скоп'є зайняла 1 місце серед країн південної Європи за умовами реєстрації підприємств. Щоб зареєструвати компанію в Македонії, необхідно всього 4 години. Наразі Македонія є однією з найдешевших країн євро регіону. За останніми даними Eurostat, в Македонії – найдешевші продукти в Європі, ціна продуктового кошика в середньому на 60% нижче середньоєвропейських. Проте більше 30% населення живуть за межою бідності.

Сприятливі погодні умови та обсяг інвестицій сприяють процвітанню туристичного бізнесу Македонії, що видно на рисунку 5.

За результатами опитування, проведеного нідерландською фінансовою групою ING, Македонія визнана найбільш недорогою для туристів країною в Європі. Не маючи доступу до моря, Македонія дивує своєю унікальною природою. Маючи аналогічні природні умови, є можливість перейняття туристичного досвіду Македонії Закарпатською та Львівською областями.

Прикарпаття у 2014 році відвідали 1573,9 тис. осіб, що на 66% більше у порівнянні з 2013 роком. Туристичний збір становить 946,8 тис. грн. У цьому регіоні налічується близько 200 суб'єктів туристичної діяльності, з них 33 – туроператори.

У 2014 році у Македонії доходи від туризму становили до 10% ВВП, в Україні не дотягує і до 2%. За умови швидких реформ у сфері туризму з боку держави результати буде видно через 1-2 роки.

Дослідження «Euro Plus Monitor» визнало економіку Словенії однією із найстабільніших економік Єврозони у 2014 році, що видно з рисунка 6. На початку 1990-х років масштабна економічна реформа була спрямована на зниження рівня інфляції, створення власної валюти, здобуття європейського ринку.

На 2014 рік частка надання послуг у ВВП складає 65,05%, промисловість – 32,8%, сільське господарство – 2,15%, Провідним напрямом промисловості

Словенії є автобудування. Наразі Словенія з населенням усього 2 млн осіб у рік виробляє на 175 тисяч легкових автомобілів більше, ніж Україна. Усього в Словенії працюють 85 міжнародних компаній, у яких більш 600 підприємців. Вони виробляють автомобільні компоненти для таких автомобільних брендів, як Daimler, BMW, Audi, Saab, Volvo, Opel, Skoda, Toyota, Ford, Nissan і багатьох інших, більш ніж на 83 млн євро у рік. 40% продукції йде у Німеччину, 21% – у Францію, далі – Великобританія, Австрія, Італія. На ринок країн СНД припадає 8%.

Україна вже має передумови аби перетворитися на потужну машинобудівельну індустрію на базі корпорації «Богдан» (Чер-

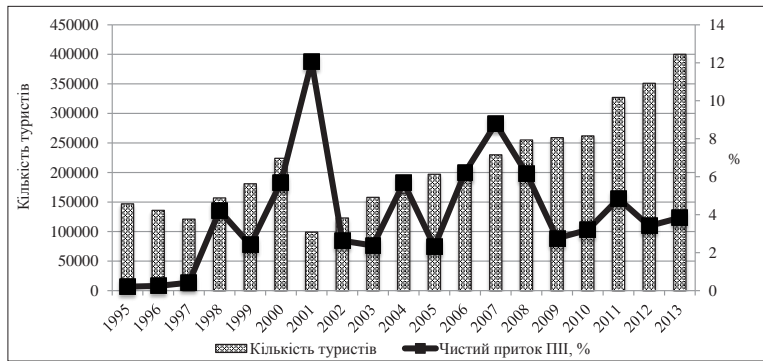


Рис. 5. Динаміка чистого притоку ІІІ та кількості туристів у Македонії у 1995–2013 рр.

Побудовано за даними [7]

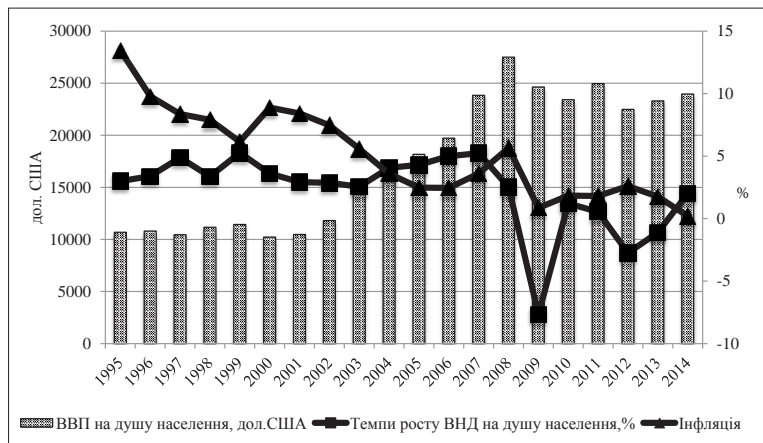


Рис. 6. Динаміка макроекономічних показників Словенії за 1995–2014 роки

Побудовано за даними [7]

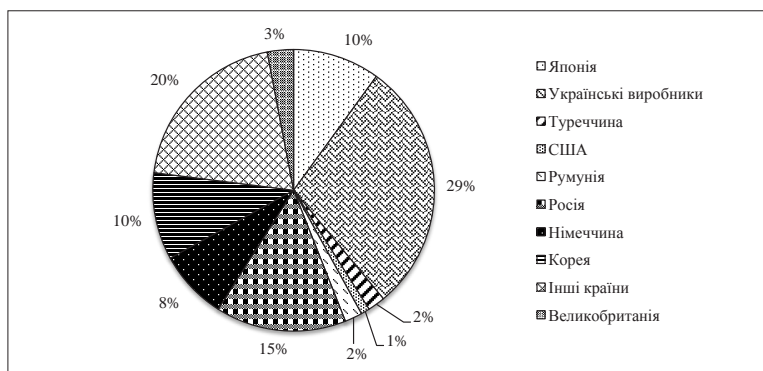


Рис. 7. Структура наповнення українського ринку легкових автомобілів у розрізі країн за 2013 рік

Побудовано за даними [11]

каська та Закарпатська області) та ПАО «ЗАЗ» (Запорізька область). У даних регіонах автомобільна промисловість працює уже тривалий час. Це добра основа, оскільки є кваліфікована робоча сила. Крім того, вже існують конкурентні постачальники компонентів і запчастин. Важливою перевагою є наявність внутрішнього споживача. Проте наразі автомобільна промисловість вимагає добре спланованої стабільної стратегії та державної підтримки, яка допоможе конкурувати з іншими країнами (рис. 7).

Як констатують фахівці, минулий рік виявився для продавців легкових автомобілів найгіршим з 2002-го: українці купили всього 92000 нових автомобілів. Це більш ніж удвічі (-54%) менше, ніж роком раніше. За попередніми даними асоціації «Укравтопром», у вересні на українських заводах було вироблено 1475 автотранспортних засобів, що на 13,5% більше, ніж у січні (1299 шт.), однак при цьому на 72,5% менше, ніж у вересні минулого року (5372 шт.). Основні фактори, які вплинуть на автомобільний ринок у 2015 році: курс гривні, законодавча політика (нове імпортерне мито, підвищення акцизу, пода-

ток на автомобілі з двигуном більше 3 літрів) та загальний стан економіки і купівельної спроможності громадян.

Нині більшість автобудівних компаній вважають, що оскільки доходи населення значно впали (за підсумками II кварталу 2015 року на 34%), а споживча інфляція за 9 місяців 2015 року становить 41,4%, активного відновлення ринку поки не передбачається.

Хорватія, отримавши незалежність, не чекаючи 1995 року (закінчення війни на Балканах) зробила ставки на розвиток туризму (рис. 8).

Протягом останніх десяти років туризм перетворився з малорозвиненої галузі в один із головних і пріоритетних напрямів розвитку економіки (рис. 9). З січня по березень 2015 року туриндустрія Хорватії заробила 339,7 млн євро, що на 13,8% більше порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Хорватія розвиває туризм за трьома напрямками:

1) Еко-туризм. Всесвітня організація ЮНЕСКО визнала Хорватію як одну з найбільш чистих країн світу, чистота морської акваторії Адриатичного узбережжя відзначена «Блакитним прапором». У Хорватії налічується 7 заповідників національного масштабу, а також 8 великих і 11 невеликих природних парків. У сукупності більше 7% загальної території країни входить до складу цих заповідних зон.

2) Лікувальні поїздки до термальних джерел. Постійно зростає кількість сучасних термальних курортів, кожен з яких пропонує різні види терапії і спеціалізується на лікуванні захворювань, пов'язаних з кардіологічними патологіями, ревматичними ускладненнями, а також з порушенням роботи нервової системи. Світову славу має хорватський «Нафталан» – оздоровчий центр, в якому застосовуються лікувальні процедури з використанням спеціального виду нафти.

3) Курортні регіони на Адриатичному узбережжі Хорватії. Берегова лінія Адриатичного узбережжя Хорватії поділяється на три частини, кожна з яких є окремою курортною зоною – Пула, Дубровнік і Спліт. Пула охоплює територію Істрії, скелястого півострова, увитого виноградниками і порослого сосновими лісами. Дубровнік розташовується в районі Південної Далмації, де закінчується гірський хребет і смужка дрібних островів. Регіон відомий виробництвом кращих хорватських вин і промисло-

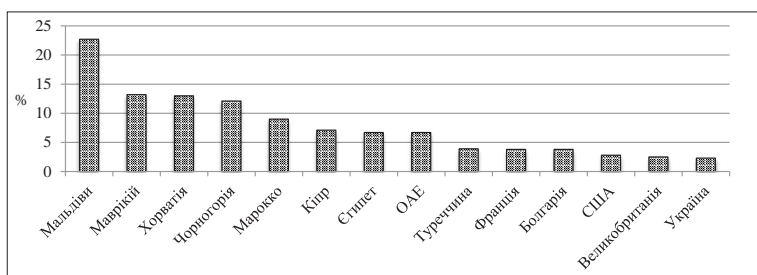


Рис. 8. Частка туризму у ВВП країн за 2014 рік

Побудовано за даними [10]



Рис. 9. Динаміка частки туризму у ВВП Хорватії у 1995–2013 рр.

Побудовано за даними [10]

Таблиця 1

SWOT – аналіз курортно-рекреаційних комплексів Приазов'я

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Помірно-континентальний клімат і наявність унікальних природно-рекреаційних ресурсів. 2. Вдале місце розташування і вихід до Азовського моря. 3. Існування унікальних пам'яток історії та культури. 4. Наявність морських і автомобільних транспортних артерій.	1. Недостатній розвиток курортно-рекреаційної інфраструктури. 2. Невідповідність ціни до якості послуг. 3. Недостатній рівень підготовки кадрів у сфері рекреації. 4. Сезонність туристичного продукту. 5. Недостатня якість сервісу інфраструктури та об'єктів розваг. 6. Відсутність стратегії розвитку. 7. Неefективна реклама регіону.
Можливості	Загрози
1. Розробка ефективного плану роботи між місцевими органами влади та турфірмами щодо створення сприятливого іміджу регіону. 2. Можливість розширення переліку надання товарів та послуг. 3. Ймовірність ослаблення позицій конкурентних регіонів.	1. Відсутність і недостатній рівень бюджетного фінансування. 2. Ризик уповільнення або зниження потоків рекреантів у регіони. 3. Поява нових конкурентів. 4. Втрати туристичного ринку через низький рівень сервісу. 5. Зниження платоспроможності населення.

вим виросуванням устриць. Третій курортний район – Спліт – охоплює Середню Далмацію з кращими в країні пляжами і сосновими борами.

Миколаївська, Херсонська, Запорізька області можуть перейняти досвід розвитку туристичної індустрії Хорватії. У таблиці 1 відображені сильні та слабкі сторони та можливості й загрози курортно-рекреаційних комплексів Приазов'я.

Пріоритетним видом туризму для України залишається іноземний (в'їзний) туризм як вагомий чинник поповнення валютними надходженнями державної скарбниці та створення додаткових робочих місць. Зараз Україна має понад 4,5 тис. закладів розміщення туристів і відпочиваючих на 620 тис. місць, але вони потребують модернізації та реконструкції відповідно до міжнародних стандартів. Крім того, підтримання в належному стані потребують і рекреаційні зони, пам'ятки культури та архітектури України, інші об'єкти туристичних та екскурсійних послуг.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи, надамо рекомендації щодо першочергового реформування внутрішніх економічних механізмів, що випливають з аналізу наявного закордонного досвіду:

1) Зниження податкового навантаження на бізнес.

Дасть змогу прискорити економічну активність, вивільнити оборотні кошти для нових інвестицій, стимулювати споживчий попит. Для звільнення оборотних коштів і стимулювання інвестиційної активності необхідно зменшити ставки податку на прибуток підприємств, підвищити норми податкової амортизації, надавати відстрочку зі сплати податків. Для стимулювання споживчого попиту – поступово знизити ставки ПДВ, акцизу та ввізного мита. Зниження податків без докорінного реформування української податкової системи не принесе значних змін у темпах економічного зростання. За «Doing business-2015» у рейтингу податкових систем країн світу Україна посідає 107-е місце (поряд з Фіджі і Ганою).

2) Створення умов для залучення інвестицій.

На 01.10.2015 обсяг ПІП в економіку України склав \$43,95 млрд, що на \$4,57 млрд (9,43%) менше, ніж за аналогічний період у 2014 році [1], що аналітики пояснюють фактором військових дій. Але Україна – не єдина країна у світі, на території якої відбуваються військові дії. У період 2005–2013 рр. 50 країн були охоплені військовими конфліктами, проте їхній сукупний середньорічний коефіцієнт приросту ПІП склав 12% [4]. Зазначимо, що кількість інвестиційних проєктів у країнах FCS у галузях, пов'язаних з природними ресурсами (газ, нафта чи метали), сумарно не перевищує кількість проєктів в області фінансових послуг (17% проти 25%) [4]. Це означає, що не можна пояснити феномен значного приросту ПІП інтересом інвесторів до природних ресурсів FCS країн. Головна причина занепаду інвестиційного клімату України – відсутність організації (Investment Promotion Agencies, IPA), яка б займалася інвестиційним іміджем України на міжнародній арені. У 2010 р. в Україні створили Держінвестпроект, який запустив близько 20 нацпроектів, з яких у результаті на 100% реалізовано тільки 1%. До основних функцій нової IPA повинні належати побудова іміджу України, надання послуг для інвестора, залучення інвестицій, політичне адвокати. Важливою умовою розвитку інвестиційного іміджу України є створення Greenfield and Brownfield Database – простого та ефективного інструменту презентації інвестиційних можливостей країни, який би в разі прискорив і спростив діалог з потенційним інвестором.

Україна має докласти максимальних зусиль, аби втілити в життя вже задекларовані реформи – це і є найкращою пора-

дою для виходу з кризи. Не варто очікувати швидких результатів, для реформування внутрішніх економічних механізмів необхідно підтримувати довгострокову політику. Тож, перед Україною стоїть ще багато перешкод і випробувань на шляху до покращення економічних показників. Державі доведеться вирішити широкий спектр невідкладних проблем, пов'язаних з розробкою ефективної моделі антикризового регулювання економічних відносин.

Література:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua.
2. 14 уроків Югославії для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profi-forex.org>.
3. UN Statistics Division; Mitchell B.R. International Historical Statistics. Europe 1750–1993. – London : Macmillan Reference LTD., 1998.
4. Що українські економісти повинні винести з війни в Югославії та Грузії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business.vesti-ukr.com>.
5. Гуськова Е.Ю. Последствия международных санкций для Югославии / Е.Ю. Гуськова // Страны Центральной и Восточной Европы на пороге XXI века : Проблем.темаг. сб. [Ред. вып. Л.Н. Шаншиева (отв. ред.) и др.]. – М. : ИНИОН, 1999. – С. 108-124.
6. Аналогії й відмінності системних криз у колишній Югославії та нинішній Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info>.
7. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS>.
8. Montenegro at a glance // The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://devdata.worldbank.org/AAG/mne_aag.pdf.
9. Бондаренко К. Боснійські уроки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/analitika>.
10. World Travel and Tourism Council Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>.
11. Авторинок України за січень-вересень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.autostat.ru>.

Бесчастная Д.А., Уварова К.В. Анализ экономического кризиса 2014–2015 гг. в Украине сквозь призму югославского конфликта

Аннотация. В статье проанализированы причины и последствия югославского кризиса 1990-х годов. Предложены рычаги и механизмы, которые использовали Босния и Герцеговина, Македония, Черногория Словения и Хорватия для преодоления ее последствий. Представлены возможности использования опыта стран, которые образовались на территории бывшей Югославии, для выхода из системного кризиса в Украине.

Ключевые слова: «экономическое чудо», югославский конфликт, послевоенные реформы, стратегия.

Beschastnaya D.A., Uvarova K.V. Analysis of the Ukrainian economic crisis of 2014–2015 years through the prism of the Yugoslav conflict

Summary. The article analyzes the causes and consequences of the Yugoslav crisis of the 1990s. Proposed levers and mechanisms that have used Bosnia and Herzegovina, Macedonia, Montenegro, Slovenia and Croatia to overcome its consequences. It presents the possibility of using the experience of the countries that were formed in the territory of the former Yugoslavia, to exit from the systemic crisis in Ukraine.

Keywords: «economic miracle», postwar reform, Balkan conflict, GDP.

Кулай А.В.,

к.е.н.,

*доцент кафедри фінансів та оподаткування,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки*

МЕХАНІЗМИ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ В ЄС

Анотація. У статті розглянуті науково-практичні аспекти конвергенції бюджетних та податкових взаємовідносин в ЄС. Досліджено механізми активізації бюджетно-податкової конвергенції їхнього впливу на соціально-економічний розвиток країн – членів ЄС з використанням системно-синергетичного підходу.

Ключові слова: Європейський Союз, національні фінансові системи, бюджет, бюджетна підсистема, податкова підсистема, інтеграція, конвергенція, синергетичний ефект.

Постановка проблеми. Досить часто аналіз ефективності функціонування фінансових систем різних просторових рівнів здійснюється за окремими їхніми складовими. Дослідження бюджетної і податкової компоненти наднаціональної фінансової системи ЄС у їх синергії, може суттєво збільшити синергетичний ефект щодо конкурентоспроможності системи в цілому. Тому виникає необхідність комплексного підходу до вивчення дії механізмів бюджетно-фінансової конвергенції. Саме використання системно-синергетичної моделі дослідження забезпечує, по-перше, на основі правильного визначення потреб та інтересів системи, що трансформується, виведення її на власні напрями трансформації; по-друге, виявлення еволюції системи на базі принципів самоорганізації та самоуправління; по-третє, взаємодію та взаємодопомогу з іншими відкритими системами і навколишнім середовищем; по-четверте, створення трансформаційного потенціалу в самій системі за рахунок безперервної взаємодії її компонентів [1, с. 215]. Дослідження процесів розвитку фінансових систем ЄС із використанням системно-синергетичної моделі можливе за умови вивчення бюджетної та податкової компоненти у їх безперервній взаємодії, що набуває особливого значення в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси конвергенції бюджетних та податкових взаємовідносин ЄС досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Б. Брейсвел, В. Білорус, Л. Воронова, І. Заверуха, Т. Кошук, В. Макогон, В. Мельник, О. Орлюк, М. Спенс, А. Погорлецкий та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Бюджетна і податкова підсистеми займають центральне місце в структурі фінансової системи ЄС. Відокремленість цих підсистем або неоднчасне їх реформування не може забезпечити ефективного функціонування фінансових систем та їх позитивного впливу на економіку країни. Такий комплексний, міждисциплінарний підхід до дослідження даного питання забезпечить усесторонній аналіз процесів конвергенції фінансових систем ЄС і дасть можливість запобігти явищам ентропії.

Мета статті – розкрити взаємодію механізмів бюджетно-податкової конвергенції в ЄС, проаналізувати вплив процесів бюджетно-податкової конвергенції на досягнення синергетичного ефекту щодо зростання національних економік, а

також з урахуванням результатів досліджень зарубіжних вчених та інституціональних науково-практичних розробок ЄС визначити основні напрями активізації застосування механізмів конвергенції і взаємодії бюджетно-податкових взаємовідносин в ЄС.

Виклад основного матеріалу. З правової точки зору, поняття податкової системи не є тільки категорією податкового права, вона має комплексне, граничне положення на стику бюджетного і податкового права, що з одного боку регулює відносини з надходження коштів до бюджетів, а з іншого – це фактично відносини формування дохідної частини бюджетів, які регулюються бюджетним правом. Звичайно, у більшості випадків використовуються бланкетні бюджетні норми, які не деталізують особливостей надходження до бюджетів доходів у вигляді податків і зборів. Водночас використання податків і зборів передбачає закріплення їх за певними видами бюджетів або розподіл коштів між відповідними бюджетами, що вже реалізується через об'єднання бюджетних і податкових норм [2, с. 318].

Бюджетна і податкові підсистеми за оцінкою ступеня впливу механізмів конвергентності на національні фінансові системи, як на наш погляд, одні із самих проблемних підсистем щодо конвергентного впливу, з причин фінансової гарантії суверенності держав – членів ЄС. Бюджетна підсистема ЄС тісно пов'язана із національними бюджетними системами країн-членів, країн асоційованих членів ЄС та всіма іншими підсистемами, щодо якої застосовуються і мають конвергентний вплив механізми конвергенції всіх, не тільки фінансових, але й в цілому економічних підсистем. Характерною особливістю ЄС, на відміну від інших інтеграційних об'єднань світу, є наявність важливого наднаціонального інституту – бюджету ЄС, за участю якого здійснюється конвергенція національних бюджетних систем не тільки країн – членів ЄС, а і країн з якими ЄС здійснює економічну співпрацю. За великим рахунком, понад 90% видатків бюджету ЄС (за винятком видатків на утримання наднаціональних інститутів управління ЄС) є фінансовим ресурсом наднаціонального регулювання економіки цього найпотужнішого в економічному сенсі інтеграційного об'єднання світу. Не менш важливим інструментом конвергентного впливу бюджетної підсистеми є інструменти формування дохідної частини бюджету ЄС.

Аналізуючи процес бюджетної консолідації як невід'ємної складової бюджетної політики ЄС В. Макогон акцентує увагу на проблемі зменшення вразливості бюджету і допомозі країнам у підготовці до довгострокових бюджетних проблем, пов'язаних зі старінням населення. Країни ЄС у зв'язку з цим повинні покращувати свої бюджетні позиції шляхом обмеження державних витрат, а не через збільшення податків; забезпечити ефективність державних фінансів, зокрема знизити загальне податкове навантаження і зміцнити податкову координацію

на рівні країн Європейського Союзу [3, с. 40]. Учений звертає увагу на необхідність комплексного застосування механізмів конвергентного впливу і, зокрема, бюджетного регулювання і податкової гармонізації.

Серед механізмів конвергентного впливу на національні бюджетні підсистеми країн – членів ЄС пріоритетними є інструменти здійснення бюджетного процесу, які включають бюджетне регулювання і бюджетне вирівнювання, що застосовуються при плануванні і прогнозуванні доходів і витраток бюджету ЄС. Механізм бюджетного регулювання як один із найважливіших інструментів конвергентного впливу на вирівнювання фінансової спроможності національних бюджетних підсистем застосовується в бюджетному процесі ЄС за доходами і витратками бюджету ЄС. Регулювання, що проводиться з метою вирівнювання фінансової спроможності національних бюджетів, відбувається в процесі взаємин країн-членів за доходами бюджету ЄС.

Еволюція фіскальних взаємовідносин в ЄС, незважаючи на нетривалий період – майже 60 років, має досить різносторонню історію становлення і розвитку наднаціональної фінансової системи унікального інтеграційного об'єднання з ознаками федерального наднаціонального утворення. Бюджетна система нинішнього ЄС пройшла шлях від традиційного об'єднання, яке здійснювало свою спільну діяльність за рахунок внесків держав членів [4], до об'єднання з наднаціональними бюджетом, валютно-кредитною системою та спільною валютою. Постійно змінюються механізми формування доходів та фінансування витраток бюджету ЄС – відрахування від податків, запровадження власних доходів, внески до бюджету залежно від рівня економічного розвитку країн (відрахування залежно від обсягу ВВП) [5], рамкові програми фінансування та інші механізми фіскальних взаємовідносин.

Важливими в системі механізмів бюджетної конвергенції належить витраткам бюджету ЄС і національних бюджетів, за допомогою яких, в результаті перерозподілу доходів бюджету ЄС, забезпечується бюджетне вирівнювання фінансової спроможності національних бюджетів, причому воно здійснюється безпосередньо в усіх ланках національних бюджетних систем – центральних і місцевих бюджетах усіх рівнів. За участю витраток відбувається замкнений цикл бюджетних взаємин Спільноти і національних країн, де доходи бюджету ЄС як частка від перерозподілу, через відповідні бюджети, національних ВВП, формують витратки бюджету ЄС, які в результаті перерозподілу стають доходами національних бюджетів усіх рівнів і забезпечують функцію конвергентного вирівнювання фінансових ресурсів, а відповідно, і фінансової спроможності національних фінансових систем (рис. 1).

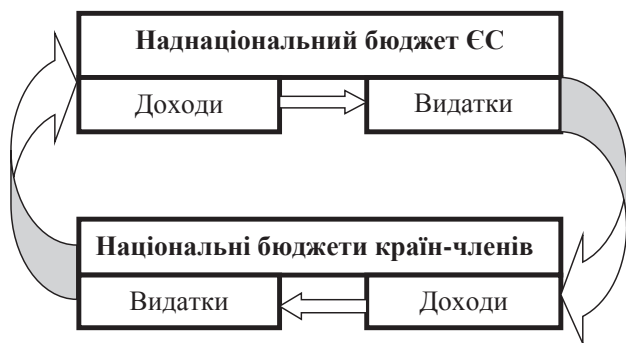


Рис. 1. Схема перерозподілу коштів бюджету ЄС і національних бюджетів країн-членів

Дія механізму конвергенції бюджетних підсистем ЄС у частині витраток здійснюється шляхом фінансування витрат соціально-економічного характеру за рахунок спільних коштів з бюджету ЄС та структурних фондів, які здебільшого формуються за рахунок бюджету ЄС і мають програмно-цільове призначення в частині реалізації регіональної політики щодо подолання нерівностей. Основними напрямками конвергенції упродовж уже більше 30 років залишаються прискорені темпи збільшення ВВП на душу населення, збереження діючих і створення нових робочих місць (зниження рівня безробіття) та розвиток інфраструктури країн-членів, які мають значні дисбаланси соціально-економічного розвитку.

У період реалізації рамкових перспектив (1988–2008 років) вносилися корективи до бюджетної реформи («пакет Делора-ІІ» та ін.) і суттєво збільшувалися обсяги бюджетних асигнувань на заходи з конвергенції соціально-економічного розвитку, адже ефективність фінансових механізмів щодо подолання розриву між країнами в ЄС була малоефективною. Фінансово-економічні кризи в умовах глобалізації продовжували збільшувати розрив між промислово розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. Не винятком були і країни ЄС, де особливо проявилися дивергенційні явища в період світової фінансової кризи 2008 і наступних років, які призвели до зниження рівня ВВП на одного жителя в цілому по ЄС-27 за період 2008–2010 років на 2,4%, зниження допустили 10 країн, а 11 країн мають його значення нижче індексу периферійності (75% від ВВП на одного жителя ЄС-27). Національні податкові підсистеми в узагальнюючому вигляді включають податки, збори, мита та інші загальнообов'язкові платежі бюджету та державних фондів, законодавче забезпечення, механізми адміністрування та інституціональне забезпечення (наявність адміністративних інституцій). За аналогією структури фінансової системи, у тому числі бюджетної підсистеми ЄС, податкова підсистема ЄС мала б включати національні податкові підсистеми і наднаціональну податкову систему. Тоді логічним постає питання – чи є в ЄС наднаціональна податкова підсистема? У переважній більшості наукових досліджень це питання просто не розглядається, а якщо висвітлюється, то лише з точки зору окремих спільних структурних складових. Водночас варто зауважити, що ЄС як наднаціональний орган має власний бюджет, що включає незначну кількість зборів, мит, інших платежів бюджету (власні доходи) та здійснює їх законодавче забезпечення, а функції адміністрування передані національним інституціям, тому є всі підстави для розгляду інтегрованої податкової підсистеми як наднаціонального інституту ЄС.

Конвергенція у сфері податкових взаємовідносин здійснюється, як і в інших підсистемах фінансової системи ЄС, серед країн-членів на національному і наднаціональному рівнях, основними механізмами яких є застосування:

- однотипних процедур та умов адміністрування податкових та інших бюджетних надходжень національних бюджетів;
- диференційованих ставок оподаткування і встановлення верхньої межі їхніх розміру, параметрів та умов коригування;
- уніфікованих баз оподаткування.

Розширення зв'язків національних податкових підсистем, як зближення основних принципів оподаткування і підходів до формування національних фіскальних політик у першу чергу перебувають під безпосереднім впливом зовнішніх факторів глобалізації та міждержавного співробітництва різних країн, а саме міжнародної податкової конкуренції та європейської податкової гармонізації. Загострення економічної конкуренції

серед країн – членів ЄС призвело до поглиблення процесу уніфікації національних податкових систем за складом, структурою, механізмами справляння основних податків.

Гармонізація як процес зближення національних податкових підсистем передбачає координацію оподаткування з урахуванням національних особливостей країн-членів, що і є основною відмінністю від податкової уніфікації. Гармонізація податкового законодавства, в переважній більшості напрямів діяльності відповідних інституцій, спрямована на подолання або запобігання негативним явищам податкової конкуренції, яка в умовах глобального ринку досить часто є інструментом ухилення від сплати податків або недобросовісної (чорної) конкуренції на ринку товарів, послуг і капіталів. А. Погорлецкий розвинув концепцію поділяє на два етапи, де перший – це багатосторонні податкові угоди щодо координації податкових взаємовідносин (1940–1990 рр.) – початок розвитку європейської податкової гармонізації, а другий етап – це період скординованої боротьби зі згубною податковою конкуренцією і початок гармонізації прямих податків (1990 р. – по теперішній час) [6].

Водночас варто зазначити, що процеси гармонізації податкових систем були невід’ємною частиною економічних основ заснування ЄС. Римський Договір про заснування Європейської спільноти (1957 р.) передбачав низку заходів нормативно-правового характеру щодо врегулювання спільних конвергентних дій держав-членів у частині як прямого, так і непрямого оподаткування, які стали основою функціонування спільного ринку ЄС. Визначено, зокрема, заборону накладання будь-яких податків на продукцію інших держав-членів, які за своєю суттю надають непрямий захист іншій продукції, встановлювати податки на продукцію інших держав, що прямо або опосередковано перевищують податки, встановлені на подібну продукцію власного виробництва, тощо [7]. Договір передбачав розробку і застосування низки заходів, спрямованих на гармонізацію систем непрямого оподаткування країн-членів, а пізніше наявність ПДВ у податковій системі стала обов’язковою умовою вступу до Європейської Економічної Спільноти.

Міжнародний досвід реформування національних фінансових систем зорієнтований на два основні напрями їх гармонізації прямого оподаткування і пріоритетності непрямих податків. Пріоритетними за обсягами надходжень та дієвістю механізмів впливу прямого оподаткування на національні економіки продовжують залишатися податки на доходи фізичних осіб, податок на прибуток (корпоративний податок) та інші. Водночас гармонізація в частині прямого оподаткування сконцентрована здебільшого на податках, які безпосередньо залежні від руху капіталу: податок на операції з капіталом та податки на відсотки і дивіденди. Разом з тим у питаннях гармонізації прямого оподаткування, на відміну від непрямого, більшою мірою надано пріоритет фіскальному суверенітету країн-членів і воно віднесене до регламенту національних законодавчих систем [8]. В умовах інтеграції зазначене зобов’язує країни-члени більш гнучко застосовувати національні механізми інституційного регулювання прямого оподаткування.

Вищий рівень гармонізації національних податкових підсистем в ЄС досягається в результаті застосування механізмів конвергенції непрямих податків, зокрема ПДВ та акцизів, що системно здійснюються згідно з Договором про функціонування ЄС та відповідними Директивами. ПДВ у країнах ЄС адмініструється за єдиними правилами, визначеними Директи-

вою Ради «Про спільну систему податку на додану вартість», прийнятою 28 листопада 2006 року, якою, внесені зміни та поправки до Директиви Ради «Про гармонізацію законодавства Держав-членів про податки з обороту», де встановлено, що принцип спільної системи ПДВ передбачає застосування до товарів та послуг загального податку на споживання, точно пропорційного ціні товарів і послуг, незалежно від числа операцій у рамках процесу виробництва та збуту до моменту нарахування податку [9]. Прийняття єдиних правил дає можливість застосувати в рамках ЄС всі три вище зазначені інструменти механізму конвергенції національних податкових підсистем, як одного із основних важелів регулювання конкуренції на ринку товарів ЄС.

Еволюція становлення і застосування наднаціональних механізмів конвергенції податкових і бюджетних національних підсистем ЄС має комплексну взаємодію – податкове регулювання обумовлюється потребами у наднаціональних і національних бюджетних ресурсах, а фіскальні взаємовідносини між бюджетами всередині ЄС регулюють фінансову спроможність конвергентного розвитку соціально-економічного розвитку країн. Звичайно, основним завданням ЄС для успішного функціонування спільних інтеграційних ринків (товарного, фондового, кредитного та ін.) є прискорений розвиток країн з менш розвинутою економікою за рахунок фінансових ресурсів високорозвинених країн з метою максимального досягнення синергетичного ефекту за аналогією $7+2=10$. Тобто національні фінансові ресурси (7) плюс кошти бюджету і фондів ЄС (2) мають не лише бути рівними за обсягами, а дати приріст (+1). За цією моделлю дії механізмів бюджетно-фінансової конвергенції синергетичний ефект буде досягнуто за умови приросту ВВП в розрахунку на одного мешканця, що відкриває нові можливості для збільшення доходів національних і наднаціонального бюджетів.

Незважаючи на серйозні труднощі і проблеми післякризового періоду, більшості країнам у 2008–2014 роках вдалося зберегти, хоча і нижчі ніж у 2007 році, темпи приросту ВВП на одного мешканця, а також випереджуючі темпи у країнах, які приєдналися до ЄС у 2004 і 2007 роках. Зокрема, Болгарія, Чехія, Естонія, Латвія, Угорщина, Румунія, Словаччина і Хорватія індекс середнього темпу приросту ВВП на одного мешканця мали у 2000–2005 рр. від 2,08 до 2,87 при відповідному показнику таких країн, як Німеччина, Франція, Італія, Велика Британія: 1,46–1,59. У період 2005–2014 рр. зазначені вище країни забезпечили приріст цього показника, крім Італії і Чехії, де допущено зниження на 0,02 пункту [10].

Висновки. Застосування регулятивних механізмів є водночас фіксованими критеріями конвергентності національних фінансових систем країн-членів і наднаціональної фінансової системи ЄС. Як бачимо, механізми фінансової конвергенції мають комплексний характер, їхня дія одночасно поширюється не тільки на бюджетну і податкову підсистему, а також валютно-кредитну систему та фондовий ринок ЄС, яка в процесі економічної інтеграції для здійснення регулятивних функцій вимагає розбудови валютно-кредитних і фінансових інститутів: створення Європейської системи центральних банків, запровадження спільної валюти, валютної інтервенції, валютно-кредитного регулювання, розширення взаємного кредитування за рахунок спільних кредитних фондів та ін., які у свою чергу тісно пов’язані із розвитком міжнародного фінансового ринку.

Дія механізмів бюджетно-податкової конвергенції ЄС в умовах посилення глобалізаційного впливу та зростання ризи-

ків особливо на кредитно-фондових ринках набуває особливої актуальності. Гармонізація податкових підсистем у поєднанні з механізмами бюджетного регулювання і вирівнювання забезпечує пом'якшення негативного впливу періодично зростаючих ризиків та шоків на світових і регіональних фінансових ринках. Зазначене можна забезпечити за умови гармонізації ставок оподаткування, включаючи оподаткування транснаціональних компаній, стабільності бюджетних соціальних видатків, фінансування бюджетної підтримки економічної діяльності і в першу чергу – галузей національної економіки (малий і середній бізнес), а також створення сприятливих інвестиційних умов для транснаціональних компаній. Тільки політика комплексної підтримки конкурентоспроможності національних фінансових систем спроможна забезпечити отримання синергетичного ефекту, що має вирішальне значення для економіки будь-якої країни.

Література:

1. Білоус В.С. Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності / В. С. Білоус // Навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с.
2. Орлюк О.П., Воронова Л.К., Заверуха І.Б. Фінансова енциклопедія / О.П. Орлюк, Л.К. Воронова, І.Б. Заверуха та ін. // За заг. ред. О.П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 472 с.
3. Макогон В. Бюджетна політика у країнах ЄС / В. Макогон // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 6. – С. 36-46.
4. Treaty establishing a Single Council and a Single Commission of the European Communities (Signed at Brussels, 8 April 1965. Ratification procedures completed on 30 June 1967. Entered into force 1 July 1967) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aei.pitt.edu/5202/>.
5. Treaty amending Certain Budgetary Provisions (Luxembourg, 22 April 1970) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cvce.eu/content/publication/1999/1/1/93a76f6b-b740-40f0-8b30-2c7c25fa625d/publishable_en.pdf.
6. Погорлецкий А.И. Конвергенция национальных налоговых систем / А.И. Погорлецкий // Вестник СПбГУ. – 2005. – Серия 5. – Вып. 2. – С. 65-73.
7. The Treaty of Rome, 25 March 1957 (article 90 – 93) [Електронний

ресурс]. Режим доступу : http://www.epg.acp.int/fileadmin/user_upload/rometreaty2.pdf.

8. Barry Bracewell-Milnes. The Cost of Harmony / В. Bracewell-Milnes // INTERTAX. – 2004. – Vol. 32. – Issue 10.
9. Про спільну систему податку на додану вартість. Рада Європи; Директива, Перелік, Міжнародний документ від 28.11.2006 № 2006/112/ЄС. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_928.
10. World Bank GDP per capita (current US\$) [Electronic recourse]. – Access mode : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>; European Union – GDP per capita (current US\$) [Electronic recourse]. – Access mode : <http://www.indexmundi.com/facts/european-union/gdp-per-capita>.

Кулай А.В. Механізми бюджетно-налогової конвергенції в ЄС

Анотація. В статті розглянуті науково-практичні аспекти конвергенції бюджетних і податкових відносин в ЄС. Досліджено механізми активізації бюджетно-налогової конвергенції їх впливу на соціально-економічне розв'язання країн – членів ЄС з використанням системно-синергетичного підходу.

Ключові слова: Європейський Союз, національні фінансові системи, бюджет, бюджетна підсистема, податкова підсистема, інтеграція, конвергенція, синергетичний ефект.

Kulai A.V. Mechanisms of the fiscal convergence in the EU

Summary. The article is focused on the theoretical and practical aspects of the budgetary and fiscal convergence in the EU relations. The mechanisms of the fiscal convergence activation of the EU relations' impact on the member countries socio-economic development, using the system-synergetic approach, were investigated.

Keywords: European Union, national financial systems, budget, budgetary subsystem, tax subsystem, integration, convergence, synergetic effect.

*Мусіна К.В.,
студентка факультету менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

*Пермінова С.О.,
к.п.н.,
доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ СПРИЯННЯ ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті визначено сутність глобалізації та її сучасні прояви з урахуванням процесу адаптації підприємства. Розкрито взаємозв'язок між інноваційним розвитком та трансфером технологій. Здійснено аналіз регулювання діяльності у сфері трансферу технологій.

Ключові слова: трансфер технологій, інноваційний розвиток, глобалізація, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал.

Постановка проблеми. Характеризуючи розвиток підприємства в умовах глобалізації, під головними наслідками якої вбачаємо швидку трансформацію форм, типів та темпів конкурентних факторів розвитку економіки в цілому, варто звернути увагу саме на нетрадиційні інформаційні ресурси. Під нетрадиційними інформаційними ресурсами пропонуємо розуміти ті результати інтелектуальної діяльності людини, які забезпечують пришвидшені темпи розвитку економіки та стануть своєрідним драйвером для досягнення цілей підприємства в умовах розширення ринків. Економіка знань за рахунок генерування, накопичення нових обсягів інформації сприяє появі нових інформаційних технологій, їх розповсюдженню та використанню в якості стратегічного ресурсу розвитку країн, а отже, і підприємств. Одним із таких механізмів є трансфер технологій, що сприяє переходу підприємства на інноваційний шлях. А захист прав інтелектуальної власності при впровадженні інновацій – це обов'язковий етап їхнього життєвого циклу, що обумовлює актуальність дослідження трансферу технологій та реалізації форм захисту об'єктів інтелектуальної власності задля досягнення сучасних відтворювальних елементів економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям статті є праці відомих вітчизняних і закордонних учених та фахівців у сфері сучасних процесів глобалізації, міжнародного трансферу технологій, інноваційного розвитку підприємства, таких як В. Новицький, С. Архієреєв, Е. Королева, О. Жигилей, П. Леоненко, Т. Тарасенко, Я. Рудьман та ін.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності залучення підприємств України до впровадження процесу трансферу технологій задля досягнення конкурентних переваг на світовій арені та аналізі безпечної системи правової охорони інтелектуальної власності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Єдиним стратегічним вектором, який має визначати подальший розвиток українських підприємств у сучасному геоeкономічному

просторі та умовах жорсткої конкуренції, спираючись на їх потенціал, є розвиток «штучних інтелектуальних галузей». Ці галузі є продукуючими елементами інтелектуального капіталу, в основу якого покладено людський, організаційний та споживчий капітал. Цим роль інтелектуальних галузей не обмежується, адже наступним етапом їх діяльності є трансформація інтелектуального капіталу в чинник значних структурних зрушень, що забезпечує підприємству можливість ведення бізнесу відповідно до світових економічних процесів.

Аналізуючи підходи до визначення глобалізації як багатоаспектного явища, використовуємо твердження В.Є. Новицького: «Глобалізація є формою експансіонізму, яка відображає сучасний рівень комунікацій і постіндустріальних, інформаційних технологій, реалій соціокультурного й економічного, відтворювального процесу, політичного життя» [1, с. 45]. Отже, виникає необхідність адаптації національної специфіки підприємств до нових глобальних умов. Основними формами адаптації є синхронізація та гармонізація національних систем законодавства й управління до світових стандартів та своєрідний захист національного ринку від негативних впливів глобалізації з використанням можливостей, які вона надає. Як бачимо, перед підприємствами постає кардинально нове завдання, яке потребує від них зміни принципів здійснення своєї господарської діяльності.

Як наслідок, зростає питання набуття підприємством специфічних властивостей у всіх його сферах діяльності. Процес адаптації підприємства тісно пов'язаний із отриманням ним статусу «інноваційний». На основі аналізу існуючих поглядів щодо розвитку діяльності у світовому просторі [2; 3, с. 74; 4, с. 472; 5, с. 952] під інноваційним розвитком пропонуємо розуміти такий, що передбачає постійне підвищення рівня потенціалу підприємства та пошук перспективних напрямків його реалізації на міжнародній арені, що призводить до кардинальної зміни самого підприємства, його концепції функціонування та місця серед інших суб'єктів господарювання, а також передбачає перехід на новий цикл розвитку. Каталізатором досягнення зазначених вище характеристик є трансфер технологій, який Рада з промислових та наукових досліджень (CSIR) трактує як процес, у ході якого створені об'єкти інтелектуальної власності перетворюються на процес або матеріальний об'єкт задля генерації комерційної вигоди на благо суспільства. Отже, відбувається свого роду дифузія потоку інформаційних ресурсів [6].

Форми можуть бути різні: від передачі партнеру (або замовнику) знань, отриманого досвіду, результатів своєї науково-дослідницької діяльності до просування інновацій у вигляді матеріалів, обладнання. Основними формами комерційного трансферу є: продаж патентів, ліцензій на запатентовані і незапатентовані об'єкти інтелектуальної власності, технологій у вигляді прямих і портфельних інвестицій.

Ми пропонуємо розглядати такі шляхи до інтеграції підприємства в процес трансферу технологій:

1. Самостійна діяльність підприємства, спрямована на проведення досліджень у певній сфері з деякою проблематикою і подальшою розробкою нових технологій. У більшості випадків трансфер технологій ініціюється топ-менеджментом компанії.

2. Імплементация у свою діяльність фундаментальних наукових досліджень, відкриттів, результатів експериментів, технологічних винаходів або в тих випадках, коли власник науково-технічного знання не усвідомлює, не має можливості або не зацікавлений у комерціалізації.

3. Упровадження технологій на комерційній основі.

Міжнародний трансфер технологій має включати аналіз абсорбційної здатності економіки – здатності ефективно використовувати імпортовані технології. Варто проводити розрахунок величини потенціалу трансферу технологій, критеріями якого мають бути: критерії ринкової конкурентоспроможності, критерії порівняльної ефективності, критерії впливу на навколишнє середовище. Ці критерії мають ураховуватися при виборі варіанту купівлі технології для здійснення господарської діяльності підприємством та при використанні їх для міжнародного інноваційно-технологічного співробітництва.

Процес міжнародного трансферу технологій включає три етапи [7, с. 504]:

1) дослідження ринку технологій, що можуть бути адаптовані до діяльності підприємства, та оцінка їх конкурентоспроможності в найближчому майбутньому;

2) відбір технології;

3) адаптація та освоєння придбаної технології на території-реципієнті.

Україна – перша серед країн СНГ, яка прийняла Закон «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Цей Закон визначає такий перелік договорів, які опосередковують передавання технологій: договір про поставку промислової технології; договір технічно-промислової кооперації; договір про надання технічних послуг; договір інжинірингу; договір про створення спільних підприємств; договір про надання в оренду або лізинг складових технологій, обладнання; договір комерційної концесії (франчайзингу) [8, с. 123].

Національна мережа трансферу технологій (НМТТ) створена задля залучення України у світовий оборот. Метою є консолідація інформаційних ресурсів, вітчизняного інтелектуального капіталу до європейської мережі EEN.

Основними завданнями Національної мережі трансферу технологій є [9]:

- трансфер технологій, ноу-хау між науковими секторами та промисловістю;

- пошук партнерів та інвесторів для кооперації при розробці і впровадженні високотехнологічного наукового продукту як в Україні, так і за кордоном;

- організація взаємодії НМТТ з міжнародними мережами трансферу технологій.

Національна мережа трансферу технологій будується відповідно до таких принципів [9]:

1. Єдність форматів. Технологічна інформація, яку використовують для обміну між собою учасники національної мережі трансферу технологій, надається в єдиному форматі.

2. Сумісність з EEN (IRC) та RTTN. Методологія роботи, а також формати представлення технологічних запитів/пропозицій в НМТТ сумісні з форматами та методологією європейської мережі EEN (IRC), російською RTTN та мережею UTTN. Єдність форматів української, російської та європейської мереж створює передумови для ефективної спільної роботи.

3. Орієнтація на професійних учасників процесу трансферу технологій. НМТТ передбачає передачу методології роботи мережі існуючим суб'єктам інноваційної інфраструктури. Такі організації вже мають базу клієнтів для надання послуг із трансферу технологій.

4. Контроль якості вхідної інформації. Якість та достовірність інформації в технологічних запитах/пропозиціях забезпечується правом занесення інформації в базу даних мережі тільки сертифікованим учасникам мережі, які несуть відповідальність за зміст та якість своїх даних.

5. Відкритість мережі для нових учасників. Широке залучення нових учасників мережі дозволяє надавати клієнтам унікальні можливості для просування їх технологічних пропозицій/запитів не тільки в Україні, а й за кордоном.

Питання трансферу технологій та інноваційна діяльність висвітлені у 50-ти нормативно-правових актах Уряду та понад 100 документах. Приписом ст. 54 Конституції України держава гарантує свободу наукової й технічної творчості та захист інтелектуальної власності, авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності, а також сприяє розвитку науки, встановленню наукових зв'язків України зі світовим співтовариством [10].

Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» визначає правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері ТТ і спрямований на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України, технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на вітчизняні технології та/або їхні складові на території держав, де планується або здійснюється їх використання, розширення міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері, зокрема, проведення державної експертизи [11].

У процесі ТТ державна експертиза технологій та/або їхніх складових проводиться на підставі техніко-екообґрунтування можливості їх використання на території України або передавання майнових прав на них за межі України. Під час проведення державної експертизи, крім вивчення технологічного рівня й новизни технологій, їхніх складових та обладнання, визначається орієнтовна ринкова ціна технологій та обладнання, тобто розмір плати за їх використання. Законом [11] передбачено, що між підприємством, установою чи організацією, де створено технологію та/або куди здійснюється її трансфер, і авторами технології укладається договір, де визначаються майнові права, що передаються за цим договором, умови виплати та розмір винагороди за передавання й використання майнових прав на технологію. Приписом ст. 19 названого Закону встановлено, що ціна технологій чи розмір плати за їх використання є істотною умовою укладення договорів про ТТ.

Зазначені дії по імпорту/експорту технологій мають узгоджуватися з угодами ВТО та нормами міжнародних договорів.

Найвпливовіший на сьогодні міжнародний контрольний документ у цій сфері – Угода з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, TRIPS, яка офіційно набула чинності в січні 1995 р. На цей час законодавство будь-якої країни, яка вступає до СОТ, повинно відповідати базовим стандартам, встановленим TRIPS. Більш того, 1 січня 2006 р. усім країнам було встановлено дедлайн для приведення національних законодавств у відповідність нормам та вимогам TRIPS.

Існують також й інші правові акти, пов'язані з міжнародною передачею технологій, у тому числі резолюція Генеральної Асамблеї ООН, Паризька конвенція з охорони промислової власності, Договір про патентну кооперацію, Угода про субсидії і компенсаційні заходи (додаток 1А до Угоди про заснування СОТ), Угода про технічні бар'єри в торгівлі (додаток 1А до Угоди про заснування СОТ), Генеральна угода з торгівлі послугами (додаток 1В до Угоди про заснування СОТ).

Необхідно відзначити, що в 1975–1985 рр. у рамках ООН розроблено проект Міжнародного кодексу поведінки у сфері передачі технологій, який визначав державне регулювання міжнародної передачі технологій, механізм укладення договорів із передачі технологій тощо. Хоча Кодекс не було прийнято, але він відіграв істотну роль у формуванні відповідного національного законодавства багатьох країн світу. Тобто передача технологій і знань є неможливою без наявності у приймаючої сторони сильної системи захисту прав інтелектуальної власності (ІВ). Сильна система захисту ІВ є необхідною умовою для стимулювання процесу міжнародного трансферу технологій [12].

Тобто процес адаптації підприємства до умов глобалізації за рахунок інноваційного розвитку, який можна досягнути через процес трансферу технологій, має охоплювати такі етапи:

1. Дослідження ринку інноваційних технологій.
2. Оцінка потенціалу трансферних технологій.
3. Вибір методів трансферу.
4. Узгодження правових питань з майновими правами на передані технології.
5. Придбання та введення обраної технології на приймаючій території.
6. Досягнення конкурентних переваг за рахунок імплементації технології.

Висновки. У ланцюгу адаптації підприємства до умов глобалізації особливу актуальність має досягнення підприємством інноваційного типу розвитку. Одним із ефективних підходів для переходу підприємства на інноваційний шлях є трансфер технологій. Цей процес побудований на сукупності специфічних явищ і процесів. Комерціалізація технологій дає змогу підприємству вийти на принципово новий рівень розвитку, забезпечуючи отримання конкурентних переваг на міжнародному рівні. Усі дії мають бути узгоджені згідно з нормативно-правовими актами та охороною інтелектуальної власності. Подальші дослідження можуть бути зосереджені на оцінюванні потенціалу трансферних технологій з їх економічною оцінкою.

Література:

1. Новицький В.С. Інноваційна парадигма в контексті регулятивних завдань / В.С. Новицький // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журн. – 2008. – № 1–2. – С. 45.
2. Рудьман Я.В. Эффективность управления предприятием /

Я.В. Рудьман [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://conference.be5.biz/r2013/4466.htm>.

3. Стратегія національної безпеки України «Україна у світі, що змінюється» : Указ Президента України № 389/2012 від 08.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/project-Litvinenko-dcd38.pdf>.
4. Гапоненко А.А. Стратегическое управление / А.А. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2004. – 472 с.
5. The Council for Scientific and Industrial Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csir.co.za/index.html>.
6. Кургинян С. Российско-украинские отношения – от ситуативной прагматики к полноценной стратегии / С. Кургинян [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kurginyan.ru/publ.shtml?cmd=art&theme=12&auth=&id=2316>.
7. Ляшенко О.М. Методи та моделі комерціалізації трансферу технологій : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.11 / О.М. Ляшенко. – К., 2009. – 504 с.
8. Наилучшие доступные технологии: опыт и перспективы / Е.Б. Королева [и др.]. – СПб., 2011. – 123 с.
9. Про мережу трансферу технологій NTTN / Міністерство освіти і науки України. Національна мережа трансферу технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nttn.org.ua/?idm=1>.
10. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами, внесеними Законом України від 06.10.2013 р., підстава 586-18 (станом на 28 січня 2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
11. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V, поточна редакція від 05.12.2012, підстава 5460-17 (станом на 28 січня 2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
12. Особливості законодавства про трансфер технологій в окремих країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uinter.kiev.ua/viewpage.php?page_id=538.

Мусина К.В., Перминова С.А. Трансфер технологій як дійсний механізм содействія інноваційному розвитку підприємств в умовах глобалізації

Анотація. В статті определена сутність глобалізації и ее современные проявления с учетом процесса адаптации предприятия. Раскрыта взаимосвязь между инновационным развитием и трансфером технологий. Осуществлен анализ регулирования деятельности в сфере трансфера технологий.

Ключевые слова: трансфер технологий, инновационное развитие, глобализация, интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал.

Musina K.V., Perminova S.A. Technology transfer as an effective mechanism for promoting the development of innovative enterprises in the conditions of globalization

Summary. The article defines the essence of globalization and its contemporary manifestations, taking into account the adaptation process of the enterprise. Discloses the relationship between the development and transfer of innovative technologies. The analysis of regulatory activities in the field of technology transfer.

Keywords: technology transfer, innovation development, globalization, intellectual property, intellectual capital.

*Нестеренко О.Д.,**аспірант кафедри світового господарства
і міжнародної економічної інтеграції,**Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі*

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ ДО ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. У статті розглянуто основні тенденції розвитку ринку агропромислової продукції в Україні. Зазначено властивості агропродовольчого ринку та структуровано основні проблеми його функціонування на сучасному етапі євроінтеграції України. Запропоновано шляхи удосконалення зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією в контексті підписання Угоди про асоціацію між ЄС і Україною та майбутнім створенням Зони вільної торгівлі.

Ключові слова: агропродовольчий ринок, агропродовольча продукція, зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання агропродовольчого ринку, експорт, імпорт, світовий ринок, євроінтеграція України.

Постановка проблеми. Нові тенденції розвитку міжнародної торгівлі безпосередньо пов'язані з підвищенням місця і ролі національних агропродовольчих ринків у розвитку сучасної міжнародної агропромислової інтеграції. Сучасний рівень міжнародного економічного співробітництва та нові взаємовигідні підходи у розвитку зовнішньоторговельних зв'язків в аграрній сфері впливають на подальший розвиток міжнародних агропродовольчих ринків та участі кожної країни у цьому процесі.

Входження України в СОТ та глобалізація міжнародних економічних відносин підсилюють необхідність державного регулювання експортно-імпортних операцій у країні. Сучасні тенденції на світовому продовольчому ринку потребують розробки і використання механізмів, адаптованих до кон'юнктурних змін у зовнішньому світовому середовищі. Особливо потребують удосконалення діючі механізми та інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією, агропродовольчою зокрема. Це обумовлено перш за все необхідністю забезпечення інтересів держави, конкретного агропродовольчого виробника у системі зовнішньоекономічної діяльності України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції формування політики державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, виробництва і торгівлі агропродовольчою продукцією, адаптації національного аграрного сектора до викликів процесу глобалізації щодо сталого розвитку викладено у роботах вітчизняних вчених І. Бураковського, В. Власова, А. Гайдуцького, В. Губені, Т. Осташко, Б. Пасхавера, О. Онищенко, О. Могильного, В. Трегобчука, А. Філіпенка. Вагомий внесок у дослідження проблематики регулювання торгівлі агропродовольчою продукцією в системі правил ГАТТ/СОТ, наслідків реформування національної регуляторної політики в контексті вступу України до цієї організації зробили такі українські автори: В. Андрійчук, О. Бородіна, С. Зоря, Ю. Лузан, В. Пятницький, О. Оніщук, С. Осика, П. Саблук,

Т. Циганкова, О. Штефанюк, В. Мовчан, І. Кобута, О. Шубравська. Результати їх наукових пошуків сформували ґрунтовний базис для проведення цього дослідження.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. В умовах інтеграції України у сучасний світовий економічний простір особливого значення набуває розширення участі країни у міжнародному поділі праці та пошук стійких ніш у світовій економіці. Ураховуючи ту обставину, що однією з провідних галузей міжнародної спеціалізації країни є агропромислове виробництво, зміцнення позицій на світовому ринку агропродовольчої продукції та вдосконалення механізму державного регулювання агропродовольчого ринку в Україні є одним із першочергових завдань, які визначають необхідність проведення подальших наукових розвідок з обраної теми дослідження.

Проблеми інтеграції українських агропромислових виробництв, практичне вирішення такої проблеми вимагає розробки відповідних методів здійснення необхідних заходів фінансово-економічного, організаційного та технічного характеру, що становлять основу державного регулювання аграрної політики. Методологічний аспект цього питання полягає у визначенні та розробці комплексу інструментів та механізмів, необхідних для реалізації та досягнення цілей інноваційного перетворення агропромислового виробництва в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією та особливостей удосконалення механізму державного регулювання зовнішньоторговельної політики в аграрному секторі в умовах євроінтеграційного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток агропродовольчого ринку України відбувається під значним впливом світових агропродовольчих ринків. В останні роки залежність внутрішнього агропродовольчого ринку від світового значно посилилась. Обсяги експорту сільськогосподарської продукції визначаються ціновою кон'юнктурою світових ринків, під впливом яких складається кон'юнктура внутрішнього агропродовольчого ринку України. Підтвердженням цьому стали коливання внутрішніх цін на споживчому продовольчому ринку під впливом світової продовольчої кризи та світової фінансової кризи.

Державна політика у сфері регулювання агропродовольчого ринку – це комплекс законодавчо та організаційно визначених довгострокових бюджетних заходів, що об'єктивно необхідні для формування сприятливого конкурентного середовища розвитку галузі як запоруки продовольчої безпеки [1, с. 6–7].

Сучасний стан розвитку ринку агропромислової продукції в Україні можна розглядати як досить стабільний. Про це свідчать у цілому позитивна статистика обсягів виробництва основних видів продовольчих товарів та сільськогосподарської

продукції, а також висока інвестиційна привабливість харчових і переробних галузей економіки.

Слід зазначити, що досить сприятлива ситуація на ринку продовольчих товарів зумовлена дією таких факторів, як: невисока еластичність попиту, що зумовлює стабільність обсягів збуту продукції кінцевим споживачам; ринкові та споживчі характеристики об'єктів ринку продовольства, які відрізняються високим рівнем стандартизації товарних партій; конкурентна ситуація на ринках окремих видів продовольчих товарів, що є близькою до ринку чистої конкуренції або до олігополії; сформованість каналів розподілу продукції, які на продовольчому ринку є довгими за ті, що існують на інших ринках товарів і послуг; функціонування механізмів взаємного впливу ринку продовольства та суміжних товарних ринків. Також є наявність певного перекосу в розвитку переробних та харчових галузей. Зокрема, найбільшого розвитку протягом останніх років набуло виробництво жирних сирів, соняшникової олії та продукції з незбираного молока. При цьому обсяги переробки зерна, а також виробництво макаронних виробів, хліба та хлібобулочних виробів зазнали певного зниження.

Забезпечення ефективної роботи виробників продовольства та наближення агропродовольчої продукції до кінцевого споживача неможливе без побудови та використання дієздатних та раціональних, з позицій всіх учасників ринкових процесів, систем розподілу агропродовольчої продукції. Функціонування системи розподілу продукції на ринку переважної більшості продовольчих товарів характеризується такими властивостями: розподіл товарів на ринку здійснюється переважно через посередницькі мережі по мірі подрібнення партій товарів, що є об'єктами конкретної операції купівлі-продажу, по мірі руху товару каналом розподілу; товаровиробники заохочують посередників до співпраці шляхом проведення політики надання суттєвих цінових знижок з метою забезпечення ритмічності свого виробництва та збільшення обсягів продукції, що виробляється. При цьому зменшується прибуток товаровиробника від реалізації кожної одиниці товару, проте зростає маса прибутку; певна частина товаровиробників розміщує свої інвестиційні ресурси у створенні власних систем розподілу продукції з метою максимізації прибутку шляхом отримання його в повному обсязі при реалізації продукції в роздріб кінцевим споживачам. При цьому підвищується рівень витрат, пов'язаний зі збутом продукції, а ефективність такого підходу у порівнянні із залученням посередників визначається умовами функціонування виробника; ринок продовольства, як і будь-який ринок споживачів, характеризується більшою довжиною каналів розподілу у порівнянні з ринками сировинної продукції, товарів виробничо-технічного призначення; інфраструктурна складова системи розподілу продукції на вітчизняному продовольчому ринку вигідно відрізняє його від ринків інших товарів, проте її стан та рівень розвитку все ще залишають бажати кращого.

Зазначені властивості продовольчого ринку дозволяють виділити та структурувати основні проблеми його функціонування на сучасному етапі економічного розвитку: фактична відсутність інтеграційних зв'язків між сферами обігу на агропродовольчому ринку; диспаритет інтересів товаровиробників та суб'єктів сфери обігу на агропродовольчому ринку за умов функціонування існуючої структури внутрішнього ринку; недостатній розвиток інфраструктури агропродовольчого ринку України; характер конкуренції на більшості продуктових ринків не сприяє гармонічному функціонуванню їх суб'єктів на всіх рівнях; зміна позиції суб'єкта ринку у структурі каналу

розподілу агропродовольчої продукції є фактично неможливою або визначається характеристиками та ефективністю разової операції з купівлі-продажу партії продукції; недосконалість систем державного регулювання агропродовольчого ринку, в яких переважає застосування нетарифних методів впливу на ринкові процеси.

Необхідно відмітити, що загальна тенденція України до виробництва та випуску сільськогосподарської продукції протягом останніх років дещо знижується. Наприклад, після суттєвого падіння у 2009 р. (через фінансову кризу), обсяги експорту товарів ЄС до країн Східного партнерства відновлювалися аж до 2013 р. У тому ж р. вони досягли свого максимуму – 41,3 млрд. євро. Водночас у 2014 р. обсяги впали знову – до 33,1 млрд. євро. Україна у 2014 р. була першою за обсягами експорту ЄС серед усіх країн Східного партнерства: 52% (або 17,1 млрд. євро) усього експорту Євросоюзу до східних партнерів припадало саме на Україну. Водночас десять років тому, у 2004 р., обсяги експорту ЄС в Україну склали майже 10,6 млрд. євро. Також Україна тримає пальму першості у категорії «імпорт»: 42% (або 13,8 млрд. євро) усього імпорту ЄС з країн Східного партнерства припадало на Україну. У 2004 р. ця цифра була на рівні 8,5 млрд. євро. У такий спосіб за останні десять років було зафіксовано позитивний баланс ЄС у торгівлі з Україною, який у 2014 р. склав +3,4 млрд. євро [5].

Загалом, найбільше ЄС експортує у країни Східного партнерства промислові товари; вони складають понад три чверті (77%) від усього експорту товарів, що його здійснює ЄС у країни-партнери. З іншого боку, аграрно-сировинні матеріали – товари, які домінують серед усього імпорту ЄС зі Східного партнерства (70% від загального імпорту з країн-сусідів на Сході). Торік, зокрема, ЄС експортував в Україну товарів із категорії «їжа і напої» на суму у майже 1,5 млрд. євро. Це найбільший показник серед усіх країн – учасниць Східного партнерства. Крім того, сировини було експортовано на 471 млн. євро, а енергетики – на понад 2 млрд. євро. Своєю чергою, імпортував Євросоюз з України сировинно-аграрних матеріалів на загальну суму майже 6,8 млрд. євро: їжі і напоїв – на 2,5 млрд. євро, сировини – на 3,21 млрд. євро, а енергетики – на понад 1 млрд. євро [5].

Основними країнами-партнерами, до яких Україна здійснює експорт сільськогосподарської продукції є Європейський Союз, Туреччина, Єгипет та Індія. Основними сільськогосподарськими продуктами, які виготовляє та експортує Україна, є: молоко коров'яче, соняшникова олія, картопля, пшениця, кукурудза, м'ясо курки, м'ясо свиней, м'ясо великої рогатої худоби, яйця курячі, помідори, цукровий буряк, яблука, соєві боби, ріпакова олія, виноград, висушена цибуля, огірки та корнішони, морква і ріпа, мед, волоські горіхи.

Основними сільськогосподарськими продуктами, які Україна імпортує на свою територію, є: тютюнова сировина, напівфабрикати, кавові екстракти, пальмова олія, кукурудза, банани, чай, мандарини, вино, кава смажена, корм для тварин, какао-паста та какао-порошок. Загалом до основних товарних позицій імпортованої продукції до України належать: продукти тваринного походження, молочні продукти, фрукти та овочі, кава та чай, зернові, олійні культури, жири та олії, цукор і кондитерські вироби, напої та тютюнові вироби, бавовна, інша продукція сільського господарства, риба та рибні продукти, мінерали і метали, нафтові продукти/сировина, хімікалії, деревина, папір і т. д., текстиль, одяг, шкіра, взуття і т. д., електричні машини, транспортне обладнання тощо.

Запорукою виходу України на передові позиції на світовому продовольчому ринку та захисту від зовнішніх загроз є забезпечення збалансованого поєднання державного регулювання економіки агропромислового виробництва з економічною свободою підприємств і організацій в умовах ринку. Регулювання зовнішнього попиту на агропродовольчі товари, що виробляються в Україні, передбачає застосування економічних інструментів стимулювання експорту продовольства, поліпшення динаміки росту виробництва і структури експорту, поліпшення балансу зовнішньої торгівлі продовольчими товарами, оскільки зовнішній попит є джерелом доходів ззовні. Це в першу чергу: розвиток системи контролю стану зовнішнього ринку агропродовольчих товарів; цілеспрямовану державну підтримку виробництва агропродовольчих товарів, здатних успішно конкурувати на зовнішньому ринку; гармонізацію стандартів якості та інших спеціальних вимог до агропродовольчих товарів зі світовими; сприяння просуванню вітчизняних брендів агропродовольчих продуктів на зарубіжних ринках; активізацію участі вітчизняних виробників в міжнародних агропродовольчих ярмарках та виставках та організацію подібних заходів на території України тощо [1]. Регулювання внутрішньої пропозиції має на меті її зростання та поліпшення структури відповідно до потреб населення, гарантування агропродовольчої безпеки та агропродовольчої незалежності країни. Регулюючі заходи стосовно внутрішньої пропозиції мають ураховувати залежність виробництва сільськогосподарської продукції від природно-кліматичних умов та різний рівень конкурентного середовища в галузях, що постачають продукцію сільгоспвиробникам, у сільському господарстві та переробній сфері [6]. Таким чином, зростання внутрішньої пропозиції продовольчих товарів може бути досягнуто завдяки: державній підтримці вітчизняних виробників продовольства; підвищенню інвестиційної привабливості агропродовольчої сфери шляхом надання державних гарантій виробникам та інвесторам; раціоналізації інституціональної структури ринку продовольства; розвитку системи інформаційного забезпечення суб'єктів.

На сучасному етапі євроінтеграційного розвитку, коли Україна переживає структурні ринкові перетворення, що мають на меті формування відкритого економічного простору та глобальну інтеграцію до міжнародної спільноти, постає нагальне питання щодо реальної оцінки стану та можливостей держави, які в майбутньому визначать напрям розвитку та зможуть забезпечити конкурентні переваги завдяки використанню переваг агропромислового виробництва та спеціалізації на світовому аграрному ринку. Ось чому входження України як повноправного члена до складу СОТ у 2008 р. стало рушійною точкою її подальшої інтеграції до світової економіки. Отже, будучи членом СОТ, Україна має можливість не лише стати конкурентоздатним гравцем на міжнародному аграрному ринку, а й долучитися до процесу формування параметрів зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією на сучасному світовому ринку.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, необхідно визнати, що розробка і реалізація ефективної зовнішньоекономічної політики щодо державного регулювання зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією є засобом подолання кризових явищ в аграрній сфері України, відкриває доступ вітчизняній агропродовольчій продукції на світові ринки й забезпечує надходження агропродовольчих товарів до України з інших країн світу. Тому для виводу вітчизняного агропродовольчого сектора

економіки з кризи, стабілізації і розвитку сільськогосподарського виробництва необхідно здійснити модернізацію існуючих форм і методів державної підтримки агропродовольчого ринку, формування нових напрямів і механізмів її реалізації. Адже система державної підтримки повинна бути досить гнучкою і відповідати як поточним, так і довгостроковим потребам аграрного сектора економіки України.

Щодо вдосконалення механізму регулювання зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією України, слід зазначити, що в Україні створені всі необхідні умови для нормального функціонування агропродовольчого ринку. Крім того, при формуванні механізму регулювання слід пам'ятати про багатофункціональну роль агропродовольчої сфери, значення якої є великим не тільки в питанні забезпечення населення харчовими продуктами і підтримці продовольчої безпеки, але і у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку України та її інтеграції в сучасне світове господарство. Ефективність державного регулювання виробництва і споживання агропродовольчих товарів в Україні в умовах сучасної міжнародної економічної інтеграції має стати визначальним етапом оптимального поєднання внутрішнього виробництва сільськогосподарських товарів і експортно-імпоротної політики держави.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>.
2. Дейнеко Л.В., Купчак П.М. Державне регулювання виробництва та споживання продовольчих товарів в умовах глобалізації / Л.В. Дейнеко, П.М. Купчак // Регуляторні механізми у сфері виробництва та споживання товарів в умовах інтеграційних процесів : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Миколаїв, 2010. – С. 3–7.
3. Єрмак Л.О. Державне регулювання економіки в контексті продовольчої безпеки / Є.О. Єрмак // Регуляторні механізми у сфері виробництва та споживання товарів в умовах інтеграційних процесів : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Миколаїв, 2010. – С. 66–68.
4. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках : наукова доповідь / В.М. Трегубчук [та ін.]. – К., 2007. – 260 с.
5. Міжнародна торгівля сільськогосподарською продукцією : [навч. посіб. для студ. екон. напрямів підготов., які навч. за фаховими прогр. та спрямуваннями] / Г.М. Калетнік [та ін.]. – Вінниця, 2013. – 220 с.
6. Осташко Т.О. Перспективи та ризики у торгівлі сільськогосподарськими товарами з країнами єдиного економічного простору / Т.О. Осташко // Економіка і прогнозування. – К., 2012. – С. 132–142.
7. Осташко Т.О. Ринки сільськогосподарських товарів під впливом очікуваних змін торговельних режимів / Т.О. Осташко // Економіка і прогнозування. – К., 2013. – С. 105–115.
8. Фененко П.О. Генезис та еволюція державного регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні / П.О. Фененко // Формування ринкових відносин в Україні ; Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – К., 2012. – С. 157–163.
9. Цікаві факти і цифри щодо торгівлі між ЄС і країнами – учасницями Східного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2015/2015_05_28_2_uk.htm.
10. World trade developments [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wto.org/statistics.

Нестеренко О.Д. Механизм государственного регулирования рынка агропродовольственной продукции и его применение к внешней торговле

Аннотация. В статье рассмотрены основные тенденции развития рынка агропромышленной продукции в Украине. Указаны свойства агропродовольственного рынка и основные проблемы его функционирования на современном этапе евроинтеграции Украины. Предложены пути совершенствования механизма государственного регулирования внешней торговли агропродовольственной продукцией в контексте евроинтеграции Украины.

Ключевые слова: агропродовольственный рынок, агропродовольственная продукция, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, мировой рынок, международная экономическая интеграция, евроинтеграция Украины.

Nesterenko O.D. Mechanism of state regulation of agro-food products and its application to foreign trade

Summary. The main development trends of agricultural products in Ukraine. The indicated properties of the agri-food market and the basic problems of its functioning at the present stage of European integration of Ukraine. The ways of improving the mechanism of state regulation of foreign trade in agri-food products in the context of Ukraine's European integration.

Keywords: agri-food market, agri-food products, foreign trade, export, import, international market, international economic integration, European integration of Ukraine.

*Пахомова О.А.,
аспірант кафедри «Міжнародна економіка»,
Донецький національний університет (м. Вінниця)*

СУТНІСТЬ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Анотація. У статті досліджено розвиток теоретичних поглядів на розуміння процесу глобалізація, описано різноманітні теоретико-методологічні підходи до тлумачення терміну «глобалізація». Охарактеризовано точки зору різноманітних наукових шкіл щодо понять «глобалізація», «інтеграція» та «інтернаціоналізація». Стаття оповідає про феномен генерування світогосподарських економічних зв'язків. Проаналізовано генезис переплетіння світогосподарських зв'язків та зближення національних економік країн світу. Описано сутність поняття «глобалізація». Розкрито та простежено розвиток глобальної економічної трансформації. Сформульовано основні напрямки переосмислення розуміння глобальних світових процесів.

Ключові слова: глобалізація, економічна глобалізація, інтеграція, інтернаціоналізація, транснаціоналізація, вестернізація.

Постановка проблеми. В останні десятиріччя в науковій літературі та публіцистиці досить часто вживається термін «глобалізація», який розуміється як зростаюча економічна взаємозалежність країн усього світу внаслідок зростаючого обсягу і різноманіття транскордонного переміщення товарів, послуг і міжнародних потоків капіталів, а також у результаті прискореної дифузії технологій. У сучасних умовах перед людством постали проблеми глобалізації, які впливають на всі сфери суспільства. Глобалізація – складний процес, що має безліч проявів та включає багато проблем. Саме це робить проблематичним дати однозначне визначення глобалізації, яке б охопило всі сторони цього складного явища.

Процес зародження глобалізації було розпочато ще за часи великого машинного виробництва наприкінці XVIII ст. за умов розширення суспільного поділу праці. Індустріальна революція в країнах Західної Європи значною мірою сприяла розвитку виробничого процесу та засобу розподілу продукту, що, у свою чергу, вплинуло на обсяги розміщення капіталу.

Термін «глобалізація» (globalisation) походить від французького global – весвітній і вживається для характеристики сучасних планетарних процесів.

Перші згадки поняття «глобалізація» були в літературі з менеджменту та бізнесу для позначення нових стратегій світового виробництва та розподілу в 70-х роках XX ст. У Римському клубі (1968 р.) використовували термін для позначення глобальних проблем та явищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковий обіг поняття «глобалізація» увів науковець Т. Левіт у 1983 р. Так, у статті, опублікованій у журналі «Гарвард бізнес ревію», під глобалізацією малось на увазі злиття окремих продуктів, що виробляли багатонаціональні корпорації. Подальше розповсюдження термін отримав завдяки Р. Робертсону [20] та К. Омае [19], котрий у 1990 р. опублікував роботу «Світ без меж».

З того часу поняття «глобалізація» надійно увійшло у повсякденний економічний лексикон та значно збагатилося розуміннями терміну. У межах економічного напрямку проблемам інтеграції та глобалізації присвячено роботи вітчизняних вчених, таких як: Ю.Г. Білоус, Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон, С.В. Мочерний, С.В. Онишко, О.М. Сазонець, С.І. Соколенко, Н.В. Стукало та ін. Щодо зарубіжної наукової школи, то це праці таких науковців, як З. Бжезинський, А.Б. Вебер, І. Вульф, Г.Г. Дилигенський, Г.В. Колодко, А.С. Панарін, Ф. Сашвальд, Дж. Сорос, А.С. Филипенко, Е. Тофлер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У результаті дослідження основних підходів до теоретико-методологічної диспозиції глобалізації, останню визначено як еволюційний процес та фактор розвитку світового господарства. Зазначена діалектика обумовлена наявністю драйверів впливу (глобалізація, інтеграція, інтернаціоналізація, нетрадиційна концентрація капіталу, зміщення ваги світових фінансових центрів) та феномену генерування світогосподарських економічних зв'язків, що перетворює глобалізацію на визначальну тенденцію світового економічного розвитку та зумовлює подальший розвиток теоретичного розуміння процесу.

Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методологічних підходів до тлумачення термінів «глобалізація», «інтеграція» та «інтернаціоналізація»; в аналізі генезису переплетіння світогосподарських зв'язків та зближення національних економік країн світу; у визначенні сутності поняття глобалізації світогосподарських зв'язків. Крім того, дослідження ставить за мету розкрити та простежити розвиток глобальної економічної трансформації, а також запропонувати основні напрямки переосмислення розуміння глобальних світових процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існують різні підходи до визначення сутності глобалізації в економічній сфері. Розбіжності торкаються також етапів розвитку глобальних процесів.

Певна група вчених розглядає глобалізацію протягом усієї історії цивілізації і вважає, що зародки глобалізації розпочались ще до великих географічних відкриттів. У цей час зв'язки між державами мали спорадичний характер. Так, Г.Г. Дилигенський вважає, що глобалізація – явище абсолютно не нове. Воно у існувало у різних формах та розвивалося на різних етапах людської історії. Добре відомі античні форми глобалізації [3].

Інший представник цього ж підходу Г.В. Колодко стверджує, що глобалізація – це процес створення лібералізованого та інтегрованого світового ринку товарів і капіталу, а також формування нового міжнародного інституціонального ладу, який служить розвитку виробництва, торгівлі і фінансових потоків у весвітньому масштабі. При цьому він вирізняє три етапи прискорення розвитку процесу глобалізації.

Перший етап відбувся в період відкриття Америки та інших географічних відкриттів XV–XVI ст., що надало значного сти-

мулу світовому економічному розвитку та породило велику кількість нових ринків.

Другий великий перелом у глобальній економіці мав місце у XIX ст. Цей період пов'язується зі значними масштабами виробництва й міжнародної торгівлі в умовах золотого стандарту та застосування досягнень науково-технічного прогресу.

Третій великий перелом відкрив нову епоху в історії глобалізації. Головна його ознака – електронно-інтернетівська революція.

За висновками М. Вульфа, процес глобалізації представляє подорож до досяжної мети – «глобального світу», в якому не буде ні відстаней, ні національних кордонів.

Інша група учених розуміє під глобалізацією якісно новий етап розвитку світової економіки. Підхід визначає глобалізацію явищем, притаманним останній третині XX ст. У цей період глобалізація стає вагомим чинником економічного розвитку. Так, А.Б. Вебер вважає: «Іноді говорять: світ завжди був глобальним. Так, якщо йдеться про фізичний світ. Але світ людський не був. Глобалізація є втягування світу у відкриту систему фінансово-економічних, суспільно-політичних та культурних зв'язків на основі новітніх комунікаційних і інформаційних технологій».

Згідно з А.С. Філіпенком, глобалізація є продуктом епохи постмодерну, переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування засад ноосферно-космічної цивілізації [16].

Слід зазначити, що серед теоретичних питань визначення глобалізації досить проблематичним є співвідношення глобалізації з вестернізацією.

Так, одна група вчених вважає поняття «глобалізація» більш широким за «вестернізацію». До вчених, що дотримуються цієї позиції, належать Е. Гідденс, Р. Робертсон, В. Коннолі, М. Олброу. Аргументом на користь цього погляду є досвід суспільної модернізації країн Східної та Південно-Східної Азії (Японія, Китай, Південна Корея, Сінгапур, Таїланд, В'єтнам, Малайзія). Процеси оновлення в цих країнах не трансформувалися у суцільну вестернізацію, від якої могли б постраждати традиційні соціокультурні підвалини азійських суспільств. Це є свідченням, що перехід до індустріально розвинених систем у принципі можливий без вестернізації [18, с. 28].

Інші вчені, такі як С. Адмін, Л. Бентон, Р. Гіллін, вбачають у глобалізації просту дифузю західного модернізму, а інтернаціоналізацію розглядають як побічний продукт американського світового порядку, що має тенденцію до розширення. А. Каллінікос розглядає глобалізацію ще ширше і розуміє її як нову фазу імперіалізму, коли національні уряди стають агентами монополістичного капіталу. Ф. Фукуяма вважає тріумфом ліберальної демократії завершення суспільно-формаційного розвитку – кінець історії. З фрази зрозуміло, що він пропонує поширити ліберальну демократію і, відповідно, американський засіб життя на весь світ, а саме глобалізувати [18, с. 28].

Низка науковців розглядає глобалізацію під іншим кутом. Наприклад, Ю.В. Шишков запропонував думку, що глобалізація – нова, більш висока стадія розвитку відомого процесу інтернаціоналізації (транснаціоналізації) різних аспектів суспільного життя: економічних, політичних, культурних тощо.

Таким чином, економічна глобалізація виступає кульмінацією історичного процесу розвитку капіталістичних засад господарювання в планетарному розмірі.

Загалом, згідно з аналізом природи глобалізації, різні точки зору представлені вченими класичної школи, революційних та еволюційних глобалістів, а також скептиків.

Представниками революційного глобалізму є здебільшого бізнесмени та політики, такі як К. Поппер, Ф. Фукуяма, З. Бжезинський [2], Дж. Сорос [13] та ін. Основою теорій є неоліберальна практика. Тобто глобалізація виступає своєрідним варіантом інтернаціоналізації господарського, політичного, культурного життя з орієнтацією на глобальну інтеграцію з використанням науково-технічного прогресу та вільно-ринкових механізмів у певній незалежності від існуючих національних утворень, соціальних, культурних імперативів.

Дж. Сорос заявляє: «Я ототожнюю її з вільним рухом капіталу та дедалі зростаючим домінуванням глобальних фінансових ринків і багатонаціональних корпорацій над національними економіками» [13].

Щодо еволюційних глобалістів, то представники дотримуються думки, що сучасний глобалізм є історично безпрецедентною формою, яка не йде в порівняння з жодним іншим порядком. До вчених, що поділяють таке тлумачення, відносять У. Бека, Дж. Стігліца, Н. Мамедова, В. Товстих, Х. Барлибасва, М. Делягіна, В. Іноземцева та ін. Наприклад, В. Іноземцев тлумачить походження глобалізації так: «Сучасна глобалізація здається мені процесом перетворення регіональних соціально-економічних систем, досягнувши високого ступеня взаємозалежності, в єдину всесвітню систему, що розвивається на базі відносно уніфікованих закономірностей... глобалізація являє собою перетворення ряду відокремлених світогосподарств у світову економіку».

Загалом, еволюційні глобалісти говорять про поступову адаптацію держав і суспільств до взаємозалежного нестабільного світу, урахування певних соціальних та політичних змін. Концепції змінюються поступово, але постійно, а суверенність це не тільки територіальний бар'єр, а скоріше джерело відстоювання прав та привілеїв у межах спільної політичної системи.

Існують теорії скептиків, що заперечують поняття глобалізації і виступають з антиглобалістськими пропозиціями. Представниками напрямку є С. Хантінгтон, А. Панарін, С. Карамурза, Б. Ключніков, О. Арін та ін. [17].

Наприклад, А. Панарін розуміє глобалізацію «...як процес послаблення традиційних територіальних, соціокультурних, державно-політичних бар'єрів та становлення нової «безпротекційної» системи міжнародної взаємодії й взаємозалежності» [10].

Загалом, скептики розглядають глобалізацію як розповсюдження західного модернізму, а світову інтернаціоналізацію – як сукупний продукт американського світогляду. Причому глобалізація є уніфікованим засобом життя з ліберальними цінностями, нав'язаними індустріально розвиненими країнами. Поняття «глобалізація» розглядається як вестернізація.

Важливо зазначити тлумачення терміну «глобалізація» вченими України. До перших вітчизняних науковців, які досліджували питання глобалізації, належить С.І. Соколенко. Згідно з його думкою, немає одностайного визначення поняття «глобалізація» та нерідко поняття вживається як синонім інтернаціоналізації, або лібералізації міжнародної торгівлі та інвестування, а також як інтеграція національних господарств. С.І. Соколенко стверджує: «Галузь економічної науки, яка займається ключовими планетарними проблемами сучасності і майбутнього людської цивілізації, одержала назву «глобалістика» [12].

Інший вітчизняний вчений О.Г. Білоус дає визначення природи глобалізації, структури процесу, розкриває закономірності розвитку та надає критичну оцінку глобальних трансформацій економіки України. Він зазначає: «У методології досліджень

глобалізму і глобалізації поступово перемагає комплексний, системний підхід, який розглядає глобалізацію як в економічному, так і в геополітичному, соціальному, екологічному, інформаційному, соціокультурному контексті» [1].

У свою чергу, В.П. Ключко дотримується думки, що глобалізація як процес – це результат розвитку продуктивних сил та інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя, встановлення безпосередніх більш-менш сталих зв'язків між суб'єктами різних країн, унаслідок чого виробничий процес в одній країні стає складовою частиною процесу, який відбувається в інтернаціональному або світовому масштабі. Світова економіка стає єдиним ринком і виробничою зоною з національними та регіональними секторами, а не простою сукупністю національних економік, що розгортають взаємне економічне співробітництво [4].

Схожу думку з В.П. Ключко має С.В. Мочерний, який вважає, що за генетичним підходом вихідним етапом сучасної глобалізації був і залишається процес інтернаціоналізації всіх складових суспільно-економічної формації, який еволюціонує від менш розвинутих економічних та інших суспільних форм до розвиненіших [7].

О.М. Сазонцев розглядає глобалізацію як посилення взаємозалежностей і взаємовпливу різних сфер і процесів світової економіки, що відтворюється в поступовому перетворенні світового господарства на єдиний ринок товарів та послуг, капіталу, трудових ресурсів, наукових знань [11].

Досить широке тлумачення терміну глобалізація дає Ю.В. Макогон: «Глобалізація – це процес, який створює економічну, фінансову, торгову, інформаційну та інші системи. При цьому наднаціональні економіки, капітали, цінні папери та ін. розглядаються не як проста сума економік, валютних, інформаційних та інших систем окремих держав, а як цілісні гео-економічні, геофінансові, геоінформаційні та інші поля, які у сукупності формують планетарні життєво активні поля» [6].

Своє розуміння терміну глобалізація дає Н.В. Стукало: «Відповідно до комплексного підходу, глобалізація являє собою комплексне геополітичне, гео-економічне, геокультурне явище, що має потужний ефект для всіх сторін життєдіяльності суспільства» [14].

Підбиваючи висновки трактування поняття «глобалізація», важливо зазначити, що, незважаючи на велику кількість тлумачень, єдиного уявлення поняття не існує. Досить часто, розглядаючи глобалізацію, стикаємося з такими поняттями, як «інтернаціоналізація» та «інтеграція».

Визначаючи сутність економічної глобалізації, необхідно розуміти та розрізнити поняття «інтернаціоналізація», «інтеграція» й «глобалізація» та показати їх взаємозв'язок.

Існує ціла низка точок зору щодо визначення сутності терміну «інтернаціоналізація». Не визначені й хронологічні рамки розвитку цього явища. Так, Н.А. Косолапов розглядає інтернаціоналізацію як історико-еволюційну підготовку глобалізації [5].

Щодо економістів, П. Жак і Ф. Сашвальд зауважили, що процес інтернаціоналізації починає розвиватись наприкінці XIX – початку XX ст. Основою є розвиток міжнародної торгівлі. За їх уявленням, розвиток взаємозалежності країн після Другої світової війни відбувався у два етапи. На першому етапі (1947–1980 рр.) відбувається інтернаціоналізація за рахунок міжнародної торгівлі. Другий етап починається з 80-х років. Спостерігається взаємозалежність держав, яка трансформується у глобалізацію. Науковці вважають, що поняття «інтернаціоналізація», «інтеграція», «економічна глобалізація» є етапами розв'язання головного економічного протиріччя світового

господарства – між розвитком усупільнення відтворювального процесу і його відокремленням у межах територіальних і господарських ланок.

Висновки. Резюмуючи вищезазначені інтерпретації, зазначимо, що інтернаціоналізація являє собою процес еволюції міжнародних економічних зв'язків, що базується на міжнародному поділі праці.

Після Другої світової війни інтернаціоналізація перетворюється на якісно нове явище, а саме економічну інтеграцію. Тож міжнародна економічна інтеграція є формою процесу інтернаціоналізації і водночас виступає етапом державного суспільного економічного простору з метою вільного руху товарів і факторів виробництва.

Термін «інтеграція» виступає консолідацією національних ринків і формуванням цілісного ринкового простору з єдиною валютно-фінансовою системою, єдиною правовою системою й тісною координацією внутрішньої й зовнішньоекономічної політики держав. Початок визначення поняття «інтеграція» – кінець Другої світової війни, а в останні два десятиріччя XX ст. воно набуває нової якості – стає глобалізацією.

Поняття «економічна глобалізація» є новим рівнем інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції. Економічна глобалізація супроводжується інтенсифікацією та новою якістю внутрішніх міжнародних зв'язків у планетарних масштабах.

Отже, процес глобалізації є досить суперечливим феноменом у світовому просторі. Певною мірою сутність процесу виражена в межах, які було наведено вище, що сприяють підвищенню ефективності світового господарства, економічному і соціальному прогресу людства. Але з іншого погляду форми прояву цих меж можуть іноді утискати інтереси широких верств населення як усього світу, так і окремих країн, що не входять у відомий «клуб» держав «золотого мільярда». Нинішня (неоліберальна) модель глобалізації економіки несе в собі низку негативних явищ, характеризується гострими колізіями і конфліктами різних учасників світогосподарських відносин.

Глобалізація світової економіки, яка стала певним фактом та посилюється зараз, – явище досить складне та дуже суперечливе. Глобалізація не виключає власного економічного обличчя кожної локальної цивілізації, кожної країни. Зазначена тенденція суперечлива, оскільки вона не усуває прірву між багатими та бідними, авангардними та відсталими цивілізаціями та народами, але створює певні передумови для скорочення розриву в перспективі за умов зміни нині переважаючої моделі глобалізації.

Література:

1. Білоус О.Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: системні маркетингові дослідження / О.Г. Білоус, Ю.М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с.
2. Бжезинский З. Выбор. Глобальное господство или глобальное лидерство / З. Бжезинский ; пер. с англ. Е. Нарочницкой, Ю. Кобыкова. – М. : Международные отношения, 2004. – 288 с.
3. Дилигенский Г.Г. Глобализация в человеческом измерении / Г.Г. Дилигенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 7. – С. 14.
4. Ключко В.П. Глобалізація та її вплив на країни з перехідною економікою / В.П. Ключко // Економіка України. – 2001. – № 10. – С. 51–58.
5. Косолапов Н.А. Глобализация: сущностные и международно-политические аспекты / Н.А. Косолапов // МЭ и МО. – 2002. – № 3. – С. 69–73.
6. Макогон Ю.В. Глобальна економічна криза 2008–2010 років:

- світовий досвід та шляхи подолання в Україні : [монографія] / В.П. Антонюк, С.С. Аптекарь, Н.А. Балтачєєва [та ін.] ; під заг. ред. В.І. Ляшенка. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 414 с.
7. Мочерний С.В. Світове господарство в умовах глобалізації : [монографія] / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, С.В. Фомішин. – К. : Ніка-центр, 2006. – 200 с.
 8. Онишко С.В. Взаємодія фінансового і реального секторів економіки у контексті розбудови фінансової інфраструктури України / С.В. Онишко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрями розвитку : зб. тез всеукр. наук.-практ. конф. – К. : Криніця, 2013. – С. 147–149.
 9. Онишко С.В. Парадигмальні особливості сучасних трансформацій на фінансовому ринку / С.В. Онишко // Концепції та механізми сучасних трансформацій на фінансовому ринку : матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції. – Ірпінь : НУ ДПС України. – 2012. – С. 97–99.
 10. Панарин А.С. Искусшение глобализмом / А.С. Панарин. – М. : Эксмо-Пресс, 2002. – 416 с.
 11. Сазонець О.М. Інформаційна складова глобальних економічних процесів / О.М. Сазонець. – Донецьк : Юго-Восток ЛТД, 2007. – 360 с.
 12. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України / С.І. Соколенко. – К. : Логос, 1999. – 568 с.
 13. Сорос Дж. Первая волна мирового финансового кризиса. Промежуточные итоги. Новая парадигма финансовых рынков / Дж. Сорос. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 272 с.
 14. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н.В. Стукало // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 29–35.
 15. Стукало Н.В. Становлення концепції розвитку національної фінансової системи України в умовах глобалізації / Н.В. Стукало // Економіка та держава. – 2009. – № 7. – С. 29–35.
 16. Филиппенко А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А.С. Филиппенко. – М. : Экономика, 2002. – 260 с.
 17. Шадура-Никипорець Н.Т. Генезис та етимологія економічної категорії «глобалізація» / Н.Т. Шадура-Никипорець // Вісник Чернігівського державного технологічного університету.
 18. Шергін С. Сучасний вимір глобалізації: концепції і реальність / С. Шергін // Світогляд. – 2008. – № 4. – С. 26–33.
 19. Palma J.G. Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature / Cambridge Journal of Economics, 2009. – № 33. – P. 29–69.
 20. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture / R. Robertson. – SAGE, 1992. – 211 p.

Пахомова О.А. Сущность и закономерности развития глобальной экономической трансформации

Аннотация. В статье исследовано дальнейшее развитие теоретических взглядов на понимание процесса глобализации. Описаны различные теоретико-методологические подходы к толкованию термина «глобализация». Охарактеризованы мнения различных научных школ о понятиях «глобализация», «интеграция» и «интернационализация». Проанализирован генезис переплетения мировых хозяйственных связей и сближение национальных экономик стран мира. Раскрыто и прослежено развитие глобальной экономической трансформации. Сформулированы основные направления переосмысления понимания глобальных мировых процессов.

Ключевые слова: глобализация, экономическая глобализация, интеграция, интернационализация, транснационализация, вестернизация.

Pahomova O.A. The essence and regularities of the development of global economic transformation

Summary. This research includes further development of theoretical views on the understanding of globalization process, described different theoretical and methodological approaches to the interpretation of the term «globalization». It outlines the views of different schools about globalization concept, integration and internationalization. The article discussed the phenomenon of world economic relations generation. The article analyzed the genesis of global economic relations intertwining and convergence of national economies of world countries. The research outlined the essence of globalization concept. It identified and traced the development of global economic transformation. It formulated the main directions of rethinking the understanding of global processes.

Keywords: globalization, economic globalization, integration, internationalization, transnationalization, westernization.

*Петько С.М.,
аспірант кафедри міжнародного менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ДІЯЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ НА СВІТОВИХ РИНКАХ У 2015 РОЦІ

Анотація. У статті проаналізовано діяльність найбільших фінансових та нефінансових корпорацій на світових ринках у 2015 р. Проведено аналіз діяльності десяти найбільших світових корпорацій за 2014–2015 рр. Подано порівняльну характеристику десяти найбільших корпорацій США, Китаю, Німеччини та Японії. Виявлено, що в цих країнах велику роль в економіці відіграють фінансові корпорації, які за своєю організаційною структурою є банківськими холдингами. З'ясовано, що у світовому рейтингу лідирують корпорації, які ведуть свою діяльність у фінансовій та банківській сферах і надають різні види фінансових послуг на світовому ринку фінансових послуг.

Ключові слова: корпорація, фінансова корпорація, нефінансова корпорація, банківський холдинг, оборот, чистий прибуток, активи, ринкова капіталізація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Професор школи бізнесу Гарвардського університету Д. Кортен у першому виданні книги «Коли корпорації правлять світом» (1995 р.) описав зростання корпорацій у світі. Пізніше, коли цей бестселер витримав декілька видань, Д. Кортен у передмові написав, що у назві книги на слові «корпорації» треба було б навести помаранчевим кольором ще слово money, тому що гроші, фінансові ринки та діяльність корпорацій взаємообумовлені [11].

М. Йованович, наголошуючи на тому, що глобалізація світової економіки є рушійною силою для збільшення діяльності корпорацій на світових ринках, пише, що всі фінансові потоки між країнами, міжнародна кооперація, кредитування, міжнародний поділ праці проходять через глобальні корпорації, які залучають величезні фінансові ресурси для експансії на світових ринках. Причому автор акцентує увагу на тому, що сучасна глобалізація у світі виглядає як «імператор без імперії» (Globalisation seems to be something like an emperor

without an empire) [9, с. 503], з чим ми не можемо погодитися; на нашу думку, сказати можна так, що це – «імперія», яка не має єдиного (загального) «імператора» з огляду на те, що світовими ресурсами та фінансами правлять найбільші фінансові та нефінансові корпорації і знаходяться на різних позиціях.

До того ж існує багато причин, чому події на корпоративному ринку боргових зобов'язань (бондів) відіграють визначальну роль у розвитку економіки будь-якої країни. Як стверджують зарубіжні економісти П. Хванг та Р.Е. Сіторус, перш за все значимість даного ринку полягає у тому, що він слугує з'єднуючим ланцюгом між заощадженнями та інвестиціями, а також дає можливість позичальникам випускати боргові зобов'язання, які можуть користуватися попитом на світових ринках. Усі ці аспекти, як уважають науковці, визначають важливість корпоративної діяльності в економіці країни [10, с. 276].

Мета статті полягає у вивченні діяльності фінансових та нефінансових корпорацій на світових ринках у 2015 р. на базі компаративістської характеристики десяти найбільших корпорацій США, Китаю, Німеччини та Японії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи діяльність найбільших світових фінансових і нефінансових корпорацій, згідно з даними авторитетного економічного видання Forbes, автор проводить компаративний аналіз найбільших фінансових і нефінансових корпорацій за 2014 та 2015 рр., а також проводить аналіз найбільших корпорацій таких країн, як США, Китай, Німеччина та Японія. Великі корпорації представлених країн відіграють величезну роль у їхніх фінансових системах. Майже усі фінансові потоки даних країн проходять через корпорації, які діють у різних куточках світу. Завдяки фінансовим показникам корпорацій (оборот, чистий прибуток, активи, ринкова капіталізація) були побудовані таблиці з десятима найбільшими фінансовими та нефінансовими корпораціями

Таблиця 1

Десятка великих фінансових і нефінансових корпорацій США (2015 р., млрд. дол. США)

№	Компанія	Країна	Оборот	Чистий прибуток	Активи	Ринкова капіталізація
1.	Berkshire Hathaway	США	194.7	19.9	534.6	354.8
2.	JP Morgan Chase	США	97.8	21.2	2,593.6	225.5
3.	Exxon Mobil	США	376.2	32.5	349.5	357.1
4.	General Electric	США	148.5	15.2	648.3	253.5
5.	Wells Fargo	США	90.4	23.1	1,701.4	278.3
6.	Apple	США	199.4	44.5	261.9	741.8
7.	Chevron	США	191.8	19.2	266	201
8.	Wal-Mart Stores	США	485.7	16.4	203.7	261.3
9.	Citigroup	США	93.9	7.2	1,846.01	156.7
10.	Verizon Communications	США	127.1	9.6	232.7	202.5

Джерело: побудовано автором на основі [5]

ями, які представляють такі країни, як США, Китай, Німеччина та Японія (табл. 1).

Представимо більш детально діяльність американських корпорацій, які ведуть свою діяльність у фінансовій та банківській сферах. Як видно з табл. 1, у США переважають корпорації, що проводять свою діяльність у банківській та фінансовій сферах, а саме корпорації Berkshire Hathaway, JP Morgan Chase, Wells Fargo та Citigroup.

Холдингова компанія *Berkshire Hathaway* організовує свою діяльність на ринку фінансових послуг: займається страхуванням, перестраховуванням а також інвестуванням. У даний час корпорація Berkshire Hathaway володіє багатьма компаніями в різних галузях економіки: роздрібна торгівля, кондитерська галузь, виробництво промислових приладів та ін. Більш ніж 90% обороту компанії Berkshire Hathaway приходить на ринки США, інші 10% – на ринки Канади, Німеччини та Великобританії [3].

Фінансовий конгломерат *JP Morgan Chase* створено завдяки злиттю декількох великих банків США. Спеціалізується на наданні фінансових послуг. Його діяльність поділена на чотири основні сегмента: *комерційний банкінг* (обслуговування корпорацій та фінансових інститутів з річним грошовим оборотом від 20 млн. дол. США до 2 млрд. дол. США); *управління активами* (банк має у розпорядженні активи клієнтів на суму 2,4 трлн. дол. США, що робить її світовим лідером у банківській сфері); *корпоративний та інвестиційний банк* (надання фінансових послуг корпораціям, інвесторам, фінансовим інститутам, муніципалітетам); *споживчий та громадський банкінг* (надання послуг фізичним особам, малому бізнесу через мережу відділень та банкоматів). Роздрібні банківські послуги конгломерат надає лише у США. У країнах Африки, Близького Сходу та Європи *JP Morgan Chase* здійснює свою діяльність через комерційний банк *J.P. Morgan Bank International Ltd* [7].

Бізнес-модель діяльності *Wells Fargo* на світових ринках полягає у диверсифікації послуг, що надаються, намагаючись задовольнити увесь спектр потреб клієнтів організації. Так, корпорація надає банківські, фінансові, а також страхові послуги. Дана бізнес-модель корпорації дуже успішна і полягає в тому, що 80% зростання прибутку корпорація отримує за рахунок продажу великої кількості послуг вже існуючим її клієнтам. Наголосимо, що корпорація *Citigroup* теж користувалася такою бізнес-моделлю, але з часом вона відмовилася від такого виду побудови свого бізнесу. *Wells Fargo* надає фінансові послуги клієнтам завдяки своїм 80 підрозділам. Слід зазначити, що *Wells Fargo* – один з перших банків, який почав надавати доступ клієнтам до своїх банківських рахунків через Інтернет [8].

Однією з найбільших приватних нафтових корпорацій світу та світових корпорацій стосовно розміру ринкової капіталізації виступає корпорація *Exxon Mobil*, створена шляхом злиття у 1999 р. двох найбільших американських нафтогазовидобувних корпорацій *Exxon* та *Mobil*, які були нащадками славнозвісного тресту Джона Рокфеллера *Standard Oil* [4].

Багатогалузева корпорація *General Electric* спеціалізується на випуску різного виду техніки, медичного обладнання, енергоносіїв та товарів хімічної промисловості й складається з шести великих підрозділів: *GE Energy*, *GE Healthcare*, *GE Transportation*, *GE Aviation*, *GE Capital*, *Home and Business Solutions*. Кожен із згаданих вище підрозділів корпорації займається випуском різного виду продукції, а підрозділ *GE Capital* (складається з *GE Money Bank* та *GE Commercial Aviation*

Services) контролює фінансові потоки усієї корпорації та надає різні види фінансових послуг клієнтам корпорації *General Electric* [6].

На підставі викладеного можна зробити висновок, що американська модель діяльності корпорацій створювалася на основі розвинутого ринку капіталу, а також широкого спектру фінансових інструментів. Слід зазначити, що описана американська модель діяльності корпорацій забезпечувала потужний рівень розвитку промислових корпорацій. Якщо повернутися до ретроспективи становлення американських нефінансових корпорацій, то можна констатувати: збільшення їхнього капіталу відбувалося завдяки емісії нових акцій підприємств. Тобто відпадала необхідність кредитування підприємств як способу поповнення їхнього основного капіталу.

Отже, у 2015 р. у США переважно діяли корпорації двох типів. Основою першого типу корпорацій виступає *банківський холдинг*, а другого – *виробничо-технологічний комплекс*.

Тому, провівши аналіз витоків, виникнення та діяльності американських корпорацій, не можна не погодитися з українськими вченими А. Хімченком та О. Куліш відносно висунутої ними тези відносно американських корпорацій, які мають як велику кількість відмінностей, так і демонструють спільні риси: відносини всередині корпорацій будуються на основі становлення гнучких зв'язків при вільному переливі капіталу з однієї галузі в іншу; союз банківського і промислового капіталу закріпився у вигляді сімейних та регіональних груп; високий ступінь концентрації позикового капіталу, наявність банківських монополій, які мають глобальний характер, визначили спосіб вибору утворення корпоративного об'єднання – злиття і поглинання компаній; інтегрування промислових і фінансових компаній, збільшення ролі великих фінансових установ у корпоративному управлінні; мінливість складу корпорації і рухливість її кордонів при жорстко закріпленому центрі контролю [2, с. 71–72].

Характерною рисою німецької моделі являється тісний зв'язок банківських організацій із промисловістю. У Німеччині банки беруть участь не лише у фінансуванні різного виду проектів, а й в управлінні підконтрольними підприємствами. Завдяки фінансовим, акціонерним, діловим зв'язкам у країні створюється міжгалузева інтеграція промислових концернів із фінансовими організаціями, яка переходить у горизонтальні корпоративні фінансово-промислові об'єднання. Тобто великі банківські установи країни виступають «центрами» створення корпорацій.

У 2015 р. у Німеччині переважали корпорації, які вели свою діяльність у сфері автомобілебудування, фінансовій, банківській, хімічній, фармацевтичній сферах та сфері телекомунікацій. Найбільші німецькі корпорації представлені у табл. 2 стосовно найважливіших показників фінансової діяльності корпорацій (оборот, чистий прибуток, активи, ринкова капіталізація).

Дослідивши специфіку функціонування корпоративних німецьких об'єднань, ми дійшли висновку, що вони не є жорсткими утвореннями, а являють собою доволі еластичні об'єднання, маневреність яких у більшій мірі забезпечується банками. Під впливом банків здійснюється злиття або поглинання компаній, після чого створюються великі корпорації.

У той же час в Японії (2015 р.) переважають корпорації, які працюють у фінансовій, банківській, промисловій сферах, сфері телекомунікацій та автомобілебудування. Перша десятка найбільших японських корпорацій з огляду найважливіших

показників фінансової діяльності корпорацій (оборот, чистий прибуток, активи, ринкова капіталізація) подана у табл. 3.

Отже, представлені корпорації – це універсальні багатогалузеві економічні комплекси, організаційна структура яких включає фінансові організації, торговельні фірми, виробничі підприємства, які створюють увесь спектр галузей японського національного господарства.

На відміну від японської моделі діяльності корпорацій китайським корпораціям притаманний високий ступінь кон-

центрації виробництва й капіталу, монополізація банками майже всіх галузей економіки країни.

Так, у КНР майже всі великі й середні підприємства належать різним фінансовим корпораціям. Якщо модель Японії була сформована після Другої світової війни, що реалізувала імпортозамінний варіант індустріального розвитку країни при жорсткому державному контролі над її зовнішньоекономічною діяльністю, то китайська модель була націлена на експорт-орієнтований шлях країни при відкритій економіці. Експортна

Таблиця 2

Десятка великих фінансових і нефінансових корпорацій Німеччини (2015 р., млрд. дол. США)

№	Компанія	Країна	Оборот	Чистий прибуток	Активи	Ринкова капіталізація
1.	Volkswagen Group	Німеччина	268.6	14.4	425	126
2.	Allianz	Німеччина	128.4	8.3	979	82
3.	Daimler	Німеччина	172.3	9.2	229.5	103.3
4.	BMW Group	Німеччина	106.6	7.7	187.3	81.4
5.	Siemens	Німеччина	97.4	6.7	131.6	97.7
6.	Deutsche Telekom	Німеччина	83.1	3.9	156.5	85
7.	BASF	Німеччина	98.6	6.8	90.2	93.5
8.	Munich Re	Німеччина	77	4.2	323.9	38.2
9.	Bayer	Німеччина	56	4.5	85	126.4
10.	Deutsche Bank	Німеччина	56.4	2.2	2,067.6	49.7

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Таблиця 3

Десятка великих фінансових і нефінансових корпорацій Японії (2015 р., млрд. дол. США)

№	Компанія	Країна	Оборот	Чистий прибуток	Активи	Ринкова капіталізація
1.	Toyota Motor	Японія	252.2	19.1	389.7	239
2.	Mitsubishi UFJ Financial	Японія	49.2	10.6	2,328.5	90.9
3.	Nippon Telegraph & Tel	Японія	104.7	5.2	172.2	71.5
4.	Softbank	Японія	80.6	5.8	168.8	70.3
5.	Honda Motor	Японія	117.1	5.6	148.7	61.4
6.	Sumitomo Mitsui Financial	Японія	34.8	7.7	1,465.4	54.8
7.	Nissan Motor	Японія	106.7	4.3	138.9	45.9
8.	Mizuho Financial	Японія	27	6.1	1,634.7	43.6
9.	Mitsubishi Corporation	Японія	73.1	3.8	143	32.8
10.	Hitachi	Японія	91.3	3	102.7	33.5

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Таблиця 4

Десятка великих фінансових і нефінансових корпорацій КНР (2015 р., млрд. дол. США)

№	Компанія	Країна	Оборот	Чистий прибуток	Активи	Ринкова капіталізація
1.	ICBC	КНР	166.8	44.8	3,322.00	278.3
2.	China Construction Bank	КНР	130.5	37	2,698.9	212.9
3.	Agricultural Bank of China	КНР	129.2	29.1	2,574.8	189.9
4.	Bank of China	КНР	120.3	27.5	2,458.3	199.1
5.	PetroChina	КНР	333.4	17.4	387.4	334.6
6.	China Mobile	КНР	104.1	17.7	209	271.5
7.	Sinopec	КНР	427.6	7.7	233.9	121
8.	Ping An Insurance Group	КНР	73.5	6.4	645.7	113.8
9.	China Life Insurance	КНР	71.4	5.2	362.1	160.5
10.	Bank of Communications	КНР	53.6	10.7	1,010.4	71.2

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Десятка найбільших світових корпорацій (2015 р., млрд. дол. США)

№	Компанія	Країна	Оборот	Чистий прибуток	Активи	Ринкова капіталізація
1.	ICBC	КНР	166.8	44.8	3,322	278.3
2.	China Construction Bank	КНР	130.5	37	2,698.9	212.9
3.	Agricultural Bank of China	КНР	129.2	29.1	2,574.8	189.9
4.	Bank of China	КНР	120.3	27.5	2,458.3	199.1
5.	Berkshire Hathaway	США	194.7	19.9	534.6	354.8
6.	JPMorgan Chase	США	97.8	21.2	2,593.6	225.5
7.	Exxon Mobil	США	376.2	32.5	349.5	357.1
8.	PetroChina	КНР	333.4	17.4	387.7	334.6
9.	General Electric	США	148.5	15.2	648.3	253.5
10.	Wells Fargo	США	90.4	23.1	1,701.4	278.3

Джерело: побудовано автором на основі [5]

діяльність КНР сприяла нагромадженню величезних фінансових ресурсів усередині країни й утворенню найбільших світових фінансових корпорацій, які кредитують китайський бізнес не лише на національному рівні, але й в усьому світі.

У 2015 р. у КНР головне місце серед найбільших корпорацій зайняли корпорації фінансової та банківської сфер, сфери телекомунікацій, а також корпорації з видобутку та переробки нафтопродуктів. Найважливіші показники фінансової діяльності корпорацій (оборот, чистий прибуток, активи, ринкова капіталізація) фінансових і нефінансових корпорацій КНР викладено у табл. 4.

Показники табл. 4 засвідчили, що найбільшими корпораціями КНР є: ICBC, China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Bank of China. Водночас зазначимо, що ці корпорації ведуть свою діяльність у фінансовій та банківській сферах, займають лідерство не лише на фінансовому ринку КНР, а й в усьому світові. Починаючи з 2010 р. китайські корпорації почали витісняти зі світових лідерів корпорації, що вели свою діяльність також у банківській та фінансовій сферах – Berkshire Hathaway (США), JPMorgan Chase (США), Wells Fargo (США). Це призвело до того, що у 2015 р. пріоритетні світові позиції стали займати китайські корпорації, спеціалізація яких міститься у наданні різного виду фінансових послуг на світовій арені.

Якщо провести порівняльний аналіз 2014 і 2015 рр., то, як нами було з'ясовано, серед найбільших корпорацій світу у 2014 р. на світовій арені вийшли: ICBC (Промислово-комерційний банк Китаю), China Construction Bank (Будівельний банк Китаю), Agricultural bank of China (Сільськогосподарський банк Китаю). І через рік, у 2015 р., Bank of China (Банк Китаю) потіснив з четвертого місця JP Morgan Chase (Джей Пі Морган Чейз) [1, с. 26].

Перша десятка найбільших світових корпорацій світу у 2015 р. представлена у табл. 5, що дозволяє констатувати про беззаперечне лідерство на світовій арені китайських корпорацій та поступове втрачання головних позицій корпораціями США.

Висновки. Отже, організаційні структури управління корпораціями тісно пов'язані з їхніми сутнісними характеристиками. Не звертаючи увагу на значну мережу зарубіжних філіалів, дочірніх фірм, представництв, корпорації мають конкретну країну базування або країну з офіційною юридичною реєстрацією головної компанії. Вищий управлінський склад корпорації наділений повноваженнями стосовно здійснення контролю всієї «піраміди» компанії, у тому числі і за її зарубіжними під-

розділами. Все це надає системі управління жорстко централізований характер.

Здійснивши аналіз діяльності найбільших фінансових і нефінансових корпорацій таких держав, як США, Китай, Німеччина та Японія, можна зробити висновок, що велику роль в економіках означених країн посідають корпорації, які ведуть свою діяльність у фінансовій та банківській сферах. Сюди можна віднести такі корпорації, як: ICBC (Китай), China Construction Bank (Китай), Bank of China (Китай), Berkshire Hathaway (США), JPMorgan Chase (США), Wells Fargo (США), Mitsubishi UFJ Financial (Японія), Softbank (Японія), Sumitomo Mitsui Financial (Японія), Mizuho Financial (Японія), Allianz (Німеччина), Deutsche Bank (Німеччина).

У контексті сказаного слід зазначити, що у Німеччині на відміну від інших країн значну роль в економіці держави посідають великі промислові концерни. Порівнюючи десятку найбільших світових корпорацій за 2014 та 2015 рр., слід відмітити, що китайські корпорації витісняють з лідируючих позицій американських гігантів. Так, у 2014 р. Bank of China був сьомим у світовому рейтингу найбільших корпорацій, а вже у 2015 р. він потіснив американського фінансового гіганта JP Morgan Chase. До того ж протягом 2014–2015 рр. світову десятку найбільших корпорацій залишили такі американські корпорації, як Citigroup та Bank of America, а Wells Fargo з шостого місця світового рейтингу 2014 р. опустилася у 2015 р. на десяту сходинку.

Література:

1. Петько С.М. Форми корпоративної експансії на світовому ринку фінансових послуг / С.М. Петько // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон: Гельветика, 2014. – Вип. 9. – Ч. 5. – С. 24–27.
2. Хімченко А. Іноземний досвід і специфіка функціонування корпоративних об'єднань / А. Хімченко, О. Куліш // Схід. – 2011. – № 2(109). – С. 70–75 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/33092>.
3. Berkshire Hathaway [Web site]. – Access mode : <http://www.berkshirehathaway.com/>.
4. Exxon Mobil [Web site]. – Access mode : <http://corporate.exxonmobil.com/>.
5. FORBES [Web site]. – Access mode : http://www.forbes.com/global2000/list/#page:1_sort:0_direction:asc_search:_filter:All%20industries_filter:All%20countries_filter:All%20states.
6. General Electric [Web site]. – Access mode : <http://www.ge.com/>.
7. JP Morgan Chase [Web site]. – Access mode : <https://www.jpmorganchase.com/>.

8. Wells Fargo [Web site]. – Access mode : <https://www.wellsfargo.com/>.
9. Jovanovic Miroslav N. Is Globalisation Taking us for a Ride? / Miroslav N. Jovanovic // Journal of Economic Integration. – 2010. – September. – № 25(3). – P. 501–549 [Web site]. – Access mode : <http://dx.doi.org/10.11130/jei.2010.25.3.501>.
10. Hwang P. A Study of Financial Integration and Optimal Diversification Strategy in ASEAN Equity Markets / Peter Hwang, Romora Edvard Sitorus // Journal of Economic Integration. – 2014. – № 29(3). – P. 496–519 [Web site]. – Access mode : <http://dx.doi.org/10.11130/jei.2014.29.3.496>.
11. Korten David C. When Corporations Rule the World. – 2-nd ed. / David C. Korten. – Berrett-Koehler: Kumarian Press Inc., 2001. – 385 p.

Петько С.М. Деятельность финансовых и нефинансовых корпораций на мировых рынках в 2015 г.

Аннотация. В статье проанализирована деятельность ведущих финансовых и нефинансовых корпораций на мировых рынках в 2015 г. Проведен анализ деятельности десяти крупнейших корпораций мира за 2014–2015 гг. Представлена сравнительная характеристика десяти корпораций США, Китая, Германии и Японии. Обосновано, большую роль в экономиках этих стран играют финансовые корпорации, которые по своей организационной структуре являются банковскими холдингами. Определено, что в глобальном мировом рейтинге корпораций лидирующие позиции занимают те, которые ведут свою деятельность в финансовой и банковской сферах и предоставляют разные виды услуг на мировом рынке финансовых услуг.

Ключевые слова: корпорация, финансовая корпорация, нефинансовая корпорация, банковский холдинг, оборот, чистая прибыль, активы, рыночная капитализация.

Pet'ko S.M. Activity of financial and non-financial corporations on the world markets in 2015

Summary. The author determines an urgency of the financial and non-financial corporations activity on the world markets. The top of the 10th finance and non-financial corporations in the world (China, the USA, Japan, and Germany) based on their money-flow, overall assets, business practices and fiscal management are described. Non-financial corporations principally engage in the production of market goods and non-financial services and their financial transactions are wholly distinct from those of their owners. Non-financial corporations can be private and public corporations, holding companies nonprofits or associations. The author stresses that financial companies are often change-makers on an international scale but when some top executives fail to adjust sails according to the changing winds, they can go ashtray as well.

Keywords: corporation, financial corporation, non-financial corporation, bank holding company, sales, profits, assets, market value.

Федірко О.А.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри європейської інтеграції,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕХНОЛОГІЧНІ ПЛАТФОРМИ ЯК МЕХАНІЗМ СЕКТОРАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЄС

Анотація. У процесі аналізу особливостей сучасного етапу розвитку інноваційної політики ЄС розкрито методологічні засади, зміст та функції європейських технологічних платформ як нового механізму імплементації технологічних пріоритетів інтеграційного союзу.

Ключові слова: європейські технологічні платформи, інноваційна політика ЄС, мережі науково-технічного та інноваційного співробітництва.

Постановка проблеми. Поширення у глобальному вимірі економіки, що базується на знаннях, в умовах формування мережевого суспільства суттєво впливає на реструктуризацію секторальних моделей бізнесу. Усвідомлюючи виклики знаннєвої економіки, в Європейському Союзі здійснюється постійне вдосконалення концепції та інструментарію інноваційної політики, яка все більше враховує секторальні та локальні потреби технологічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням науково-технічної та інноваційної політики ЄС присвячено численні праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Л. Андерссон, Б. Антонюк, Р. Асхейм, В. Гесць, С. Гродський, М. Долішній, Р. Каманьї, Г. Капрон, К. Карлсон, В. Кобринчук, В. Кривоус, Ф. Кук, Д. Кушерєць, Т. Ледян, Л. Лиськова, Д. Лук'яненко, А. Поручник, Н. Муссіс, В. Соловійов, Н. Сукурова, В. Тарасова, В. Прозоров, Л. Федулова, К. Фріман, Н. Шелюбська, В. Чужиков, І. Ящишина.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Концепція європейських технологічних платформ, сформувавшись на початку 2000-х років, є доволі новою, як і методологічна база, що лежить в її основі (теорії мережевого суспільства та інноваційних систем, концепції інноваційних кластерів, трикутників знань, інтерактивного навчання, знаннєвих баз, спорідненої технологічної спеціалізації тощо), що й обумовлює актуальність її дослідження з урахуванням необхідності комплексного оцінювання реальних наслідків функціонування технологічних платформ для європейського суспільства.

Мета статті полягає у системній характеристиці європейських технологічних платформ у контексті нової концепції інноваційної політики ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Політика Європейського Союзу у сфері розвитку науки, технологій та інноваційної діяльності постійно вдосконалюється, адаптує європейське суспільство до сучасних тенденцій і викликів світогосподарського розвитку. Серед останніх варто перш за все відзначити загострення конкуренції на світових ринках товарів і послуг, особливо у високотехнологічних сегментах – фармацевтичній, авіакосмічній індустрії, виробництві телекомунікаційного та медичного обладнання,

комп'ютерів та офісної техніки, наукових, точних та оптичних приладів, розробці програмного забезпечення, сфері медичних, освітніх, науково-дослідних, ділових послуг тощо. Не менш важливим викликом є скорочення життєвих циклів товарів/послуг і технологій, що обумовлює необхідність налагодження безперервного інноваційного процесу в межах інтеграційного угруповання. Окрім вищенаведених, не менш вражаючими викликами для суспільства сьогодні стали зміна клімату та погіршення стану природного середовища, проблема бідності та зростання розриву у рівнях доходів населення, поширення нових хвороб, виснаження основних покладів енергетичних та інших невідновлюваних природних ресурсів тощо. Отже, ефективно діюча інноваційна система інтеграційного союзу перетворилася не лише на інтегральну складову довгострокової конкурентної стратегії ЄС, але й на її безумовний пріоритет.

Починаючи з 2000 р. у контексті Лісабонської стратегії розвитку ЄС, пізніше – у межах стратегії «Європа-2020» провідним орієнтиром стало досягнення у 2020 р. тривідсоткового рівня витрат на НДДКР по відношенню до ВВП ЄС (поточний рівень складає лише близько 2%). Це обумовлено відставанням спільноти за цим показником від Ізраїлю (4,21%), Південної Кореї (4,15%), Японії (3,47%), США (2,81%) та стрімкозростаючим інноваційним розвитком Китаю (2,01%) [10]. Головним чинником відставання є недостатній рівень інноваційного інвестування європейського бізнесу (який є майже вдвічі нижчим порівняно з американським показником), що став стимулом для перегляду самої концепції сучасної інноваційної політики ЄС.

Так, якщо у 1970-х роках науково-технічна кооперація в ЄС вибудовувалася навколо здійснення фундаментальних та прикладних досліджень у межах крупномасштабних міжнародних операційних проектів, створення об'єктів «великої науки» на основі залучення переважно прямого державного фінансування, то з 1984 р. з появою рамкових програм розвитку досліджень та технологій спектр технологічних пріоритетів Спільноти значно розширився, а фінансування інноваційних міжнародних проектів все більше характеризувалося зростаючим комплементарним внеском з боку бізнесу. Разом з тим частка коштів, виділених з бюджету ЄС на фінансування рамкових програм, становила лише 5,4% від загального обсягу державних витрат країн ЄС на науку. Усвідомлюючи недостатній рівень підтримки Спільнотою науково-інноваційної сфери, починаючи з 2002 р. (у межах Шостої рамкової програми розвитку науки та інновацій) запроваджено ініціативу спільного Європейського дослідного простору (European Research Area), яка була покликана ще більше зінтегрувати зусилля країн-членів у цій сфері, створивши спільний ринок для інноваційних ідей, продуктів та ресурсів науки.

На сучасному етапі, який визначається пріоритетами та механізмами, закладеними у структурі Сьомої рамкової програми (2007–2013 рр.) та рамкової програми «Горизонт-2020» (2014–2020 рр.), європейська інноваційна політика продовжує трансформуватися під впливом новітніх тенденцій розвитку економіки, що базується на знаннях, а також методологічної бази, яка розкриває її сутнісні характеристики. Мабуть найбільш вагомою трансформацією сучасності стало формування мережевого постіндустріального суспільства [3], що базується на використанні ІКТ та постійному процесі створення, обміну та застосування нових знань і технологій, який покладено в основу суспільного відтворювального процесу. В інноваційній сфері мережевий суспільний уклад сприяє локалізації інноваційної діяльності, яка характеризується двома провідними тенденціями: з одного боку – гіперконцентрацією технологічних ресурсів у межах невеликої кількості локалітетів у світі, а з другого – утворенням полірівневих (глобальних, мегарегіональних, національних чи локальних) поліфункціональних ділових мереж, альянсів та коаліцій, які об'єднують відповідні локалізовані інноваційні центри, сприяючи трансферу технологій, виробничій та науково-дослідній кооперації, інтерактивному виробничому навчанню та іншим видам креативного співробітництва. Таким чином, інноваційна діяльність у сучасному її форматі постає як нелінійний інтерактивний процес взаємодії між приватними та державними суб'єктами щодо створення, поширення та комерційного застосування нових технологій. При цьому інноваційна ефективність визначається не стільки наявним науково-технічним потенціалом країни, сектору чи регіону, скільки характером та інтенсивністю взаємозв'язків між підприємствами, університетами, державними науково-дослідними інститутами та фінансовими закладами у процесі створення інновацій [5; 7].

У дослідженнях цілого ряду європейських науковців [1] доведено, що інновації найчастіше виникають на стику різних секторів економіки за умови наявності у них спільної технологічної бази та споріднених професійних компетенцій. Установлено, що на регіональному рівні найбільш сприятливою для міжгалузевого переливу знань є така структура місцевої економіки, що характеризується спорідненою диверсифікацією (relatedvariety), тобто сумісністю технологічної та компетентнісної баз функціонування існуючих секторів економіки. Саме когнітивна спорідненість створює необхідні передумови для підвищення ефективності ділових комунікацій та інтерактивного навчання, тоді як абсолютна тотожність компетенцій часто призводить до обмеження пізнавального розвитку (negativelock-in). Подальші наукові розвідки у цій сфері підтвердили, що ані радикальна диверсифікація, яка обумовлює значне дистанціювання знань місцевих компаній, ані вузька галузева спеціалізація регіональної чи національної економіки, яка може спровокувати дублювання когнітивних потреб та галузеву замкненість досліджень, не є дієвими стимулами до інновацій [2, с. 8]. Лише кооперація між технологічно спорідненими видами економічної діяльності сприяє розвитку інтерактивного навчання та інноваційної діяльності компаній [1, с. 895].

Поряд з уже наведеними науковими підходами важливий внесок у розвиток методологічної бази формування європейських технологічних платформ здійснено С. Лаестадусом [9], який виділив аналітичну та синтетичну базу компетенцій, стверджуючи, що «знансємність» певної економічної діяльності – це дещо інше, ніж її наукоємність, оскільки різні сектори

економіки потребують різних типів знань. У подальшому його ідеї були розвинуті Б. Асхеймом, Р. Бошмою, Ф. Куком, М. Гертлером, Г. Хансен та іншими авторами, які запропонували, на противагу існуючим класифікаціям економічних секторів за рівнем їх наукоємності, секторальну класифікацію за типами компетенцій, що складають їх основу – тобто групування видів економічної діяльності залежно від характеру базових професійних компетенцій, рівня формалізації та кодифікації знань, а також характеру когнітивного процесу, що лежить в основі секторальної інноваційної діяльності [1, с. 898; 8]. Так, зокрема аналітична компетентнісна база є визначальною для інноваційної ефективності тих галузей і сфер економічної діяльності, де найбільш значущою є формалізована та кодифікована наукова інформація (біотехнології, нанотехнології тощо), що обумовлює пріоритетність співробітництва бізнесу з університетами та дослідними лабораторіями [1, с. 896]. Синтетичні компетенції є найбільш поширеними у тих сферах економічної діяльності, де інновації створюються переважно шляхом застосування вже існуючих або дещо модифікованих знань (інкрементальні інновації), у тому числі через їх комбінування – суднобудування, електричне машинобудування, електронне машинобудування. Формування компетенцій у цих галузях меншою мірою базується на науковій абстракції чи дедукції, а переважно на індуктивному процесі тестування, експериментування, комп'ютерного моделювання та на виробничому досвіді [1, с. 897]. Символічна компетентнісна база лежить в основі створення образів та емоцій, естетичних атрибутів продукції, зображень та дизайну, а також економічного використання різних культурних артефактів, успішне застосування яких продемонстрував динамічний розвиток індустрії медіа, видавничої справи, рекламної діяльності, індустрії моди та дизайну [11]. Застосування класифікації типів компетентнісних баз дозволило значно модернізувати концепцію інноваційної політики ЄС, перевівши її на новий якісний рівень – платформної політики, що зорієнтована вже не на підтримку окремих секторів, міст чи регіонів ЄС, а на вирішення локальних технологічних потреб бізнесу через сприяння його доступу до необхідних технологій, партнерських зв'язків та відповідних інструментів інституційної підтримки.

Одним з успішних механізмів імплементації сучасної зорієнтованої на зростання моделі секторального інноваційного розвитку ЄС стало створення європейських технологічних платформ, які є секторальними тематичними форумами, що сприяють поєднанню підприємств з університетами, науково-дослідними організаціями, інвесторами, регулюючими органами, а також інститутами громадянського суспільства у процесі визначення науково-дослідних пріоритетів і стратегій у широкому діапазоні технологічних сфер, в яких досягнення конкурентоспроможності на національному та регіональному рівнях вимагає концентрації значного обсягу науково-технічного потенціалу та фінансових ресурсів для реалізації середньо- і довгострокових цілей інноваційного розвитку.

Ідея створення європейських технологічних платформ вперше з'явилася у посланні Комісії ЄС «Промислова політика у розширеній Європі» [4] у грудні 2002 р., в якому запропоновано об'єднання зацікавлених в інноваційному розвитку сторін з диверсифікованими інтересами та ресурсами (державних органів, підприємництва, науково-дослідних інститутів, академічних кіл, фінансових інститутів, представників громадянського суспільства) для розроблення довгострокових стратегій науково-технічного розвитку ЄС [6, с. 5]. У 2003 р. Євро-

Процес створення та функціонування технологічних платформ як механізм реалізації інноваційної політики ЄС характеризується визначеною послідовністю етапів. Спочатку необхідно зібрати усі зацікавлені сторони, що зазвичай відбувається за допомогою Європейської Комісії (у межах масштабної конференції) як ініціатора та координатора всеохоплюючого консультативного процесу у сфері розробки спільного «стратегічного бачення» розвитку секторальних технологій. Після встановлення прийнятної форми та структури платформи здійснюється розробка стратегічної програми досліджень (SRA), у якій визначаються середньо- та довгострокові пріоритети НДДКР у взаємозв'язку з відповідною системою інструментів та засобів їх реалізації. На заключному, третьому, етапі відбувається імплементація затвердженого плану дій (SRA) шляхом мобілізації значних обсягів державного та приватного фінансування через створену мережу науково-дослідних партнерів. Варто зауважити, що європейські технологічні платформи не мають заздалегідь визначених у бюджеті ЄС статей фінансування свого розвитку, а повинні на конкурентних засадах виборювати відповідні ресурси, що пропонуються на рівні ЄС, країн-членів, регіонів чи з інших доступних джерел.

У даний час в ЄС сформовано 40 європейських технологічних платформ, що об'єднані у шість секторальних груп та одну горизонтальну (тобто міжсекторну) групу (рис. 1). Місією платформ є розробка спільних уніфікованих підходів до врегулювання провідних економічних, технологічних та соціальних загроз, що визначають темпи економічного зростання та рівень конкурентоспроможності ЄС у майбутньому [13, с. 15]. До основних завдань діяльності європейських технологічних платформ варто віднести: об'єднання зацікавлених сторін навколо спільних проектів технологічного розвитку; ініціювання спільних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; підтримка коопераційних мереж інноваційного розвитку; залучення регулятивних органів до обговорення пріоритетів розвитку НДДКР; урахування потреб приватних підприємств у європейських програмах науково-технологічного та інноваційного розвитку; мобілізація приватних та державних фінансових ресурсів на європейському, національному та регіональному рівнях, а також узгодження пріоритетів їх фінансово-інвестиційної діяльності у сфері розвитку науки та інновацій; залучення альтернативних фінансових джерел (боргове фінансування, акціонерне фінансування, державно-приватне партнерство) для реалізації науково-технічних пріоритетів ЄС; усунення нормативно-правових перешкод на шляху розвитку, поширення та дифузії нових технологій; визначення спільних майбутніх потреб у сфері освіти та підвищення кваліфікації через організацію навчально-просвітницьких програм та ініціатив [6, с. 31].

На європейські технологічні платформи Європейським Союзом покладено цілий ряд важливих функцій (рис. 1), головною з яких, на нашу думку, є посилення впливу інтересів бізнесу на розвиток інноваційної політики інтеграційного союзу та країн-членів. Не менш важливою функцією є формування секторальних тематичних мереж науково-технічної та інноваційної кооперації, формат яких виходить за межі концепції традиційного кластеру та базується на максимальному використанні переваг відкритої моделі інновацій, серед яких: інтерактивне навчання, поширення найкращої практики, залучення міжнародних партнерів, перехресне запилення ідеями, усунення дублювань НДДКР тощо. Крім вищезазначених цілей, завдань та функцій, значення технологічних платформ для формування

в ЄС конкурентоспроможної економіки знань полягає у: інтенсивному накопиченні критичної маси науково-дослідних та креативних ресурсів для інноваційного розвитку; ідентифікації ринкового потенціалу промислових технологій на стратегічну перспективу; інтегруванні всього ланцюжка доданої вартості – від фундаментальних досліджень, технологічних розробок до повномасштабного проникнення на ринок; узгодженні технологічних потреб та інтересів держави і бізнесу тощо.

Висновки. Можна стверджувати, що мережі технологічної кооперації, такі як європейські технологічні платформи, є важливим механізмом інноваційного розвитку, альтернативним ринковому, який не завжди здатний підтримати інноваційні проекти в умовах невизначеності та турбулентності бізнес-середовища, коли існує нагальна потреба у координації діяльності учасників інноваційного процесу. Отже, технологічні платформи як інструменти стимулювання секторального інноваційного розвитку в ЄС є принципово новим підходом до оптимізації розвитку сфери науково-технологічних розробок та інновацій, який базується на врахуванні технологічних потреб представників приватного підприємництва та покликаний подолати провали у функціонуванні ринку та секторальних інноваційних систем.

Література:

1. Asheim B. Constructing Regional Advantage: Platform Policies Based on Related Variety and Differentiated Knowledge Bases / B. Asheim, R. Boschma, P. Cooke // *Regional Studies*. – 2011. – Vol. – № 45(7). – P. 893–904.
2. Boschma R. Constructing regional advantage: related variety and regional innovation policy: Report for the Dutch Scientific Council for Government Policy / R. Boschma. – Utrecht: University of Utrecht. – 2008. – 31 p.
3. Castells M. *The Rise of the Network Society* / M. Castells. – Oxford: Blackwell, 1996. – 656 p.
4. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Industrial Policy in an Enlarged Europe // COM (2002) 714 final. – Brussels: Commission of the European Communities, 2002. – 40 p.
5. Etzkowitz H. The triple helix – university-industry-government relations: a laboratory for knowledge based economic development / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff. // *EASST Review*. – 1995. – Vol. 14. – № 1. – P. 14–19.
6. Evaluation of the European Technology Platforms (ETPs) – Brussels: IDEA Consult, 2008. – 147 p.
7. Freeman C. The national system of innovation in historical perspective. / C. Freeman // *Cambridge Journal of Economics*. – 1995. – № 1. – P. 5–24.
8. Gertler M. Buzz without being there? Communities of practice in context // *Community, Economic Creativity and Organization*. – Oxford: Oxford University Press, 2008. – P. 203–226.
9. Laestadius S. Technology level, knowledge formation and industrial competence in paper manufacturing // *Microfoundations of Economic Growth*, University of Michigan Press. – Ann Arbor, MI, 1998. – P. 212–226.
10. Science, technology and innovation: Gross domestic expenditure on R&D (GERD), GERD as a percentage of GDP, GERD per capita and GERD per researcher // UNESCO Institute for statistics. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=74>.
11. Scott A. Capitalism and urbanization in a new key? The cognitive-cultural dimension / A. Scott // *Social Forces*. – 2007. – № 85(4). – P. 1465–1482.
12. Strategy for European technology platforms: ETP 2020: European Commission staff working document // SWD (2013) 272 final. – Brussels: European Commission, 2013. – 8 p.
13. Technology platforms: from definition to implementation of a

common research agenda / European Commission. – Luxembourg: European Union Publications Office, 2004. – 82 p.

14. What are European technology platforms? // European Commission. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=etp#etps.

Федирко А.А. Европейские технологические платформы как механизм секторального инновационного развития ЕС

Аннотация. В процессе анализа особенностей современного этапа развития инновационной политики ЕС раскрыты методологические основы, содержание и функции европейских технологических платформ как нового механизма имплементации технологических приоритетов интеграционного союза.

Ключевые слова: европейские технологические платформы, инновационная политика ЕС, сети научно-технического и инновационного сотрудничества.

Fedirko O.A. European technology platforms as the mechanism of the EU sectoral innovative development

Summary. In the process of analyzing the modern EU innovation policy author disclosed methodological background, content and functions of the European technology platforms as a new mechanism for implementation of technologic priorities of the integration union.

Keywords: European technology platforms, the EU innovation policy, R&D&I collaboration networks.

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

*Драчук Ю.З.,
д.е.н., професор,
Міжнародний гуманітарний університет
Сталінська О.В.,
д.е.н., професор,
Донецький національний університет
Трушкіна Н.В.,
магістр з економіки,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України*

ГАЛУЗЕВА ІННОВАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ: ТЕХНОПАРКИ

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638).

Анотація. Систематизовано наукові підходи до формування інноваційної інфраструктури промислового комплексу в Україні. На основі узагальнення передового зарубіжного досвіду з впровадження механізмів стимулювання інноваційного розвитку промисловості запропоновано шляхи формування інноваційної інфраструктури для відродження традиційних галузей національної економіки. Систематизовано ризики, які треба враховувати в інвестиційно-інноваційній діяльності вугледобувних підприємств за групами: ризики невідповідності законодавчим вимогам, фінансові, стратегічні, операційні, галузеві, екологічні. Визначено заходи щодо мінімізації впливу ризиків під час реалізації інвестиційних проєктів у вугільній промисловості на основі створення інноваційної структури – технологічних парків. Запропоновано порядок розрахунку оцінки ефективності інвестиційних проєктів у вугільній галузі.

Ключові слова: вугільна галузь, чинники, ризики, ризик-менеджмент, мінімізація ризиків, інвестиційно-інноваційна діяльність, інвестиційний проєкт, інноваційна структура, технологічний парк, заходи, оцінка ефективності.

Постановка проблеми. Проблема формування інноваційної інфраструктури промислового виробництва у контексті модернізаційних завдань і структурних трансформацій нині існує і потребує рішення. Це обумовлено ставленням до рішення проблеми, відсутністю в інноваційному середовищі венчурних фондів та центрів трансферу технологій, невизначеністю механізму стимулювання створення інноваційної інфраструктури, у зв'язку з чим доцільним є:

- розвиток нових організаційних форм здійснення наукових досліджень, які в змозі реалізувати потенціал об'єднання наукових установ і вищих навчальних закладів;
- удосконалення правових засад функціонування технопарків та спрощення механізму державної реєстрації їх проєктів;
- визначення інноваційних структур, зокрема, технологічних платформ та інноваційних кластерів, засад їх функціонування та особливостей публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері;
- розробка Концепції державної цільової програми інноваційної діяльності галузей національної економіки, де перед-

бачається розвиток інноваційної інфраструктури, визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та механізму їхньої державної підтримки.

Тобто до умов розвитку національної інноваційної системи та комерціалізації результатів науково-технічної діяльності належить формування відповідної інноваційної інфраструктури, яка має складатися з нормативно-правової, виробничо-технологічної, фінансово-економічної та кадрової підсистем. Це дає змогу забезпечувати ефективне використання вітчизняного науково-технічного та інтелектуального потенціалу, підвищувати рівень інноваційності та конкурентоспроможності економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правові, економічні та організаційні основи формування і реалізації інноваційної діяльності визначено Законом України від 08.09.2011 р. № 3715-VI «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1]. На державному рівні розвиток інноваційної діяльності підтримується у двох напрямках: шляхом формування фінансових механізмів – фондів, у тому числі венчурних і позабюджетних; співфінансуванням інноваційної інфраструктури.

З аналізу наукових економічних джерел ученими значна увага приділяється проблемам формування інноваційної інфраструктури та інвестування інноваційної діяльності з урахуванням впливу низки чинників [2-8]. Інноваційна структура – технопарк – має призначення як засіб стимулювання інноваційного розвитку [9-13].

В. Нежиборець стверджує, що відсутність сформованого системного підходу, науково обґрунтованих концептуальних засад щодо державної науково-технологічної та інноваційної політики не компенсується кількістю законодавчих актів, численними змінами та доповненнями до них» [11]. А О.О. Дорошко зазначає, що технологічний парк є «...комерційною чи некомерційною організацією (підприємством), заснованою у визначеній організаційно-правовій формі (спільного підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерного товариства, асоціації, фонду, установи), що має статус юридичної особи і сприяє формуванню інноваційного середовища» [12].

«Тепер немає чіткого визначення нормативно-правовими актами України всіх елементів ринкової інноваційної інфраструктури, що можуть бути за призначенням віднесені до групи об'єктів підтримки інноваційної діяльності; загальноприйнятого визначення або сталої класифікації технопарків» [11].

Отже, програми сталого розвитку і створення технопарків є основним елементом державної інноваційної політики і виступають як ключове джерело впровадження високих наукоємних технологій у виробничий процес. Це сприятиме ефективному ризик-менеджменту при реалізації інвестиційних проектів у вугільній галузі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інноваційна стратегія відновлення і розвитку паливно-енергетичного комплексу в Україні потребує вираженого підходу з урахуванням можливостей держави і приватного бізнесу. На шляху інноваційного розвитку важливу роль відіграють технопарки. При недостатньому державному фінансуванні ці структури дають змогу використовувати механізм цільового використання коштів, які одержують виконавці інноваційних проектів для розвитку власних наукових баз на засадах реінвестування. І завдання державної науково-технічної політики – створення стійких і здатних до саморозвитку технопарків як елементів інноваційної інфраструктури для розробки та виробництва інноваційного продукту і його використанні у матеріальній сфері, ефективного ризик-менеджменту під час реалізації інвестиційних проектів у вугільній галузі.

Актуальним для вуглевидобувних підприємств є ефективний ризик-менеджмент, виявлення, кваліфікована та незалежна оцінка всього комплексу ризиків. Повнофункціональна система управління ризиками стає необхідним інструментом для підприємств, які прагнуть до збільшення капіталізації.

Основою системи має стати комплексна стратегія ризик-менеджменту, що взаємопов'язана зі стратегією розвитку бізнесу компанії. На її основі можна створити відповідну організаційну структуру з управління ризиками. При такому підході система ризик-менеджменту дасть змогу забезпечити заходи у відповідь на максимально повний спектр ризиків інвестиційно-інноваційної діяльності компаній у вуглевидобувній промисловості, сприятиме підготовці якісної внутрішньої і зовнішньої звітності, вдосконаленню контрольних процедур, а також заходів щодо захисту активів від неправомірного використання та прав акціонерів.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є визначення шляхів створення різних організаційних форм активізації інноваційного розвитку вітчизняного промислового комплексу в контексті модернізаційних завдань, де враховується і передовий зарубіжний досвід; виявлення чинників, що впливають на ризики під час реалізації інвестиційно-інноваційних проектів у вугільній галузі; розробка заходів щодо мінімізації їх впливу на основі створення інноваційної структури – технопарків.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі аналізу та узагальнення існуючих підходів наукових шкіл окреслено пропозиції щодо формування інноваційної інфраструктури промислового комплексу – ефективного механізму стимулювання модернізації промисловості, до чого віднесено:

Створення необхідної інноваційної інфраструктури:

1. Побудова і державна підтримка діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, наукоградів, науково-технологічних центрів, фондів венчурного інвестування) [14, с. 37].

2. Відновлення фінансування заходів, спрямованих на розвиток інноваційної інфраструктури, шляхом передбачення у Державному бюджеті України фінансування відповідних програм [15].

3. Вдосконалення правової бази та стимулів подальшого розвитку мережі інноваційних структур [16, с. 184].

4. Створення розвиненої інноваційної інфраструктури, до якої входять інноваційні інституції: технологічні та промислові (індустріальні парки), інноваційні центри, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, центри науково-технічної та економічної інформації, інжинірингові та консалтингові підприємства, центри експертизи та сертифікації [17].

5. Створення регіональних виробничо-інноваційних структур, метою яких становитиме підвищення конкурентоспроможності економіки регіону на основі відновлення і модернізації виробництва, впровадження нових технологій, устаткування і продукції, удосконалення форм і методів управління інноваціями, адекватним вимогам сучасних ринкових відносин [18, с. 160].

6. Розвиток технопарків як єдиного механізму, що дає змогу інтегрувати досягнення української науки з виробництвом, максимально швидко організувати введення на ринок нових високотехнологічних продуктів [19].

7. Формування підходів з дослідження інноваційної інфраструктури: системний, комплексний та структурно-функціональний. За системним підходом інноваційна інфраструктура досліджується як «система взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих організацій різної спрямованості та різних організаційно-правових форм, а також порядку їх взаємодії, що забезпечують реалізацію етапів інноваційного процесу». Відповідно до комплексного підходу регіональна інноваційна інфраструктура досліджується як «комплекс організаційно-економічних інститутів, що безпосередньо забезпечують умови реалізації інноваційних процесів господарюючими суб'єктами за принципами економічної ефективності як національної економіки в цілому, так і її економічних суб'єктів в умовах кон'юнктурних коливань ринку». Згідно із структурно-функціональним підходом інноваційна інфраструктура досліджується як «сукупність деяких статичних структур (підсистем), що виконують певні функції, зокрема, доступ до певних видів ресурсів і послуг» [20, с. 200, 202, 203].

Організація промислових структур на основі кластерного підходу:

8. Створення умов для інтеграції державних наукових установ та їх окремих підрозділів з виробничими структурами, що об'єднані спільним ринком, з подальшим утворенням науково-виробничих комплексів і застосуванням державного замовлення на їх продукцію [14, с. 37].

9. Забезпечення умов по формуванню інноваційних кластерів наукомістких та високотехнологічних галузей, по стимулюванню науково-дослідної та технологічної кооперації України з країнами СНД (шляхом використання інформаційного простору для міжнародного трансферу технологій) [15; 21, с. 31].

10. Розвиток нових форм взаємодії наукових організацій та підприємств по впровадженню інновацій, узагальнення методичних підходів до побудови кластерної системи розвитку промисловості України [16, с. 185].

11. «Организация кластерных структур, в которых объединяются усилия всех звеньев, участвующих в инновационном процессе: заказчиков продукции, поставщиков сырья и комплектующих, конструкторов и технологов, производителей, маркетинговых подразделений» [22, с. 74-75].

12. Організаційно-економічна підтримка ініціативи підприємств та організацій кластерного об'єднання за способом розвитку соціальної та виробничої інфраструктури регіону, формуванням єдиної інформаційної бази (з даними про наявні в регіонах кластери та залученням вітчизняного та іноземного капіталу) [23, с. 102].

Прикладом створення промислової структури може бути кластер «Вугілля» у Луганській області, що об'єднує на добровільних засадах виробників, комерційні банки, наукові установи, які розробляють нову техніку, прогресивні технології очисних і прохідницьких робіт, вибухозахищене електроустаткування й системи електропостачання шахт, засоби автоматизації гірничих машин, діагностики, безпеки й контролю, автоматичні системи управління [24, с. 16].

Узагальнюючи передовий зарубіжний досвід з впровадження механізмів стимулювання інноваційного розвитку промисловості на основі формування інноваційної інфраструктури, для відродження традиційних галузей національної економіки доцільно (рис. 1):

На базі аналізу й узагальнення наукових джерел та результатів власних досліджень визначено комплекс ризиків, які доцільно враховувати під час реалізації інвестиційно-інноваційних проектів у вітчизняній вуглевидобувній галузі. Їх систематизовано за такими групами:

– *ризиків невідповідності законодавчим вимогам* – невизначеність політики з енергетичних питань;

– *операційні ризики* – пов'язані з необхідністю стримувати зростання витрат; у сфері охорони праці, техніки безпеки; дефіцит кадрових ресурсів; нові складності операційного характеру, в тому числі пов'язані з роботою в невизначених умовах;

– *стратегічні ризики* – доступ до запасів корисних копалин: чинники політичного характеру та конкуренція запасів корисних копалин; конкуренція, викликана появою інноваційних технологій;

– *фінансові ризики* – постійні коливання цін на ресурси; погіршення фінансових умов діяльності компаній;

– *галузеві ризики* – діяльність підприємств галузі, а також суміжних галузей за певний (обраний) період часу; стійкість діяльності підприємств даної галузі порівняно з економікою

країни в цілому; наявність розбіжності результатів діяльності різних підприємств усередині однієї і тієї ж галузі;
– *екологічні ризики* – у сфері охорони навколишнього середовища; зміни клімату.

Найістотнішим чинником у ринкових умовах, що впливає на вибір інвестора, є норма прибутковості на вкладені кошти. За даними інвестиційних аналітиків, рівень прибутковості інвестованого капіталу, потрібного для залучення інвесторів у промисловість, оцінюється в інтервалі від 12 до 15% за умови, що частка залученого капіталу становитиме 50%, а термін експлуатації активів складатиме 25 років. При цьому прибутковість власного капіталу не може бути нижче 23-27%, прибутковість довгострокових позикових коштів у конвертованій валюті має бути на рівні 6,5-7,5% [7, с. 85].

Поряд з нормою прибутковості іншим значущим для інвестора показником інвестиційної привабливості є рівень ризиків, пов'язаних з інвестуванням. У зв'язку з цим своєчасне виявлення найбільш значущих чинників ризиків, оцінка їхнього впливу та розробка заходів щодо їх мінімізації є невід'ємною частиною комплексу робіт з підвищення інвестиційної привабливості галузі. Під час реалізації інвестиційно-інноваційних проектів у вуглевидобувній промисловості доцільно враховувати ризик недооцінки вартості активів. Розмір інвестованого капіталу, який враховується при формуванні потрібної валової виручки, при першому застосуванні методу прибутковості інвестованого капіталу встановлюється за результатами незалежної оцінки активів регульованої компанії, необхідних для здійснення діяльності з урахуванням вартості заміщення активів, а також їх фізичного і морального зносу.

Оцінюючи ефективність реалізації інвестиційних проектів вуглевидобувних підприємств, рекомендується враховувати невизначеність, тобто неповноту і неточність інформації про умови реалізації проекту, і ризик, тобто можливість виникнення таких умов, які призведуть до негативних наслідків для всіх або окремих учасників проекту. Показники ефективності проекту, обчислені з урахуванням чинників ризику і невизначеності, є очікуваними. З метою оцінки стійкості та ефективності інвестиційного проекту в умовах невизначеності рекомендується використовувати такі методи [5, с. 41-42]: укрупненої оцінки стійкості; розрахунку точки беззбитковості; варіації параметрів; оцінки очікуваного ефекту проекту з урахуванням кількісних характеристик невизначеності.

Усі методи, крім першого, передбачають розробку сценаріїв реалізації проекту в найімовірніших або найнебезпечніших для будь-яких учасників умовах і оцінку фінансових наслідків здійснення таких сценаріїв. Це дає змогу в разі потреби передбачати у проекті заходи щодо запобігання або перерозподілу витрат, що можуть виникати.

Під час виявлення нестійкості проекту рекомендується внесення коректив в організаційно-економічний механізм його реалізації, у тому числі: зміни розміру та (або) умови надання позик (наприклад, передбачення більш «вільного» графіку їх погашення); передбачення щодо створення потрібних запасів, резервів грошових коштів, відрахувань до додаткового фонду; коригування умов взаєморозрахунків між учасниками проекту, в деяких випадках передбачення хеджування угод або індексації цін на товари, що поставляються,



Рис. 1. Пропозиції щодо формування об'єктів інноваційної інфраструктури

Авторська розробка

або надані послуги; страхування учасників проекту на ті чи інші страхові випадки.

Розрахунки здійснюються у такій послідовності (рис. 2).

За наявності детальнішої інформації про різні сценарії реалізації інвестиційного проекту у вугільній галузі, ймовірності їх здійснення і значення основних техніко-економічних показників проекту при кожному із сценаріїв для оцінки ефективності проекту може бути використано більш точний метод, що дає підстави безпосередньо розраховувати узагальнюючий показник ефективності проекту – очікуваний інтегральний ефект.

Основними показниками, що використовуються для порівняння різних проектів (варіантів проекту) і вибору кращого з них, є показники очікуваного інтегрального ефекту. Ці самі показники використовуються для обґрунтування раціональних розмірів і форм резерву та страхування. При оцінці очікуваного інтегрального ефекту за кожним сценарієм норма дисконту приймається безризиковою. Визначення показників очікуваного ефекту залежить від наявної інформації про невизначені умови реалізації проекту.

Висновки. Враховуючи міжнародний досвід з регулювання інноваційного розвитку промислового виробництва, в Україні доцільно створення інноваційної інфраструктури, що відповідає б сучасним умовам господарювання, сприяла забезпеченню розвитку мережі нових елементів інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, індустріальних парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів).

При цьому створюватимуться нові робочі місця для висококваліфікованих фахівців; зростатиме кількість суб'єктів малого інноваційного підприємництва, що реалізують інноваційні проекти, і рівень інноваційної активності промислових підприємств майже до 5%; прискорюватимуться темпи виробництва інноваційної продукції до 20% і залучатимуться інвестиції для реалізації інноваційних проектів.

Реалізація інвестиційно-інноваційних проектів у вуглевидобувній промисловості потребує ризик-менеджменту. Зменшення впливу чинників за групами ризиків (ризиків невідповідності законодавчим вимогам, фінансові, стратегічні, операційні, галузеві, екологічні) можна здійснювати шляхом формування інноваційної структури – технопарку, до якого входять вуглевидобувне підприємство, наукові установи, вищі навчальні заклади (економічні факультети, гірничої справи, менеджмент персоналу тощо), об'єкти інституціональної інфраструктури (фінансові, страхові, маркетингові, інжинірингові, консультативні інституції тощо).

До рішень щодо мінімізації впливу ризиків на інвестиційно-інноваційну діяльність вітчизняних вугледобувних підприємств варто віднести:

- зростання обсягів інвестиційних ресурсів для забезпечення відповідності законодавчим вимогам розвитку вугільної галузі; коригування бізнес-стратегій, пов'язаних із посиленням ролі держави;

- з метою зменшення невизначеності політики з енергетичних питань необхідним є посилення вимог в сфері корпоративної соціальності відповідальності;

- оптимізацію процесів і впровадження засобів контролю за витратами; удосконалення процесів бюджетування та прогнозування;

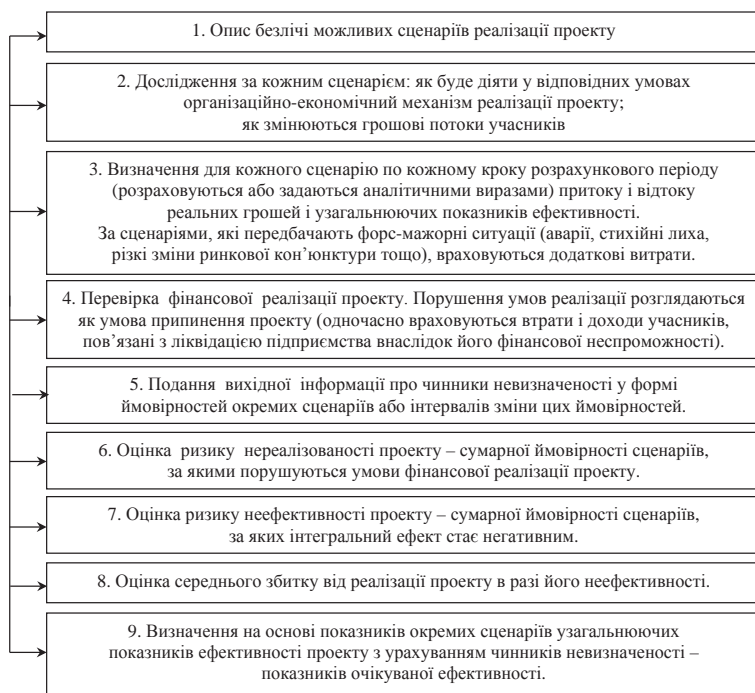


Рис. 2. Порядок розрахунку ефективності інвестиційних проектів у вугільній промисловості

Авторська розробка

- формування стратегічної програми управління кадровими ресурсами та корпоративної культури, спрямованої на розвиток потенціалу персоналу; посилення уваги до питань підвищення ступеня задоволеності співробітників умовами праці;

- зниження ступеня впливу ризиків, викликаних появою нових технологій, у результаті впровадження системи постійного моніторингу інноваційних технологій та обладнання, модернізації виробничих процесів і продукції; визначення інформаційних технологій як пріоритетного напрямку інвестування в масштабах вугледобувного підприємства.

Ризик-менеджмент під час реалізації інвестиційно-інноваційних проектів можливий лише при розробці стандартних рішень щодо мінімізації або усунення їхнього впливу в результаті прийняття уповноваженими органами в установленому порядку законодавчих і нормативних документів, які регулюють розвиток вугільної промисловості на інноваційних засадах шляхом формування відповідних організаційних структур – технопарків, бізнес-інкубаторів, інноваційних фондів, кластерних структур тощо.

Розвиток і функціонування технопарків в Україні як ефективної організаційної форми взаємодії інституціональних структур може досягатися в результаті скорочення тривалості циклу «ідея – наукові дослідження – інноваційні розробки – реалізація інновацій»; залученням висококваліфікованих кадрів різних спеціальностей, чим забезпечується можливість міжгалузевих досліджень; використанням сучасних новітніх технологій та обладнання; залученням фінансового капіталу у найдосконаліших формах – венчурного капіталу тощо.

Література:

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011 р. № 3715-VI (ред. від 05.12.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17. – Назва з екрана.
2. Амоша О.І. Галузеві проблеми і пріоритети промислової політи-

- ки України / [О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збарзька та ін.] : наук. доповідь. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2009. – 42 с.
3. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : монографія / [О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянін та ін.]. – Донецьк : Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2007. – 328 с.
 4. Бондарчук Н.В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / Н.В. Бондарчук // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – С. 143-145.
 5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / Под рук. В.В. Коссова, В.Н. Лившица, А.Г. Шахназарова. – М. : Экономика, 2000. – 422 с.
 6. Василенко Д.В. Визначення галузевої спрямованості та диверсифікація інвестиційної діяльності / Д.В. Василенко // Наук. праці КНТУ. – Сер. Економічні науки. – 2009. – Вип. 15. – С. 185-190.
 7. Бурнашев Р.Р. Подходы к решению проблемы повышения инвестиционной привлекательности электросетевых предприятий / Р.Р. Бурнашев // Российское предпринимательство. – 2012. – № 7(205). – С. 84–89.
 8. Драчук Ю. З. Чинники державного регулювання інноваційного розвитку промисловості з урахуванням ринкових трансформацій в економіці України / Ю. З. Драчук, О. М. Єременко, Н. В. Трушкіна // Наук. вісник Херсонського держ. ун-ту. Сер. Економічні науки. – 2014. – Вип. 8. – Ч. 7. – С. 49–54.
 9. Управління інноваційною діяльністю в економіці України: колективна наукова монографія [за наук. ред. С. Є. Єрохіна]. – К.: Нац. академія держ. управління при Президенті України, 2008. – 116 с.
 10. Черноіванова Г. С. Форми організації інноваційної діяльності у ринкових умовах України / Г. С. Черноіванова, Н. М. Шматко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_8/stati/Chernoivanova_Shmatko.pdf. – Назва з екрану.
 11. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення / В. Нежиборець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ndiiv.org.ua/ua/library/view-innovatsiyuna-infrastruktura-problemy-perspektyvy-rishennja.html#ixzz3SGVpKsBU>. – Назва з екрану.
 12. Дорошко О. О. Технопарки як засіб стимулювання інноваційної діяльності / О. О. Дорошко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?iid=507&operation=1>. – Назва з екрану.
 13. Уханова І. О. Розвиток та функціонування технопарків: світовий досвід та специфіка в Україні: монографія / І. О. Уханова. – Одеса: Атлант, 2012. – 130 с.
 14. Кіндзерський Ю.В. До засад стратегії та політики розвитку промисловості / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 24–43.
 15. Скиба М. Щодо першочергових заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні: аналітична записка / М. Скиба; Нац. ін-т стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/654>. – Назва з екрану.
 16. Горник В.Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості: монографія / В.Г. Горник, Н.В. Дацій. – К.: Вид-во Нац. академії державного управління при Президенті України, 2005. – 200 с.
 17. Гусев В.О. Імперативи і основні напрями інноваційної реструктуризації промислового комплексу України / В.О. Гусев; Нац. академія державного управління при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.academy.gov.ua/ej/ej7/doc_pdf/gusev.pdf. – Назва з екрану.
 18. Луцків О.М. Виробничий потенціал регіону: інноваційний вимір: монографія / О.М. Луцків. – Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2008. – 242 с.
 19. Уряд розвиває інноваційну економіку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-kmu.com.ua/31.07.2013ukr/article/15560414.html>. – Назва з екрану.
 20. Шульга Г.В. Особливості теоретичних підходів до дослідження інноваційної інфраструктури / Г.В. Шульга // Управління економікою: теорія та практика. Третє Чумаченківське читання: зб. наук. праць / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: О.І. Амоша (голов. ред.), В.І. Ляшенко (відп. ред.), Л.Г. Червова та ін. – К., 2014. – С. 199–211.
 21. Вишневский В. Промышленная политика: теоретический аспект / В. Вишневский // Экономика Украины. – 2012. – № 3. – С. 25–35.
 22. Матросова Л.Н. Проблемы инновационного развития экономики / Л.Н. Матросова // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 72–75.
 23. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності: аналіт. записка / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська, А.П. Павлюк та інші. – К.: Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2013. – 120 с.
 24. Заречнев А.М. Кластерний підхід в інноваційній стратегії розвитку вугільної галузі України / А.М. Заречнев, В.О. Ланговой, Г.В. Обоянцева // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 3(29). – С. 15-18.
- Драчук Ю.З., Сталинская Е.В., Трушкіна Н.В.**
Отраслевая инновационная структура управления рисками инвестиционных проектов: технопарки
Анотація. Систематизовані наукові підходи к формуванню інноваційної інфраструктури промислового комплексу в Україні. На основі обобщення передового зарубіжного опыта по внедрению механизмов стимулирования инновационного развития промышленности предложены пути формирования инновационной инфраструктуры для возрождения традиционных отраслей национальной экономики. Систематизовані ризики, которые необходимо учитывать в инвестиционно-инновационной деятельности угледобывающих предприятий по группам: ризики несоответствия законодательным требованиям, финансовые, стратегические, операционные, отраслевые, экологические. Определены мероприятия по минимизации влияния рисков при реализации инвестиционных проектов в угольной промышленности на основе создания инновационной структуры – технологических парков. Предложен порядок расчета оценки эффективности инвестиционных проектов в угольной отрасли.
- Ключевые слова:** угольная отрасль, факторы, ризики, риск-менеджмент, минимизация рисков, инвестиционный проект, инвестиционно-инновационная деятельность, инновационная структура, технологический парк, мероприятия, оценка эффективности.
- Drachuk Yu.Z., Stalinskaya E.V., Trushkina N.V.**
The industrial innovative structure of the risk management of investment projects: technoparks
Summary. Scientific approaches to the formation of an innovative infrastructure of the industrial complex in Ukraine are systematized. On the basis of generalization of foreign experience on incentive mechanisms of innovative development of the industry the way the formation of an innovative infrastructure for the revival of traditional industries of the national economy are offered. The risks that need to be taken into account in the investment and innovative activities of coal mining enterprises, are systematized in groups: non-compliance with legal requirements risks, financial, strategic, operational, industry, environmental. Measures to minimize the impact of risks in the implementation of investment projects in the coal industry are defined through the creation of innovative structures – technology parks. The procedure for calculating the evaluation of investment projects in the coal industry are proposed.
- Keywords:** coal industry, factors, risk, risk management, risk minimization, investment projects, investment and innovative activity, innovative structure, technology park, activities, performance evaluation.

Ащаулов В.В.,

здобувач кафедри менеджменту й адміністрування,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «МОНІТОРИНГ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ» У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Анотація. У статті представлені основні результати дослідження еволюції теоретичних підходів щодо економічної сутності поняття «моніторинг». Автором визначено економічну сутність категорії «моніторинг розвитку галузей економіки» у системі державного регулювання. Досліджено методологічні положення, яким повинні задовольняти системи моніторингу в економіці.

Ключові слова: моніторинг, моніторинг в економіці, види моніторингу, діагностика, система моніторингу.

Постановка проблеми. Ускладнення характеру внутрішньої виробничо-господарської діяльності і фінансових трансакцій підприємства через вплив багатьох ірраціональних чинників зовнішнього середовища, що гальмують інноваційні впровадження, складність здійснення інвестиційних проєктів та запозичень у сучасній кризовій економіці висувають нові вимоги до інформаційно-аналітичного інструментарію як важливої функції управління. Дієвість і ефективність системи інформаційної підтримки управлінських рішень характеризуються її здатністю агрегувати внутрішні і зовнішні інформаційні потоки.

Трансформаційні процеси в національній економіці, що спричинили кардинальні зміни умов господарювання на всіх її рівнях, значно розширили поле та наповнили новим змістом економічну діяльність. Докорінно змінюються цільова орієнтація, предмет і метод моніторингу та економічного аналізу діяльності усіх структурних ланок національної економіки країни. Практична необхідність вивчення кон'юнктури ринку, факторів зовнішнього і внутрішнього економічного середовища підприємств та їх адаптивності, оцінки потенційної прибутковості і ступеня підприємницького ризику суттєво впливають на методику й організацію аналітичних досліджень.

Дослідження наукових проблем створення систем моніторингу в економіці передбачає необхідність детального аналізу й оцінки економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням економічної сутності категорії «моніторинг розвитку галузей економіки» науковці практично не займалися. Основний внесок у дослідження цього питання зробили В.К. Галіцин, І.В. Кривов'язок.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, незважаючи на значимість наукових досліджень, присвячених цьому питанню, є доцільним подальше дослідження еволюції теоретичних підходів щодо економічної сутності поняття «моніторинг розвитку галузей економіки» у системі державного регулювання.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження економічної сутності категорії «моніторинг розвитку галузей економіки» у системі державного регулювання.

Виклад основного матеріалу. Виконаний аналіз сучасного соціально-економічного становища України дає змогу зробити висновок про те, що поруч з поглибленою розробкою та виконанням заходів, спрямованих на реалізацію економічних реформ в Україні, необхідно розширювати і посилювати державний механізм зворотного зв'язку системи управління розвитком і функціонуванням економічних об'єктів, тобто здійснювати постійне спостереження і дійовий контроль як за виконанням економічних реформ, пов'язаних з ними державних, галузевих, регіональних програм, так і за найважливішими поточними показниками і визначальними реквізитами діяльності економічних об'єктів як основи для прийняття управлінських рішень щодо досягнення поставленої мети і отримання кінцевих результатів.

Менеджмент сучасного підприємства має постійно здійснювати моніторинг ефективності його виробничо-господарської діяльності. Тільки ефективне управління фінансово-економічними процесами надає можливість менеджерам отримувати винагороду за їхню працю. При цьому власники підприємства намагаються отримати максимальну віддачу від вкладеного в бізнес капіталу та забезпечити високу ефективність бізнес-процесів. Перші етапи розвитку бізнесу сучасного підприємства, як правило, потребують здійснення моніторингу виробничо-господарської діяльності відносно різних цілей. На першому етапі розвитку підприємства його власникам цікава інформація про доцільність інвестиційних рішень щодо новоствореного бізнесу. У подальшому менеджмент підприємства бажає отримати оцінку ефективності бізнес-процесів і визначитися з рівнем привабливості цього підприємництва та у разі потреби прийняти рішення щодо залучення в розвиток бізнесу додаткового капіталу. На основі моніторингу результатів виробничо-господарської діяльності менеджери виявляють резерви зростання прибутковості, з'ясовують доцільність перспектив і визначають шляхи подальшого розвитку бізнесу або альтернативні варіанти переорієнтації використання капіталу [1].

«Моніторинг – комплекс наукових, технічних, технологічних, організаційних та інших засобів, які забезпечують систематичний контроль (стеження) за станом та тенденціями розвитку досліджуваних процесів. Методологічно моніторинг – це проведення низки однотипних замірів досліджуваного об'єкта і подальший аналіз, оцінка, порівняння отриманих результатів для виявлення певних закономірностей, тенденцій, змінних і їх динаміки» [2].

Моніторинг – це найважливіший атрибут процесів управління, пов'язаний із вирішенням питань дослідження деякої проблеми, спостереженням за ситуацією плину і розвитку деякого процесу [3].

Моніторинг в економіці – це процес спостереження з боку інвесторів за діями керівництва з досягнення цілей, поставле-

них угодою з викупу компанії, наприклад за обслуговуванням заборгованості і дотриманням термінів її погашення. Моніторинг може означати включення представників інвесторів у раду директорів, отримання регулярних звітів, скликання зборів, що дозволяє інвесторам визначити наявність проблем на ранньому етапі і вчасно почати необхідні міри. Такий процес також дає керівництву підприємства доступ до нових ідей і контрактів, а також дає змогу отримати допомогу від інвестиційних організацій [4].

Незважаючи на тривалу еволюцію економічного моніторингу як наукового інструменту, на сучасному етапі досі залишаються не вирішеними питання формування його понятійного апарату; удосконалення, адаптації та розробки принципів

і методів економічного моніторингу, систематизації, узагальнення підходів до розкриття його змісту; уточнення комплексу процедур моніторингу; регулювання, формування інформаційного потоку та бази даних в процесі дослідження; розробки системи оціночних показників-індикаторів економічного моніторингу. На ці принципово важливі питання потрібні науково обґрунтовані і логічно взаємопов'язані відповіді.

Зважаючи на існуючі недоліки у визначенні змісту поняття «моніторинг», вважаємо, що: моніторинг – це процес дослідження стану об'єкта, встановлення відхилень від нормального перебігу процесів за допомогою існуючого методологічного інструментарію з метою виявлення проблем, вузьких місць, як нині існуючих, так й таких, що виникатимуть у майбутньому, а

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення видів моніторингу та діагностики

Вид моніторингу та діагностики	Автор підходу	Визначення
Моніторинг банкрутства	С. Салига	Система цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів кризового розвитку господарюючого суб'єкта, що генерують загрозу його банкрутства в майбутньому періоді.
	А. Ковальов	Вид фінансового аналізу, що націлений перш за все на виявлення якомога найраніше різноманітних збоїв та упущень у діяльності підприємства, потенційно небезпечних з точки зору ймовірності настання банкрутства.
	П. Буряк	Сукупність методів аналізу для своєчасного розпізнання симптомів фінансової кризи на підприємстві й оперативного реагування на неї на початкових стадіях з метою зменшення ймовірності повної фінансової неспроможності суб'єктів господарювання.
Моніторинг підприємства	С. Матвеева	Система наукових знань і сфера практичної діяльності, що мають на меті дослідження економічних процесів, виявлення слабких та сильних сторін підприємства, визначення способів покращення ситуації, що склалася.
	І. Фаріон	Метод аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем та вузьких місць, які спричиняють відхилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що впливають на формування та реалізацію стратегії організації.
	Б. Турдукулова	Комплексна система оцінки діяльності підприємства, що дозволяє приймати обґрунтовані економічні рішення шляхом взаємозалежного вивчення всіх аспектів діяльності підприємства: комерційного, виробничого, інвестиційного та фінансового.
Економічна діагностика	А. Вартанов	Оцінка стану економічних об'єктів в умовах неповної інформації в цілях виявлення проблем розвитку і перспективних шляхів їх вирішення, а також на вивчення режимів функціонування цих систем.
	Н. Євдокимова	Визначення стану об'єкта, що досліджується (економічної організації), за прямими та непрямими ознаками.
	Р. Шніппер	Вивчення стану господарюючого суб'єкта, вплив факторів розвитку соціально-економічних процесів і виявлення відхилень від нормального розвитку.
	А. Муравйов	Спосіб встановлення характеру порушень нормального ходу господарського процесу на основі типових ознак, властивих даному порушенню.
Моніторинг фінансово-господарської діяльності	Л. Лігоненко	Спеціальним чином побудоване дослідження, спрямоване на оцінку стану економічного об'єкта за умов неповної інформації з метою виявлення проблем розвитку та перспективних шляхів їх вирішення.
	Т. Бердникова	Встановлення і вивчення ознак, вимір основних характеристик, що відображають стан машин, приборів, технічних систем, економіки і фінансів суб'єкта господарювання, для передбачення можливих відхилень від сталих, середніх, стандартних значень і попередження порушень нормального режиму роботи.
Комплексна бізнес-діагностика підприємства	О. Гадзевич	Визначення оціночних ознак, вибір методів їх виміру і характеристику цих ознак за визначеними принципами, оцінку виявлених відхилень від стандартних, загальноприйнятих значень.
	В. Тоцький	Кількісна та якісна оцінка стану підприємства як цілісного організму стосовно його зовнішнього бізнес-оточення, визначення його проблем, слабких і сильних сторін, місця на ринку і серед конкурентів.

Адаптовано автором за [5, с. 13-14]

також їх усунення та визначення шляхів подолання у майбутньому засобом прийняття ефективних управлінських рішень. Крім того, в економічній науці існує широке коло підходів до визначення видів моніторингу та діагностики (табл. 1).

Моніторинг як форма організації інформаційних процесів у сфері управління економікою, пов'язана з обробкою економіко-статистичних даних, характеризується певними особливостями порівняно зі стандартною статистичною технологією:

- має чітко визначений цільовий характер, тобто є проблемно-орієнтованою системою, яка задовольняє інформаційні потреби органів управління в цілком конкретній проблемній галузі для розв'язання певних проблем, зокрема, для регулярної перевірки стану виконання прийнятих рішень у галузі економічної політики;

- аналіз ходу економічних процесів не обмежується фіксацією динаміки числових даних (статистика цифр), а включає також дослідження зв'язків різних економічних явищ і процесів (статистика зв'язків) та виявлення факторів, які впливають на досліджувані явища і процеси (статистика факторів), що знаходить вираз не лише у числовій, а й у якісній нечисловій інформації;

- безперервне спостереження за ходом економічних процесів охоплює, поряд з фіксацією подій, які уже відбулися, також короткострокове прогнозування їхнього розвитку на найближчу перспективу, чим досягається реалізація цільового характеру моніторингу;

- моніторинг виконує інтегруючу роль, об'єднуючи у цілісну систему цифрові та якісні (нечислові) дані, ретроспективну та короткострокову прогнозу (тенденції на найближче майбутнє) інформацію, а також систематичну інтерпретацію отримуваних даних [6].

Важливим питанням моніторингу складних проблем є усвідомлення і встановлення симптомів чи ускладнень наявних можливостей. Відповідно, для виявлення причин виникнення проблем встановлюються її загальний вигляд, методи дослідження, критерії класифікації і способи викладення результатів. Таким чином, економічний моніторинг найчастіше являє собою кількісну чи якісну оцінку стану об'єкта дослідження або його складових елементів з метою виявлення внутрішніх резервів, що можуть бути спрямовані на подальший розвиток об'єкта.

Необхідність моніторингу визначається зміною парадигми управління в трансформаційних умовах, а власне переходом від виробничої до маркетингової орієнтації, від оперативного до стратегічного управління і зміною логіки планування. В сучасних умовах, коли підприємство обмежене у можливостях розширення ресурсного потенціалу, аналіз внутрішніх можливостей і ресурсів повинен стати відправною точкою розробки стратегії підприємства і планування його діяльності. Така логіка планування й аналізу «від ресурсів до стратегії» найбільш адекватна умовам діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання [5].

На практиці здебільшого доводиться мати справу з недостатньо визначеними ситуаціями. Проблемні області, в яких виникають такі ситуації, характеризуються такими особливостями: великою динамічністю зміни ситуації, складністю з'ясування завдання дослідження, неповторністю кожної події у процесі, суперечливістю вихідної інформації, інтуїтивністю критеріїв оцінки подій і рішень, хаотичністю поведінки (важкопередбаченістю) об'єкта дослідження тощо. До таких проблем, зокрема, належать: попередження кризових фінансово-еконо-

мічних явищ, оцінка можливих наслідків прийнятих політичних рішень, виявлення тенденцій і закономірностей розвитку подій, об'єктів, що характеризуються конфліктним перебігом, змістовний контроль і оцінка ефективності виконання планів і програм, порушення діяльності великих виробничих корпорацій тощо. У розглянутих проблемах для організації моніторингу необхідно застосовувати деяку методичну структуру дій, що підказує інформаційна практика, а саме [1]:

1. З'ясувати проблемну ситуацію моніторингу, її структуру, виділити основні чинники, мету.

2. Чітко визначити межі проблемної області, що підлягає дослідженню, відповідно до мети моніторингу.

3. Організувати структуру системи моніторингу, виділивши в ній змістовні рівні ієрархії й алгоритми переходу результатів моніторингу з нижнього поверху на верхній, для формулювання цільових результатів моніторингу.

4. Визначити індикативний набір ознак, за якими здійснюється моніторинг. Цей набір необхідно постійно аналізувати і за необхідності коригувати.

5. При проведенні моніторингу необхідно визначити тип і структуру моделі системи моніторингу, яка дає змогу визначити послідовність формування основного результату з часткових результатів спостережень, отриманих на об'єкті. Завдання вирішується засобами обробки інформації, що використовуються у системах моніторингу.

6. Особливу увагу приділити засобам візуалізації результатів моніторингу, використовуючи монітор, графіки, таблиці, засоби подання розмірів і кольори.

7. Моніторинг звичайно розуміється як спостереження у часі за об'єктом. Якщо часова вибірка відсутня, її можна спробувати замінити пооб'єктною вибіркою, виявляючи закономірності, що спостерігаються при переході від об'єкта до об'єкта.

Методологія створення системи моніторингу в економіці як важливої функціональної підсистеми процесу управління повинна спиратися на її всебічне визначення, формування місця системи моніторингу (далі – СМ) у вирішенні проблем створення розвинутої ринкової економіки в Україні, визначення функцій, принципів створення і функціонування СМ. Тому СМ повинна бути обґрунтована як самостійний науковий напрям у якості основної функціональної підсистеми в системі управління економічними об'єктами.

До основних методологічних положень, яким повинні задовольняти системи моніторингу в економіці, належать такі [1]:

1. Виконання вимог економічності при створенні СМ. Ретельно обґрунтована структура СМ, її склад, вибір вимірювальних величин, під якими розуміються показники, характеристики, змінні, параметри, тощо, і критеріїв спостереження вирішують дві проблеми СМ: забезпечення високого рівня якісних характеристик та мінімізацію вартості побудови і функціонування. Реалізацію виконання цього принципу забезпечують модельні дослідження побудови структури СМ, вибір якості й складу вимірювальних величин, розрахунок критеріїв оцінки СМ.

2. Забезпечення необхідної ефективності СМ. Технологічне устаткування, чисельність і розподіл обслуговуючого персоналу повинні, безумовно, забезпечити необхідний рівень ефективності, обумовлений значеннями критеріїв оцінки СМ і достатнім обґрунтуванням вимірювальних величин.

3. Управляемість СМ. За час життєвого циклу економічного об'єкта умови роботи СМ і вимоги до неї можуть змінитися. Якщо ці зміни ігнорувати, то якість роботи СМ, а отже

і економічний об'єкт може змінитися у бік погіршення. Щоб цього уникнути, принцип керованості має безумовно виконуватися. Для цього у складі СМ використовується блок управління СМ.

4. Відповідність рівня інформаційних процесів і ефективності СМ. Оскільки функціонування СМ носить інформаційний характер, то відповідність інформаційних процесів та їхніх характеристик повинно забезпечити ефективність функціонування СМ. Найбільш значущими інформаційними процесами, що впливають на ефективність, є: ущільнення записів інформації, що циркулює у мережі СМ, вибір алгоритмів обробки інформації в СМ, алгоритми модельних досліджень для побудови СМ.

5. Узгодженість роботи СМ і стратегічного управління економічним об'єктом (СУЕО). Оскільки СМ і СУЕО працюють у тісній взаємодії, їхня робота повинна бути погоджена. Таке узгодження найкраще робити шляхом встановлення нормативів значень критеріїв оцінки якості функціонування СМ. Особливого значення тут набуває критерій оцінки форми уявлення інформації в СМ і СУЕО.

6. Забезпечення високого рівня сучасних інформаційних технологій, використовуваних у СМ. Інформаційні технології мають вирішальний вплив на ефективність роботи СМ, тому вимоги до їх забезпечення повинні бути найвищими як з боку використовуваних технічних засобів, так і з боку програмного забезпечення.

Реалізація розглянутих положень здійснюється з використанням низки економіко-математичних моделей і методів системного аналізу, комбінаторного аналізу, теорії штучного інтелекту, теорії диференціальних рівнянь, теорії ймовірностей і математичної статистики, теорії інформації. Загальна схема системи моніторингу наведена на рисунку 1.

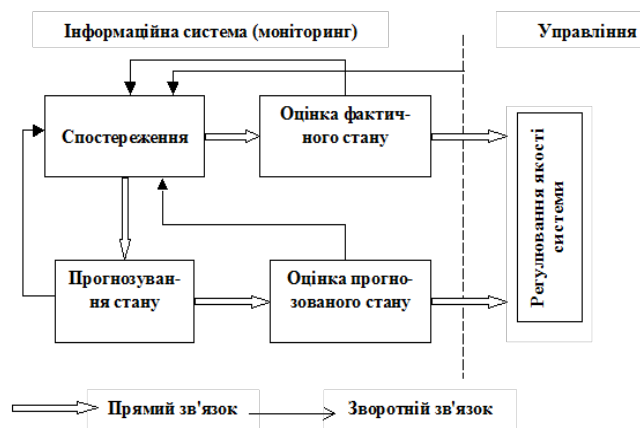


Рис. 1. Загальна схема системи моніторингу

Вирішення економічних проблем повинно підтримуватися моделями, що діють у рамках СМ і дозволяють описувати функціонування системи моніторингу. Тому в межах системних досліджень необхідно розвивати топологічні, інформаційні, структурні, прогнозні моделі, а також вирішувати проблеми передачі, збереження й обробки інформації.

Висновки. Отже, ми сформулювали економічний зміст поняття «моніторинг розвитку галузей економіки», під яким варто розуміти сукупність інструментів, методів і форм здійснення безперервної діагностики фінансово-економічної, виробничо-технічної, організаційно-управлінської та соціальної діяльності підприємств основних експортно-орієнтованих галузей економіки країни задля забезпечення їхнього економічного розвитку і зростання в умовах євроінтеграційних трансформаційних процесів.

Література:

1. Галіцин В.К. Моделі та технології систем моніторингу в економіці [Текст] : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.03.02 / Галіцин Володимир Костянтинович ; Київський національний економічний ун-т. – К., 2001. – 31 с.
2. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.wikipedia.org/wiki>.
3. Зігунов О.М., Кишенько В.Д. Інтелектуальний аналіз і обробка виміральної інформації в підсистемі технологічного моніторингу процесу екстрагування цукру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7191/1/Kishenko%20323.pdf>.
4. Моніторинг в економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.kiwix.org/wikipedia_uk_all/A/Моніторинг_в_економіці.html – Назва з екрана.
5. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : навч. посіб. / І.В. Кривов'язюк. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.
6. Моніторинг інновацій та інформаційне забезпечення інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.lntu.info/book/fb/pesp/2012/12-40/page13.html> – Назва з екрана.

Ащаулов В.В. Исследование экономической сущности категории «мониторинг развития отрасли экономики» в системе государственного регулирования

Аннотация. В статье представлены основные результаты исследования эволюции теоретических подходов к экономической сущности понятия «мониторинг». Автором определена экономическая сущность категории «мониторинг развития отраслей экономики» в системе государственного регулирования. Исследованы методологические положения, которым должны удовлетворять системы мониторинга в экономике.

Ключевые слова: мониторинг, мониторинг в экономике, виды мониторинга, диагностика, система мониторинга.

Aschaulov V.V. Economic essence analysis of «monitoring of economic sector development» category in system of state regulation

Summary. The article presents key findings of theoretical approaches' evolution to the economic essence of the term «monitoring». The author defines the economic essence of «monitoring economic sector development» category in the system of state regulation. Methodological provisions which meet the claims of monitoring system in the economy are studied.

Keywords: monitoring, monitoring of the economy, types of monitoring, diagnosis and monitoring system.

*Бервено О.В.,
к.э.н., доцент,
доцент кафедры менеджмента,
Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МАТРИЦА НАЦИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ

Аннотация. В статье обосновано, что качество жизни в современных условиях становится важнейшей предпосылкой преобразования институционального пространства, обеспечивающего устойчивость национального экономического развития. Качество жизни в современном развитии выполняет ряд взаимосвязанных функций, составляющих основу институциональной матрицы.

Ключевые слова: качество жизни, национальное экономическое развитие, управление развитием, институциональная матрица, ценности развития.

Постановка проблемы. Качество жизни является одновременно фактором, целью и результатом деятельности человеческого сообщества, позволяющим обеспечить эффективность национального экономического развития, оптимальное соотношение его количественных и качественных составляющих. Качество жизни в современных условиях становится важнейшей предпосылкой преобразования институционального пространства, обеспечивающего устойчивость национального экономического развития (НЭР). Следовательно, направленность институциональных преобразований, определяющих эффективность НЭР, и повышение качества жизни населения в условиях институциональных преобразований являются крайне актуальными методологическими и управленческими задачами.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема качества жизни плодотворно исследуется отечественными и зарубежными учеными: Дж. Боноли, В. Бобковым, Дж. Вильсоном, Дж. Гелбрейтом, М. Джонсоном, В. Жеребиным, М. Кизимом, В. Пономаренко, Э. Либановой, В. Мандыбурой, Р. Подоваловой, А. Ревенко, П. Рэстроджи, Б. Саенко, А. Сенон, М. Флексом и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на постоянно ведущиеся исследования по данной проблематике, можно отметить недостаточность научного обоснования институциональных факторов повышения качества жизни в контексте НЭР. Рассмотрение проблематики качества жизни под таким углом зрения, по нашему мнению, позволит не только углубить научные представления о новых процессах повышения качества жизни, но и выработать практические рекомендации по управлению качеством жизни.

Цель статьи заключается в формировании целостных представлений о качестве жизни как ядре институциональной матрицы национального экономического развития, что позволит выработать концептуальные подходы к управлению качеством жизни.

Изложение основного материала исследования. Трансформация социально-экономической среды национального

развития обуславливает необходимость формирования нового инструментария и институционального обеспечения процесса развития, достижения его основных целей, важнейшей из которых является качество жизни населения. По нашему мнению, именно исследование институциональных факторов социально-экономического развития содействует формированию целостных представлений о качестве жизни населения и потенциальных возможностях его роста, которые должны стать основой реализации национальной стратегии развития.

Качество жизни является центральной проблемой социально-экономического развития, не только его целевым ориентиром, но и драйвером. Возвышение качества становится доминирующим элементом позитивных изменений всей социально-экономической системы. А. Потапов выделяет в кругообороте качества следующие основные этапы: «качество человека – качество труда – качество производства – качество технологий – качество образования – качество культуры – качество науки – качество управления – качество социально-экономических систем – качество жизни – качество человека» [1, с. 23]. Каждое звено в цепочке качества имеет важное значение в направленности и результативности развития. Поскольку эффективность кругооборота качества является не только основой его собственного возвышения, но и основой качественного развития экономики, постольку вопросы качества жизни становятся центральными в управлении НЭР.

Институциональный инструментарий обладает потенциалом выявления взаимосвязи и взаимообусловленности процессов повышения качества жизни и национального развития, позволяя рассматривать их как целостную систему взаимодействия. Среди свойств системной парадигмы научного познания Я. Корнаи выделяет в первую очередь комплексный характер исследований, несводимость системных проблем к какой-либо частной дисциплине, что позволяет акцентировать внимание на институтах [2, с. 10–12].

Институты представляют собой основу формирования и развития национальной хозяйственной системы, ее структуру. О. Ананьин определяет институциональную структуру экономики как совокупность институциональных отношений, направляющих ход экономических процессов. Среди ведущих институциональных отношений ученый выделяет социальные и ценностные структуры, властные и организационные системы, поведенческие стереотипы и культурные нормы [3, с. 15]. Институциональный подход позволяет рассматривать общество как самоорганизующуюся систему, выделять ее существенные признаки, которые релевантно отражают его структуру.

Для построения институциональной модели общества используют различные подходы, позволяющие представить национальное хозяйство как совокупность взаимосвязанных институтов. Одним из наиболее перспективных подходов является концепция институциональных матриц. Идея о том, что система институтов каждого конкретного общества образует своеобразную «институциональную матрицу», определяющую возможные траектории дальнейшего развития, впервые была сформулирована в работах К. Поланьи [4] и Д. Норта [5]. В систематизированном и обобщенном виде концепция институциональных матриц представлена в работах российского социолога С. Кирдиной [6–8].

Именно концепция институциональных матриц, по нашему мнению, обладает возможностью разрешения противоречия, обострившегося на современном этапе развития, между его стихийным неуправляемым характером и целенаправленными усилиями по управлению им со стороны различных субъектов. Концепция институциональных матриц определяет основания устойчивости социально-экономических систем разного рода и «коридор» их общественной эволюции, т.е. возможности безболезненной трансформации систем. Институциональные матрицы выполняют интегративную и системообразующую роль, регулируют и являются основой социального взаимодействия, позволяя учесть системный характер общества. В основе матриц лежат исторически устойчивые и постоянно воспроизводящиеся в практике людей отношения. Еще К. Маркс представлял общество как «сумму связей и отношений, в которых индивиды находятся друг к другу» [9, с. 247], базисные среди которых, по сути, и формируют само общество. Именно базовые социально-экономические отношения представляют, по мнению исследователей, матрицу национального развития.

В институциональных матрицах различные сферы взаимопределяют друг друга, объективно ограничивая возможности изменений без учета внутренней связи элементов и целостности системы. Система базовых институтов, действующих в различных сферах, образует институциональную матрицу. Институциональная матрица по самой семантике (матрица в переводе с латинского – «матка», основа) обозначает первичную исходную модель, основу, порождающую последующие воспроизведения. Эта основа становится определяющей в дальнейшем воспроизведении системы. Любые изменения системы, не вызывающие разрушения ее основ, рассматриваются ею как положительные, в то время как изменения основ системы могут вызвать самые непредсказуемые результаты, вплоть до ее сворачивания.

«Институциональная матрица, – считает С. Кирдина, – это устойчивая, исторически сложившаяся система базовых общественных институтов, обусловивших появление первых государств и предопределивших развитие всех последующих институциональных структур, которые, в свою очередь, служат воспроизведению первичной модели, сущность которой сохраняется» [6, с. 23]. Институты образуют основу общества, обеспечивающую его историческую устойчивость и целостность. Они представляют систему разнообразных связей между членами общества, обусловленных внешними условиями выживания социума. Такая трактовка институтов показывает глубинную связь их эволюции с категорией «качество жизни».

На этой основе можно провести периодизацию социально-экономического развития в категориях качества жизни как доминантного критерия общественного прогресса. С точки зрения процессов совершенствования качества жизни, как

определяющих в динамике социально-экономического развития, можно выделить следующие этапы: качество жизни как способ выживания (приспособление к силам природы); качество жизни как система жизнеобеспечения (развитие трудовых практик); качество жизни как платформа экономического развития (индустриализация); качество жизни как фактор развития и совершенствования человеческого сообщества (интеллектуализация, гуманизация, социализация).

Качество жизни в современном развитии выполняет ряд взаимосвязанных функций, ведущей из которых является формирование ценностных оснований и ориентиров развития, составляющих основу институциональной матрицы. Таким образом, качество жизни определяет общую институциональную динамику. Качество жизни является фактором институциональной динамики прежде всего за счет влияния на институциональные механизмы модернизации общественного воспроизводства путем обогащения его ценностных оснований, а также за счет позитивного усложнения экономических институтов привнесением в них элементов, отражающих качество жизни. Качество жизни таким способом формирует дополнительные трансмиссионные каналы взаимодействия социальных и экономических подсистем общества. «Матричный» анализ путей развития социально-экономических систем позволяет проследить весь ход исторического процесса их эволюции и выделить их цивилизационный код развития. Таким цивилизационным кодом выступают, по-нашему мнению, ценности развития.

Общечивилизационные ценности развития становятся основой функционирования глобальной мирохозяйственной системы. Национальные ценности развития, комплементарные по отношению к общечивилизационным, являются основой развития национальных хозяйственных систем. Национальные ценности развития закрепляются в хозяйственных практиках, лучшие из которых выполняют функцию эталонного образца для повышения качества жизни и эффективности НЭР. На этой основе, как нам видится, и должна формироваться институциональная модель управления качеством жизни.

Поскольку качество жизни является внутренним элементом функционирования и эволюции экономики, то модель управления процессом возвышения качества должна основываться на обеспечении сопряженного межсистемного и внутрисистемного взаимодействия институциональных факторов совершенствования способностей и социально-экономического потенциала их реализации как комплементарного единства. Управление качеством жизни не может не быть ориентировано на человеческий фактор как ведущий в развитии социальных систем. Системность человеческой деятельности как раз и проявляется в том, что она одновременно является деятельностью, организованной и направленной на получение ресурсов жизнеобеспечения, и деятельностью, формирующей и в то же время нормируемой системой ценностей. Ведущую роль в институциональной модели управления качеством жизни играют институты развития национального качества жизни. Институты развития НКЖ (национального качества жизни) – это ценностно-ориентированные нормативные комплексы, обладающие высоким потенциалом институционального встраивания и адаптационно-адаптирующими свойствами как важными элементами институционального конструирования целостных систем, базовой функцией которых является структурирование процесса гуманизации социально-экономического развития в условиях ускоренного расширения вариантного поля эволюции.

Выстроенность институтов в единую структуру является тем определяющим механизмом, который позволяет рассматривать в логическом единстве процессы повышения качества жизни и НЭР. Институциональная матрица создает предпосылки такого гармоничного выстраивания институтов, определяющих направленность и вариативность развития. Таким образом, институциональная матрица является основой дальнейшего конструирования институциональной структуры общества как архитектоники.

Рассогласование в деятельности институтов является основой формирования множества противоречий. Более глубокие противоречия порождаются декомпозицией не надстроечных институтов, а базовых, которые обозначают надрывы институциональной матрицы. Такие надрывы могут формироваться при имитировании чужих образцов без учета национальных традиций и без расширения комплементарных признаков системы, при смещении оснований институциональной структуры, при формировании ее турбулентности за счет незаполненности матричных пустот (отсутствие национальных идей и стратегий развития, базирующихся на национальных ценностях). Такие «зависания» матрицы приводят к катастрофическим результатам, формируя эклектичность (асимметричность) развития и различные формы девиации качества жизни. Многие специфические формы девиации качества жизни обладают сильным деструктивным потенциалом по отношению к институциональной архитектонике национальной хозяйственной системы. Наибольшим негативным потенциалом обладают следующие: многомерная немонетарная бедность (сытая нищета); структурная деформация потребностей, сужение структуры потребностей до витальных; расширение непродуктивного неравенства; отторжение общественных и национальных интересов; социальная эксклюзия; ценностная абберация; дефицит рефлексивности (рациональности); атомизация субъектов; разрушение самоидентичности, лишение качества жизни субъектных оснований.

Институциональная матрица становится основой институциональной архитектоники как гармоничной композиции построения и развития социально-экономической системы, обеспечивающей необходимый баланс ее социальной и экономической подсистем за счет их соразмерной комплементарности. Необходимость обеспечения соразмерной комплементарности социальной и экономической составляющих национального развития обусловлена критериальной ролью качества жизни в процессе национального развития. Качество жизни выступает целевым ориентиром стратегии национального социально-экономического развития и одновременно – инструментом сопряжения и селекции вариантов институциональных и технологических изменений, обеспечивающих фундаментальность ценностных оснований развития, ориентированных на материальное, социальное и духовное благополучие всех субъектов национального хозяйства. Основным риском нарушения соразмерности социальной и экономической составляющих национального развития является замедление темпов экономического развития, социальный регресс и долгосрочное снижение национальной конкурентоспособности.

Качество жизни выступает также механизмом консолидации интересов отдельных хозяйствующих субъектов и национальных интересов путем встраивания индивидуальных стратегий качества жизни в национальную стратегию социально-экономического развития, обеспечивающую легитимность общественных и частных интересов, базирующихся на фундаментальных ценностях развития.

В институциональном моделировании НЭР необходимо учитывать амбивалентную причинно-следственную связь между институциональной средой и качеством жизни: изменения институциональной среды формируют изменения качества жизни, которые, в свою очередь, порождают трансформации институциональной среды. Комплементарность институтов, формирующих качество жизни, институтам национального развития обеспечивает их гармоничное включение в институциональную матрицу национального развития. Однако этот процесс является сложным и противоречивым, так как требует согласования межинституционального взаимодействия и внутреннего взаимодействия в сложнокомпонентных институтах. Включение в институциональную матрицу каждого дополнительного института приводит к включению в нее и внутренних противоречий института. Этот процесс также порождает ряд дополнительных противоречий, формируемых институтом внутри матрицы. Противоречия между институтами повышения качества жизни определяются во многом усложнением и повышением уровня неопределенности внешней, внутренней среды и социально-экономических отношений, формирующих национальную систему хозяйствования.

Среди ведущих социально-экономических институтов, формирующих качество жизни, можно выделить: образование, науку, здравоохранение, культуру, институты занятости, условий труда, доходов, формирование среднего класса, социальную справедливость, социальную ответственность, социальную сплоченности, доверие, безопасность жизни и др. Однако все институты, воздействующие на качество жизни, обладают разной степенью социальной рациональности и оптимальности процедуры воздействий на субъектов хозяйствования. Эти особенности обязательно надо учитывать при выработке управленческих решений по совершенствованию социально-экономической политики государства. Государственная политика НЭР должна учитывать наличие сложных взаимосвязей между институтами и опираться на институты развития национального качества жизни.

Процесс повышения качества жизни не может осуществляться только за счет усилий каких-либо внешних сил или субъектов. Это сложный самоорганизованный процесс, в котором ключевую роль играет сам человек. Именно человеческий фактор определяет формирование внутреннего потенциала возможностей качества жизни как потенциала устойчивости системы. К внутреннему потенциалу качества жизни мы относим его институциональные резервы и методы их активации (социализация рационального поведения субъектов хозяйствования как источник преобразования институциональной структуры); инновационные резервы и методы их активации (расширение и «собрание» инновационной активности хозяйствующих субъектов содействующее качественному обновлению всех параметров развития); адаптационные резервы (свобода хозяйственного поведения в рамках действующих институтов); резерв способностей (социализация человеческих способностей как мощный инициирующий импульс развития).

Внутренний потенциал качества жизни также основан на взаимодействии детерминированных и спонтанных элементов, обеспечивающих устойчивость, стабильность и вариативность как на коротких (за счет детерминированных элементов), так и на длительных интервалах (за счет использования спонтанности и неопределенности развития как предпосылок инноваций). Баланс детерминированных и спонтанных элементов обеспечивает одновременно сужение альтернативных вариантов

развития и расширение перспектив (реализация потенциала способностей), образуя коридор позитивной свободы. Противоречивая роль ограничительных институтов в системе качества жизни определяется, с одной стороны, сдерживающей функцией запретов, снижающей неопределенность и повышающей безопасность человеческой жизнедеятельности, а с другой стороны – ограничением экономической свободы, перенесением центра ответственности с субъекта на институты. Нарушение баланса детерминированных и спонтанных элементов ограничивает возможности реагирования системы на новые вызовы.

Национальное качество жизни (НКЖ) является обобщающим результатом функционирования социально-экономических систем и во многом зависит от качества системного управления. Мы согласны с В. Михайловым и О. Глушаковой, которые выделяют такие ведущие аспекты обеспечения качества жизни: «Обеспечение сбалансированного взаимодействия экономической и социальной подсистем, диверсификации экономики, ее инновационного развития, создания условий для развития малого и среднего предпринимательства и т. п.» [10, с. 5]. Мы считаем, что необходимы действенные механизмы гармонизации и согласования в функционировании институтов, обеспечивающие сохранность национальной институциональной матрицы. И в этом нам видится ключевая роль качества жизни.

Вышеизложенное позволяет расширить представления о качестве жизни, включив в них его видение как фактора выработки национальных управленческих решений, играющего роль критерия гармонизации динамики важнейших элементов социально-экономической системы: разнородных частных и общественных интересов; социального и экономического векторов развития; социальных, духовных и биологических оснований человеческой деятельности; институционального взаимодействия, актуализирующегося в условиях ускорения жизненных циклов институциональных норм; всех подсистем экономики.

Качество жизни является ведущим ориентиром выбора стратегии национального экономического развития. Следует учитывать, что догоняющий путь развития чаще создает предпосылки для нарушения целостности институциональной матрицы. Это происходит за счет встраивания в матрицу чужеродных элементов, которые не согласуются с институтами национального развития, что приводит к искажению траектории развития. При инновационном пути развития, основанном на фундаментальных ценностных основаниях, происходит встраивание в матрицу дополнительных элементов (новых институтов или новых их комбинаций), без нарушения ее целостности за счет ее адаптационно-адаптирующего потенциала.

Однако необходимо учитывать в национальной логистике инноваций риск внутрисистемного и надсистемного противодействия изменениям, которое формируется в точках разрыва системы вследствие дефицита рефлексивности, размывания ценностных оснований, потери субъектности и негативного воздействия систем более высокого уровня.

Выводы. Качество жизни является ведущим ориентиром выбора стратегии национального экономического развития, обеспечивающей равномерное распределение результатов экономического развития всем членам социума. Концепция институциональных матриц определяет основания устойчивости социально-экономических систем разного рода и «кори-

дор» их общественной эволюции, т. е. возможности безболезненной трансформации систем. По нашему мнению, именно механизмы институционального проектирования развития на основе институциональной матрицы позволяет выработать наиболее приемлемые системные подходы к управлению НКЖ.

Литература:

1. Потапов А.В. Институциональные проблемы управления качеством жизни / А.В. Потапов // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2007. – № 28. – С. 234–240.
2. Корнай Я. Системная парадигма / Я. Корнай // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–22.
3. Ананьин О.И. Концепции экономической трансформации постсоветских обществ (некоторые методологические уроки) / О.И. Ананьин // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 6. – С. 5–16.
4. Polanyi K. The Livelihood of Man. edited by H.W. Pearson – NY : Academic Press, 1977.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 180 с.
6. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию / С.Г. Кирдина ; изд. 3-е, перераб., расш. и илюст. – М. : СПб. : Нестор-История, 2014. – 468 с.
7. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма) / С.Г. Кирдина // Постсоветский институционализм ; под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – С. 75–101.
8. Kirдина S. Institutional matrices theory, or X&Y Theory: The Main Provisions and Applications // Journal of Institutional Studies, 2014. – Т. 6. – № 3. – С. 12–31.
9. Маркс К. К критике политической экономии (черновой набросок 1857–1858 гг.) / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения ; 2-е изд. – М., 1959. – Т. 46. – Ч. 1. – 560 с.
10. Михайлов В.В. Институциональное обеспечение процессов инновационной модернизации социально-экономических систем / В.В. Михайлов, О.В. Глушакова // Инновационная экономика: от теории к практике : сб. науч. трудов по материалам международной научно-практической конференции. – Новосибирск : САФБД, 2011. – С. 3–12.

Бервено О.В. Институційна матриця національного економічного розвитку як спосіб управління якістю життя

Анотація. У статті обґрунтовано, що якість життя в сучасних умовах стає найважливішою передумовою перетворення інституційного простору, що забезпечує стійкість національного економічного розвитку. Якість життя в сучасному розвитку виконує ряд взаємозалежних функцій, що складають основу інституційної матриці.

Ключові слова: якість життя, національний економічний розвиток, управління розвитком, інституційна матриця, цінності розвитку.

Berveno O.V. Institutional matrix of national economic development as a way to control the quality of life

Summary. The article proved that the quality of life in modern conditions becomes an essential prerequisite for the transformation of institutional space, providing the stability of national economic development. Quality of life in the modern development performs a number of interrelated functions that form the basis of the institutional matrix.

Keywords: quality of life, national economic development, development management, institutional matrix, the values of development.

Бойко Є.О.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова
Рижкова Г.С.,
студентка,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ІНВЕСТУВАННЯ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Анотація. У статті розглянуто необхідність розвитку відновлювальних джерел енергії в Україні. Визначено потенціал виробництва відновлювальних джерел енергії. Запропоновано перелік типових інвестиційних проєктів із підвищення енергоефективності. Визначено стратегічні напрями інвестування відновлювальних джерел енергії. Досліджено програми фінансування альтернативної енергетики в Україні.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні проєкти, відновлювальні джерела енергії, енергоефективність, національна економіка, сталий енергетичний розвиток.

Постановка проблеми. У XXI столітті одним із важливих критеріїв сталого розвитку світової спільноти є забезпечення енергетичної безпеки держави у контексті здійснення пошуку нових і вдосконалення існуючих технологій енергозбереження, а також приведення їх до економічно ефективного рівня та розширення сфер використання. Вирішення цього питання є одним із найголовніших завдань низки міжнародних організацій, які визначають нетрадиційні та відновлювані джерела енергії, важливим фактором підвищення рівня енергетичної безпеки.

У нинішніх реаліях питання зниження енергозалежності через формування ефективної програми енергозбереження і розвитку альтернативної енергетики для України є не просто актуальними, а стратегічно важливими, і потребують нагального вирішення. Розвиток відновлювальних джерел енергії потребує значних обсягів інвестиційних ресурсів, а отже є важливим стратегічним питанням у контексті розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями економічного розвитку альтернативної енергетики займалися такі зарубіжні вчені, як М. Мендонса, Д. Джекобс, Дж.П.М. Сіжм, М. Бехбергер, А. Хелд, А. Клейн, Б. Пфлагер, М. Рагвиц, Г. Рех, Т. Фабер та ін. Серед вітчизняних учених відповідною проблематикою займалися В. Геєць, О. Домбровський, К. Розенберг, С. Сівіцька, І. Сотник та ін. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання щодо залучення інвестицій у відновлювальні джерела енергії в Україні.

Мета статті є визначення стратегічних напрямів інвестування відновлювальних джерел енергії для їх розвитку в якості альтернативи традиційним викопним видам палива.

Виклад основного матеріалу. З кожним роком усе більше і більше турбують світову спільноту питання подальшої енергетичної безпеки, на тлі вичерпання запасів традиційних (нафта,

газ, вугілля тощо) видів палива, різкого зростання їх ціни, недосконалості та низької ефективності технологій їх використання, шкідливий вплив на довкілля. У контексті зазначеного Європейською Комісією для забезпечення енергетичної безпеки у своїй енергетичній стратегії до 2020 р. пріоритетними напрями визначено: вдосконалення технологій розвідки, видобутку і споживання викопаного палива; запровадження технологій енергозбереження та енергоефективності; визначення енергетичної політики; розвиток технологій використання альтернативних джерел і захист прав споживачів.

Розвиток відновлювальних джерел енергії – це одна із 17 цілей в області сталого розвитку, які затверджені на саміті ООН у вересні 2015 року. У рамках досягнення цієї мети необхідно виконати такі умови: по-перше, значно збільшити питому вагу відновлювальних джерел енергії у світовому енергетичному балансі; по-друге, подвоїти глобальні темпи підвищення енергоефективності.

Підписавши угоду про асоціацію з ЄС, Україна зобов'язалася відповідати високим європейським стандартам з енергоефективності та відновлювальних джерел енергії. Більш того, питання розвитку альтернативних джерел енергії в Україні порівняно з іншими країнами постають ще гостріше. Причинами цього є монопольна залежність від імпорту енергоносіїв України та постійного підвищення їх цін, енергомістка національна економіка, що розвивається, зазнає значних втрат, що призводить до зниження рівня виробництва і гальмування соціально-економічного розвитку. Значні втрати при транспортуванні, розподілі та використанні електроенергії і тепла, низька ефективність використання палива призводить до значних обсягів викидів шкідливих речовин. Усі ці проблеми потребують нагального вирішення керівництвом країни.

У «Новій енергетичній стратегії України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція» головною метою визначено забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадливого використання і споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій, а розвиток альтернативних джерел енергії – стратегічним напрямом у підвищенні рівня енергетичної безпеки країни. Ми вважаємо, що енергоефективність і розвиток відновлювальної енергетики – інвестиції у незалежність нашої країни.

Економічне зростання України напряму залежить від рівня забезпечення енергоносіями, потенціалу енергоефективності та рівня їх використання у всіх галузях національного господарства. Україна споживає такий самий обсяг природного газу, як

Швейцарія, Польща, Чехія, Норвегія, Естонія та Латвія разом. Обсяг енергії, що використовується для виробництва одиниці товарів і послуг (тобто на одиницю ВВП), перевищують рівень: Великобританії – у 4,8 рази; Туреччини – у 3,8 рази; Польщі – у 3 рази; середнє значення для Європейського Союзу – у 3,8 рази; середнє значення для світу – у 2 рази [1].

У зв'язку з поточним військово-політичним та фінансово-економічним становищем передбачається суттєве зменшення у 2014–2015 рр. показника загального первинного постачання енергії (ЗППЕ). Натомість у період 2016–2020 рр. Україна шляхом формування енергоефективного суспільства повинна домогтися виконання амбітного завдання – скорочення ЗППЕ за зростання ВВП. У результаті реалізації завдань НЕС 2020 планується досягнути зниження енергоемності ВВП на 20%, що дозволить до 2020 р. за зростання ВВП на 15%. скоротити ЗППЕ на 5,7% порівняно з 2012 р. Вирішення цього завдання вимагатиме як значних капіталовкладень, так і структурних змін в економіці [2].

Серйозний наголос на збільшенні видобутку вітчизняних енергоресурсів – таких як вугілля та уран, із метою зменшення імпорту природного газу в середньо- та довгостроковій перспективі, відрізняє українську енергетичну стратегію від подібних документів у рамках Європейського Союзу, де основна увага приділяється насамперед підвищенню енергоефективності та розбудові джерел відновлюваної енергетики. На відміну від цього, українська Стратегія передбачає суттєве збільшення виробництва вітчизняного урану, який сьогодні забезпечує близько 30% потреб українських атомних електростанцій. До 14 існуючих на даний момент ядерних реакторів, що покривають 48% загального виробництва електроенергії, до 2030 року мають додатися ще 11, завдяки чому буде забезпечено додаткові потужності. Крім цього, передбачається збільшити строк експлуатації одинадцяти з чотирнадцяти існуючих реакторів. Тенденції німецького шляху, тобто відмови від ядерної енергії, в Україні не простежуються, а прихильники відключення атомних електростанцій практично не відіграють ніякої ролі в дискусіях про енергетичну політику країни. Таким чином, в Україні превалує думка, що у разі відходу від ядерної енергетики ціни на електричну та теплову енергію в країні зазнають незрівняного зростання, а тому відключення ядерних електростанцій суперечить намаганням підвищити енергетичну безпеку України, адже це означатиме подальше зростання залежності від російського природного газу [3].

Натепер частка використання альтернативних джерел енергії у загальному обсягу виробництва енергії в Україні ще не є значною, проте використання відновлювальних джерел енергії в Україні має великий потенціал. Проте уряд країни не розглядає потенціал відновлювальних видів енергії повною мірою.

Згідно з оцінками Київського інституту відновлюваної енергетики технічний потенціал щорічного енерговиробництва з альтернативних енергоджерел міг би складати 81 млн тонн нафтового еквівалента. Це – 520 млрд тонн кіловат-годин, тобто у два з половиною рази більше, ніж Україна виробляє сьогодні [3].

Основні проблеми фінансування енергетичного сектора у першу чергу пов'язані з відсутністю в Україні джерел довгострокового банківського кредитування. У світовій практиці енергетичні компанії мають можливість залучати недорогі довгострокові кредитні ресурси для модернізації існуючих і будівництва нових потужностей, а в Україні, за винятком кількох найбільших гравців, вони такої можливості позбавлені. По-друге, існуючі тарифи, за винятком встановлених на високому рівні тарифів на відновлювану енергію, також не дають змогу виробникам акумулювати кошти для реалізації інвестиційних програм. Третім чинником є недостатній рівень попиту на українські енергетичні активи з боку іноземних стратегічних інвесторів. Це викликано як високими ризиками інвестування в Україну, так і відсутністю в іноземних гравців можливостей конкурувати з українськими фінансово-промисловими групами, які мають більше можливостей для відстоювання своїх інтересів у цьому секторі.

Окрім зазначених вище основних проблем фінансування відновлювальної енергетики варто відзначити недосконалість нормативно-законодавчої бази, яка покликана створювати сприятливі умови для роботи на українському ринку відновлюваної енергетики. Представники компаній, що працюють на українському ринку альтернативної енергетики, зазначають, що чинне законодавство недосконале і потребує значних доповнень та уточнень. Зокрема, у сфері альтернативної енергетики необхідно більш чітко визначити механізми та інструкції надання преференцій компаніям, що працюють на ринку альтернативної енергетики України. Нормативно-правове забезпечення, що регулює ринок альтернативної енергетики, потребує доопрацювання у сфері створення відповідних інструкцій і механізмів стимулювання енергетичних компаній, які працюють на альтернативних джерелах енергії [4].

Таблиця 1

Порівняння державних цілей та оцінок потенціалу виробництва відновлюваної енергії України у млн тонн нафтового еквіваленту

	Мета енергетичної стратегії до 2030 р. у млн т	Технічний потенціал відновлювальної енергії на рік згідно з	
		Інститут відновлювальної енергетики, млн т	Агентство відновлювальної енергетики, млн т
Біоенергія	6,44	20	15,48
Сонячна енергія	0,77	6	18,96
Малі гідроелектростанції	0,791	10	11,91
Геотерміка	0,49	12	11,07
Вітряна енергія	0,49	15	15,1
Тепло землі (поза геотермікою)	15,89	---	---
Відновлювальна енергія загалом	24,871	63	72,52
Інше, парп., відходи	15,54	18	---
Загалом	40,41	81	72,52

Джерело: [3]

Для залучення підприємців до участі у впровадженні проектів сталого енергетичного розвитку Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) розпочав здійснення Української програми підвищення енергоефективності (далі – UKEEP).

УКЕЕР – це кредитний продукт, розроблений Європейським Банком Реконструкції та Розвитку для українських приватних підприємств будь-якого сектору економіки, котрі прагнуть здійснити інвестування у підвищення ефективності використання енергії чи створення джерел відновлюваної енергії – інвестиції, результатом котрих буде скорочення споживання енергоносіїв, збільшення їх виробництва чи більш ефективне їх використання. UKEEP надає безкоштовну технічну допомогу міжнародних експертів з енергоефективності підприємствам, чий проект відповідає умовам фінансування програми. Якщо проект виявиться реальним до впровадження, UKEEP сприяє отриманню позики для здійснення даного проекту. Ця програма призначена тільки для приватних компаній (51%+ у приватній власності).

Інвестиції повинні здійснюватися:

а) у енергозберігаючі заходи, які призведуть до зниження енергоспоживання на підприємстві, що вже існує;

б) у виробництво енергії з відновлюваних джерел енергії.

Ці інвестиції у підвищення енергоефективності повинні здійснюватись на тому самому підприємстві, яке бере позику. Інвестиції мають бути рентабельними (енергозбереження має бути достатньо об'ємним по відношенню до розміру інвестицій).

Нами запропонований перелік типових інвестиційних проектів із підвищення енергоефективності. У першу чергу ми акцентуємо увагу на проектах, пов'язаних з відновлювальними джерелами енергії:

- вітропарки;
- гідроелектростанції, що працюють у природньому режимі річки;
- системи, що використовують сонячну енергію для виробництва гарячої води для технологічних потреб та/чи опалення;
- дизельні двигуни, що використовують біодизельні системи, що працюють на біомасі, для виробництва тільки тепла або тепла та електроенергії;
- газові двигуни, що працюють на біогазі;
- геотермічні теплові насоси.

Проте проекти з відновлювальними джерелами енергії повинні тісно взаємодіяти з проектами підвищення енергоефективності, такими як:

- локальне комбіноване виробництво теплової та електричної енергії;
- модернізація котлів (сучасна система управління, економайзери, покращена ізоляція, автоматична продувка та ін.);
- заміна старих газових котлів на конденсаційні котли;
- перехід з електричного опалювання на місцеве із безпосереднім спалюванням палива;
- покращення технологічного процесу, включаючи впровадження сучасної системи управління;
- реконструкція систем розподілу пари: встановлення конденсатодібрників, підвищення відсотка повернення конденсату тощо;
- утилізація тепла, що утворюється під час технологічних процесів (наприклад, встановлення економайзерів для попереднього підігріву, використання тепла для опалення, для сушки тощо);

- встановлення абсорбційних охолоджувачів;
- встановлення нових охолоджувачів;
- встановлення регульованих приводів на певні електродвигуни;
- модернізація систем стислого повітря (наприклад, децентралізація та/чи зміна розміру повітряних компресорів, заміна старих повітряних компресорів новими, більш ефективними);
- модернізація систем електроспоживання (наприклад, заміна старих чи надто потужних трансформаторів, встановлення конденсаторів для зменшення споживання реактивної потужності тощо);
- впровадження систем енергетичного менеджменту чи систем менеджменту будівель.

Перелік не є вичерпним – програма надає фінансування будь-яким прийнятним проектам, спрямованим на скорочення енергоспоживання чи зростання виробництва енергоносіїв із відновлюваних джерел.

Потребують фінансової підтримки науково-дослідні установи, які займаються дослідженнями у сфері альтернативної енергетики. З огляду на необхідність розвитку даної галузі, необхідно є організація державних програм з профільної освіти за тематикою альтернативних джерел енергії.

Відповідно до результатів дослідження енергетичного ринку України, яке було проведено ТОВ «КПМГ-Україна» у співпраці з IBCentre, серед фахівців вітчизняних та іноземних компаній, які працюють в Україні у різноманітних підгалузях енергетики (видобутку, виробництві, дистрибуції, транспортуванні енергоносіїв, електрогенерації, відновлювальній енергетиці, проектах з енергоефективності), визначено, що найбільш привабливими напрямками відновлювальної енергетики в Україні, експерти вважають виробництво енергії з біомаси та відходів (72%), очевидно, зважаючи на розвиненість сировинної бази для цієї підгалузі, сонячну енергетику (59%) та вітроенергетику (56%) [5].

Європейський банк реконструкції і розвитку в Україні здійснює Програму фінансування альтернативної енергетики, призначену для сприяння розвитку всіх форм генерування електроенергії в країні, що є важливим з погляду гарантування незалежності України. У рамках першого етапу було прийнято 108 заявок на фінансування проектів, з них «зелене світло» отримали 22 і натеper підписано договори з 7 компаніями.

Наприкінці 2014 р. Європейський банк реконструкції і розвитку почав здійснення другої фази Програми фінансування альтернативної енергетики в Україні. Додаткове фінансування у розмірі 70 млн євро для інвестиційного механізму буде надано ЄБРР і Фондом чистих технологій, що в загальній сумі складе 140 млн євро.

Програма фінансування альтернативної енергетики в Україні (USELF) є інвестиційною програмою в обсязі до 50 млн євро, що здійснюється Європейським Банком Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) для сприяння реалізації проектів з використання відновлюваних джерел енергії в Україні. Крім того, на підтримку даної Програми Фонд Чистих Технологій (Clean Technology Fund), що входить до складу Фондів Інвестування у Клімат (Climate Investment Funds), надає додаткове фінансування в обсязі 20 млн євро. У рамках Програми надається боргове фінансування, а також підтримка в розробці проектів, що задовольняють комерційним, технічним і екологічним критеріям відповідності [6].

Структура USELF забезпечує пряме фінансування малих і середніх проектів безпосередньо від ЄБРР за спрощеним та

пришвидшеним процесом схвалення, що знижує операційні витрати. Цільові проекти включають усі форми виробництва електроенергії, що використовують відновлювані джерела енергії, включаючи енергію води, вітру, біомаси, біогазу та сонця. Біомаса і складові для виробництва біогазу мають надходити з відновлюваних джерел та/або з органічних відходів. Виробництво та розподіл рідких видів біопалива Програмою не охоплюються. Компаніям, що звертаються за кредитом у рамках USELF, надається унікальна можливість отримати фінансування ЄБРР та технічну допомогу від провідних міжнародних і місцевих експертів.

Програма USELF-2, яка має у своєму розпорядженні значний портфель проектів і діятиме приблизно 3 роки, проводить підтримку довгострокового стабільного розвитку сектору відновлювальної енергетики України.

Для залучення інвестицій у відновлювальну енергетику на державному рівні варто провести низку реформ, пов'язаних з демонополізацією, прозорістю й удосконаленням правових і регуляторних механізмів. Державні органи влади у першу чергу повинні максимально створювати сприятливий інвестиційний клімат. Головними передумовами і джерелами інвестицій у відновлювальну енергетику повинні бути: деофшоризація економіки, впровадження стимулюючого податкового і регуляторного законодавства, економічно обґрунтовані тарифи та міжнародні інвестиції.

Також на регіональному рівні повинен бути розроблений інвестиційний план заходів розвитку відновлювальної енергетики. Регіональні плани повинні узгоджуватися між собою і не суперечити національному інвестиційному плану розвитку відновлювальної енергетики в країні.

Висновки. Усвідомлення світовою спільнотою переваг альтернативної енергетики над традиційними джерелами дало позитивний поштовх до збільшення інвестицій у відновлювальні джерела енергії. Найбільший обсяг інвестицій у відновлювальні джерела енергії припадає на країни ЄС, США та Китай. Така кількість інвестицій була забезпечена розробкою і реалізацією принципів та програм стимулювання альтернативної енергетики у цих країнах.

Обмежує конкурентоспроможність національного виробництва і лягає важким навантаженням на економіку України її залежність від імпорту енергоносіїв. Саме тому питання залучення інвестицій у розвиток відновлювальних джерел енергії варто віднести до стратегічно важливих, які потребують нагального вирішення. Стратегічними напрямками інвестування відновлювальних джерел енергії є енергія біомаси та відходів, сонячна енергетика, вітроенергетика, мала гідроенергетика. Не менш важливим напрямом в інвестуванні відновлювальних джерел енергії є супроводження розвитку нових технологій отримання енергії, а також інвестування досліджень із використання альтернативних джерел згідно з наявним технічно-досяжним потенціалом.

Література:

1. Домбровський О. «Енергоефективність і відновлювальна енергетика – це інвестиції у незалежність та глобальні цілі суспільства XXI ст.». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dombrowskiy.com/oleksandr-dombrowskij-energoefektivnist-i-vidnovlyuvalna-energetika-ke-investicii%D1%97-u-nezalezhnist-ta-globalni-cili-suspilstva-xxi-st/>.
2. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція. Базовий варіант для обговорення з громадськістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uceps.org/upload/Draft%20Strategy_00%20\(7\).pdf](http://www.uceps.org/upload/Draft%20Strategy_00%20(7).pdf).
3. Розенберг К. Політика України в галузі енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kas.de/wf/doc/kas_33444-1522-13-30.pdf?130206104926.
4. Сівіцька С.П. Стратегічні напрями інвестування альтернативної енергетики в контексті розвитку національної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/med_2014_1\(1\)_17.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/med_2014_1(1)_17.pdf).
5. Енергетичний сектор України. Дослідження на основі опитування учасників галузевого ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.kpmg.com/UA/uk/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/KPMG_Energy_Survey_11012013.pdf.
6. Інвестування у відновлювану енергетику – крок у майбутнє! [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uself.com.ua/fileadmin/documents/Brochure_UKR.pdf.

Бойко Е.А., Рыжкова А.С. Стратегические направления инвестирования возобновляемых источников энергии

Аннотация. В статье рассмотрена необходимость развития возобновляемых источников энергии в Украине. Определены потенциал производства возобновляемых источников энергии. Предложен перечень типовых инвестиционных проектов по повышению энергоэффективности. Определены стратегические направления инвестирования возобновляемых источников энергии. Исследованы программы финансирования альтернативной энергетики в Украине.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные проекты, возобновляемые источники энергии, энергоэффективность, национальная экономика, устойчивое энергетическое развитие.

Boiko Y.A., Ryzhkova H.S. Strategic directions investment renewable energy sources

Summary. In the article the need to develop renewable energy in Ukraine. Determined potential production of renewable energy sources. A list of typical investment projects in energy efficiency. The strategic investment areas of renewable energy. Investigated funding program alternative energy in Ukraine.

Keywords: investments, investment projects, renewable energy, energy efficiency, national economy, sustainable energy development.

Гармашова Ю.О.,

к. е. н.,

Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Анотація. Розкрито сутність державного регулювання ринку фінансових послуг. Здійснено огляд законодавчої бази, що регулює процес надання фінансових послуг в Україні. Надано характеристику державних органів, що здійснюють регулювання ринку фінансових послуг України. Наведено сутність саморегулювання українського ринку фінансових послуг. Запропоновано загальні шляхи удосконалення механізму регулювання ринку фінансових послуг в Україні.

Ключові слова: фінансова послуга, ринок фінансових послуг, державне регулювання, ринкове регулювання, саморегулювальна організація.

Постановка проблеми. Сучасний ринок фінансових послуг в Україні перебуває на стадії, коли тривають процеси його формування. Незважаючи на регулярно здійснювані кроки з реформування ринку фінансових послуг на законодавчому рівні, залишається велика кількість проблем, що потребують негайного вирішення. Серед них – втрата довіри споживачів фінансових послуг та викликане цим падіння головних індикаторів розвитку небанківського сектору ринку фінансових послуг. Існуючий механізм регулювання ринку фінансових послуг нездатний забезпечити стабільність розвитку фінансової системи України. Без достатнього рівня розвитку ринку фінансових послуг неможливе ефективне функціонування економіки країни в цілому, оскільки відсутній адекватний перерозподіл фінансових ресурсів. Це викликає необхідність створення дієвого механізму регулювання ринку фінансових послуг, який би забезпечив ефективне його функціонування. Цей механізм повинен включати як елементи державного регулювання, так і саморегулювання ринку фінансових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням регулювання ринку фінансових послуг в Україні присвячено багато наукових праць. Серед них праці таких вітчизняних учених, як: О. Аслан, О. Близнюк, А. Болдова, Є. Бондаренко, А. Василенко, С. Герасимова, В. Домбровський, Г. Ковтун, С. Маслова, К. Масляєва, С. Міщенко, В. Мойко, С. Мошенський, Ю. Радецький, І. Рекуненко, В. Хомаківська та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості праць переважно висвітлюються особливості державного регулювання ринку фінансових послуг і дуже рідко увага приділяється аспектам саморегулювання, що є не менш важливою формою впливу на функціонування ринку фінансових послуг. Окрім того, у зв'язку з постійними змінами в українському законодавстві доцільно розкрити особливості регулювання українського ринку фінансових послуг за станом на сьогодні, з урахуванням внесених останнім часом коректив в нормативно-правову базу України.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є виявлення особливостей сучасного державного та ринкового регулювання ринку фінансових послуг в Україні; розкриття переліку

повноважень державних органів, що здійснюють регулювання ринку фінансових послуг; характеристика головних нормативно-правових актів, відповідно до положень яких відбувається регулювання процесу надання фінансових послуг в Україні; розробка рекомендацій щодо створення наглядового механізму за дотриманням прав споживачів фінансових послуг, впровадження прозорих правил функціонування ринку та відновлення економічної конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Державне регулювання ринків фінансових послуг полягає у здійсненні державою комплексу заходів, спрямованих на регулювання та нагляд за ринками фінансових послуг для захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам [1].

Метою державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні є: проведення єдиної ефективної державної політики у сфері фінансових послуг; захист інтересів споживачів послуг; створення сприятливих умов для розвитку та функціонування ринків фінансових послуг; створення умов для ефективної мобілізації і розміщення фінансових ресурсів учасниками ринків з урахуванням інтересів суспільства; забезпечення рівних можливостей для доступу до ринків фінансових послуг та захисту прав їх учасників; дотримання учасниками ринків положень законодавства; запобігання монополізації та створення умов розвитку добросовісної конкуренції; контроль за прозорістю та відкритістю; сприяння інтеграції в європейський та світовий ринки фінансових послуг [1].

Основні нормативно-правові акти, відповідно до положень яких здійснюється державне регулювання діяльності з надання фінансових послуг в Україні, відображені у таблиці 1.

Крім загального законодавства у сфері ринків фінансових послуг, також діють законодавчі акти, що регулюють діяльність страхового ринку, кредитних установ, недержавних пенсійних фондів, фінансових компаній, ломбардів та лізингодавців, бюро кредитних історій.

Державне регулювання ринків фінансових послуг в Україні здійснюється у таких формах: 1) ведення державних реєстрів фінансових установ і реєстрів осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, та ліцензування діяльності з надання фінансових послуг; 2) нормативно-правове регулювання діяльності фінансових установ; 3) нагляд за діяльністю учасників ринків фінансових послуг (за виключенням споживачів фінансових послуг); 4) застосування уповноваженими державними органами заходів впливу тощо [1].

У процесі регулювання держава може впливати на ринок фінансових послуг не лише прямими методами, але й опосередковано – з використанням інструментів монетарної, фінансової, інвестиційної політики [3].

Перелік державних органів, які здійснюють регулювання ринку фінансових послуг в Україні, наведено на рисунку 1.

Розглянемо повноваження спеціалізованих центральних органів виконавчої влади, що безпосередньо регулюють під-

Нормативно-правове регулювання ринку фінансових послуг в Україні

№ з/п	Вид нормативно-правового акта	Назва
1.	Указ Президента України	«Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг»
2.	Закон України	«Про організацію формування та обігу кредитних історій»
3.		«Про обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів»
4.		«Про недержавне пенсійне забезпечення»
5.		«Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю»
6.		«Про кредитні спілки»
7.		«Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»
8.		«Про фінансовий лізинг»
9.		«Про рекламу»
10.		«Про страхування»
11.		Розпорядження Держфінпослуг
12.	«Про можливість надання юридичними особами-суб’єктами господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, фінансових послуг з надання коштів у позику та надання поручительств»	
13.	«Про затвердження Положення про встановлення обмежень на суміщення діяльності фінансових установ з надання певних видів фінансових послуг»	
14.	«Про затвердження Положення про Державний реєстр фінансових установ»	

Побудовано на основі [2]

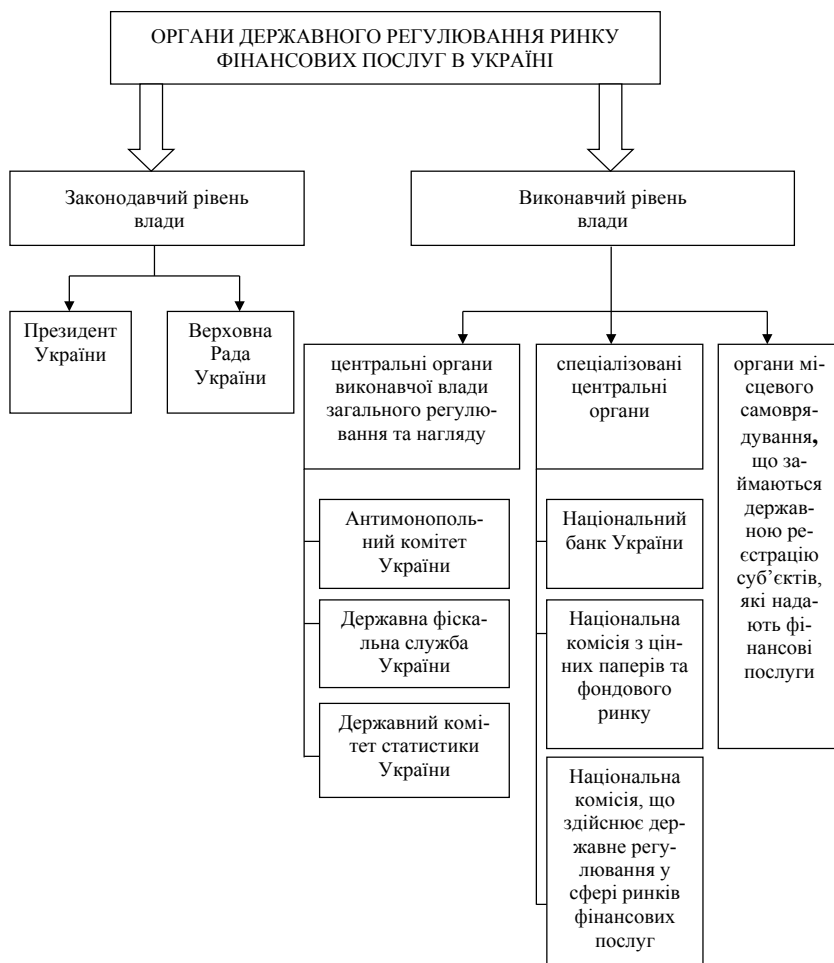


Рис. 1. Структура органів державного регулювання ринку фінансових послуг в Україні

Побудовано автором

контрольні їм сегменти ринку фінансових послуг в Україні.

Так, Національний банк України здійснює регулювання ринку банківських послуг та діяльності з переказу коштів. Банківське регулювання полягає у створенні системи норм, які регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду та відповідальність за порушення банківського законодавства [4].

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР) – це державний колегіальний орган, підпорядкований Президенту України та підзвітний Верховній Раді України, що здійснює державне регулювання ринку цінних паперів [5]. НКЦПФР виконує такі завдання: формування та забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо розвитку та функціонування ринку цінних паперів та їх похідних, сприяння адаптації національного ринку до міжнародних стандартів; координація діяльності державних органів з питань функціонування ринку цінних паперів та їх похідних; здійснення державного регулювання та контролю за випуском і обігом цінних паперів та їх похідних в Україні та у сфері спільного інвестування; захист прав інвесторів шляхом застосування заходів щодо запобігання і припинення порушень законодавства на ринку цінних паперів, застосування санкцій; сприяння розвитку ринку цінних паперів; узагальнення практики застосування законодавства

України з питань випуску та обігу цінних паперів, розроблення пропозицій щодо його вдосконалення [6].

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президенту України, підзвітним Верховній Раді України. Місія Нацкомфінпослуг полягає у створенні умов для належного та ефективного функціонування ринків небанківських фінансових послуг, зміцненні системної стабільності на цих ринках, забезпеченні захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг, а також інтеграції у світовий фінансовий простір без загроз національним інтересам та економічній безпеці України.

На Нацкомфінпослуг законодавством покладені такі завдання: формування та забезпечення реалізації політики державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг (за виключенням ринку банківських послуг і ринків цінних паперів та похідних цінних паперів); розробка і реалізація стратегії розвитку ринків фінансових послуг та вирішення системних питань їх функціонування; забезпечення розробки та координації єдиної державної політики щодо функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування; здійснення державного регулювання та нагляду за наданням фінансових послуг і дотриманням законодавства у відповідній сфері; захист прав споживачів фінансових послуг шляхом застосування заходів впливу з метою запобігання і припинення порушень законодавства на ринку фінансових послуг; узагальнення практики застосування законодавства України з питань фінансових послуг і ринків та розробка пропозицій щодо їх удосконалення; розробка і затвердження обов'язкових до виконання нормативно-правових актів з питань, що належать до її компетенції; координація діяльності з іншими державними органами; запровадження міжнародно визнаних правил розвитку ринків фінансових послуг [2].

Серед повноважень Антимонопольного комітету України є контроль за діяльністю учасників ринків фінансових послуг та отримання від них інформації у межах своїх повноважень [7].

Система державного регулювання ринку фінансових послуг, що існує в Україні, має такі недоліки: відсутність єдиного узгодженого підходу до процесу регулювання ринку; труднощі здійснення консолідованого нагляду за наданням фінансових послуг; значний обсяг видатків Державного бюджету на утримання спеціальних органів виконавчої влади, що займаються регулюванням ринку; недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг.

Поряд з державним регулюванням ринку фінансових послуг в Україні використовується також ринкове регулювання, або саморегулювання.

Саморегульованою організацією (далі – СРО) є неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту

інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг, якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг [1].

Інше визначення СРО міститься в законодавстві, що регулює фондовий ринок: СРО професійних учасників фондового ринку – це неприбуткове об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність на фондовому ринку з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність, крім депозитаріїв, утворене відповідно до критеріїв та вимог, установлених Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [8].

До інститутів саморегулювання на ринку фінансових послуг України можна віднести: саморегульовні ринки – біржі; професійні СРО, до яких належать актуарії, юристи фондового ринку тощо; підприємницькі СРО [3, с. 55].

Серед СРО, що діють в Україні, можна назвати: на ринку банківських послуг – Асоціацію українських банків, Український кредитно-банківський союз, Харківський банківський союз та інші регіональні банківські союзи; на фондовому ринку – Українську асоціацію інвестиційного бізнесу, Професійну асоціацію реєстраторів і депозитаріїв, Асоціацію «При-

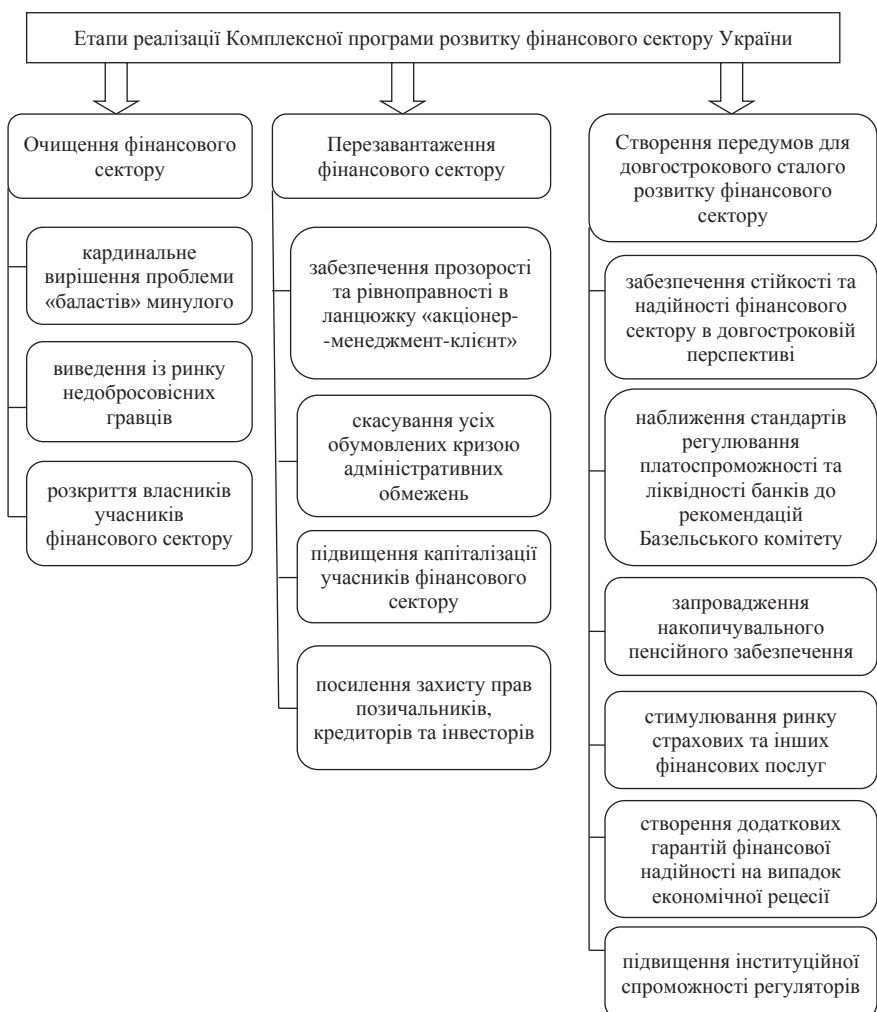


Рис. 2. Етапи та складові реалізації Комплексної програми розвитку фінансового сектору України

Побудовано автором на основі [10]

ватні інвестори України», Асоціацію «Українські фондові торговці»; на ринку послуг фінансових компаній – Українське товариство фінансових аналітиків, Всеукраїнську Асоціацію ломбардів, Професійну асоціацію корпоративного управління; на ринку недержавного пенсійного забезпечення – Національну асоціацію недержавних пенсійних фондів та адміністраторів недержавних пенсійних фондів, Українську асоціацію адміністраторів пенсійних фондів; на страховому ринку – Лігу страхових організацій України, Асоціацію Страховий Бізнес тощо; на кредитному ринку – Всеукраїнську Асоціацію кредитних спілок, Національну асоціацію кредитних спілок України. Однак офіційно зареєстровані з них лише декілька [3, с. 56].

Головною перевагою функціонування СРО є те, що вони добре орієнтуються в особливостях того сегмента ринку фінансових послуг, в якому функціонують, і саме тому здатні приймати найбільш зважені рішення щодо регулювання.

Нині в Україні саморегулюванню відводиться досить незначна роль порівняно з державним регулюванням. Єдиним сегментом ринку фінансових послуг, де ринковому способу регулювання приділяється досить суттєва увага, виступає фондовий ринок, де з метою створення ефективної системи регулювання та контролю на ринку цінних паперів були створені СРО ринку цінних паперів, які об'єднують професійних учасників ринку за видами діяльності: реєстраторів, торговців, зберігачів та депозитаріїв, інвестиційних керуючих.

На ринку цінних паперів діють такі СРО, як: Асоціація «Українські фондові торговці», Професійна асоціація реєстраторів і депозитаріїв, Українська Асоціація інвестиційного бізнесу. Основними завданнями СРО на фондовому ринку є: встановлення правил, стандартів та вимог до здійснення діяльності з цінними паперами; встановлення норм та правил поведінки, вимог до професійної кваліфікації фахівців-членів СРО та здійснення контролю за їх дотриманням членами організацій; сприяння здійсненню професійної діяльності членами СРО; розробка та здійснення заходів щодо захисту прав членів СРО. НКЦПФР проводить послідовну політику щодо встановлення єдиного підходу до створення та функціонування СРО та передачі їм частини регуляторних повноважень на ринку цінних паперів [9].

Існуюча система регулювання ринку фінансових послуг в Україні давно потребує комплексного реформування, тому у червні 2015 р. здійснено важливий крок у цьому напрямі – затверджено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року.

Основні етапи реалізації Програми наведено на рисунку 2 [10].

Метою Програми є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами Європейського Союзу.

Ще одним важливим кроком у напрямі реформування ринку фінансових послуг України стала розробка Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки. Метою Стратегії є реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг для забезпечення сприятливих умов їх подальшого розвитку, підвищення інвестиційної привабливості та відновлення довіри споживачів небанківських фінансових послуг.

Основними напрямками реалізації Стратегії визначено: дерегуляцію на ринках небанківських фінансових послуг та спрощення регуляторного середовища; удосконалення діяльності регулятора та підвищення ефективності державного нагляду; захист інтересів споживачів фінансових послуг та відновлення довіри до ринків небанківських фінансових послуг; регуляторний вплив на розвиток ринків небанківських фінансових послуг [2].

Висновки і пропозиції. Процес регулювання діяльності ринку фінансових послуг в Україні нині далекий від досконалого. Відсутня єдина узгоджена політика щодо регулювання кожного сектору ринку, функціонують цілих три державних органи, кожен з яких уповноважений регулювати певний сегмент ринку фінансових послуг. Діяльність саморегульвних організацій, що діють на ринку фінансових послуг України, достатнім чином не регулюється жодним законодавчим актом, що свідчить про те, що ринковому способу регулювання процесу надання фінансових послуг в Україні належної уваги не приділяється. Крім того, на державному рівні слабо захищені права споживачів фінансових послуг, що також потребує окремої уваги. Подальший розвиток регулювання українського ринку фінансових послуг, що буде спроможний задовольнити потреби суспільства у високоякісних фінансових послугах, доцільно здійснювати у координації із сучасними процесами реформування економіки країни в цілому, спираючись на успішний зарубіжний досвід. По-перше, необхідно створити дієвий наглядовий механізм за дотриманням прав споживачів фінансових послуг. Такий механізм повинен передбачати: контроль з боку державних органів за наданням споживачам фінансових послуг повної та достовірної інформації про діяльність фінансових установ; закріплення на законодавчому рівні гарантій забезпечення прав споживачів щодо отримання страхових виплат, внесків на депозитні рахунки тощо; впровадження системи вирішення спірних питань, що виникають у процесі надання споживачам різноманітних фінансових послуг. По-друге, доцільно впровадити прозорі правила функціонування ринку та відновити економічну конкуренцію. Для цього потрібно на законодавчому рівні закріпити головні принципи, за якими функціонує ринок фінансових послуг в Україні, включаючи: забезпечення відкритості усіх форм звітності фінансових установ; перегляд вимог до нормативів обсягів капіталу та ліквідності, достатніх для здійснення діяльності на ринку; спрощення процедури отримання ліцензій; стимулювання розвитку пріоритетних сегментів ринку фінансових послуг; жорсткий контроль за порушеннями норм законодавства щодо проявів недобросовісної конкуренції.

Література:

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/>.
3. Бондаренко Є. П. Механізм регулювання ринку фінансових послуг України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 [Електронний ресурс] / Є. П. Бондаренко. – Суми, 2011. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6650/1/6_Bondarenko_disser_w.pdf.
4. Закон України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999 р. № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page>.

5. Указ Президента України «Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку» від 23 листопада 2011р. № 1063/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011>.
6. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996 р. № 448/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/448/96-вр>.
7. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/>.
8. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/>.
9. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/>.
10. Комплексна Програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року від 18.06.2015 р. № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>.

Гармашова Ю.А. Особенности регулирования рынка финансовых услуг в Украине

Аннотация. Раскрыта сущность государственного регулирования рынка финансовых услуг. Осуществлен обзор законодательной базы, регулирующей процесс предоставления финансовых услуг в Украине. Охарак-

теризованы госу-дарственные органы, осуществляющие регулирование рынка финансовых услуг Украины. Приведена сущность саморегулирования украинского рынка финансовых услуг. Предложены общие пути усовершенствования механизма регулирования украинского рынка финансовых услуг в Украине.

Ключевые слова: финансовая услуга, рынок финансовых услуг, государственное регулирование, рыночное регулирование, саморегулируемая организация.

Garmashova J.A. Features of regulation of the financial services market in Ukraine

Summary. The essence of state regulation of the financial services market is exposed. The purpose and form of state regulation of financial services in Ukraine are provided. Review of the legal framework governing the provision of financial services in Ukraine made. Determination and self-regulatory organization for operating in the Ukrainian financial market are self-regulatory organizations. Common ways to improve the mechanism of regulation of the financial services market in Ukraine are offered.

Keywords: financial services, financial services market, government regulation, market regulation, self-regulatory organization.

Голобородько Т.В.,

здобувач кафедри менеджменту і адміністрування,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті представлено основні результати дослідження динаміки інвестицій в аграрному секторі економіки. Досліджено розподіл інвестиційних ресурсів з використанням методів статистичного аналізу. Проведено групування регіонів України за їх інвестиційною активністю.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний процес, розподіл інвестиційних ресурсів, інвестиційна активність, аграрна сфера, методи статистичного аналізу.

Постановка проблеми. Серед кола питань, які розглядаються сучасною економічною наукою, проблема інвестицій та інвестиційного процесу належить до першочергових. Ефективне реформування економіки України та її регіонів неможливе без масштабних інвестицій, які є найважливішим фактором економічного зростання й відновлення, що забезпечує можливість модернізації діючих виробництв, створення і впровадження новітньої техніки і технологій, сучасних систем організації та управління економічними процесами, якісного відновлення ринкової інфраструктури [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію засад розвитку інвестиційних процесів, їх статистичного дослідження зробили вітчизняні науковці І.П. Андрушків, О.В. Колянко, І.В. Заблудська, О.М. Шаповалова, О.С. Харитоновна, І.В. Ключ., Н.О. Корнева, Н.В. Ковтун та ін. Для дослідження та характеристики інвестиційних процесів авторами використовуються лише деякі з методів статистичного аналізу, що зменшує можливість отримання вичерпних та ґрунтовних висновків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на величину та значимість наукових досліджень, присвячених цій проблемі, окремі питання щодо характеристики інвестиційних процесів в аграрній сфері Укра-

їни залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у характеристиці інвестиційних процесів в аграрній сфері України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Частка капітальних інвестицій саме в сільське господарство з 2010 до 2014 р. збільшилась з 6% до 8,4%. Загальна сума капітальних інвестицій в аграрний сектор економіки збільшилась на 62,57% за п'ять років. Незважаючи на те що сума капітальних інвестицій в економіку України зменшилась на 18%, в аграрному секторі було освоєно всього на 1,33% менше капітальних інвестицій.

Значна частка інвестицій спрямовується в рослинницьку галузь (приблизно дві третини), переважно на вирощування однорічних і дворічних культур. У розвиток тваринництва в 2014 р. спрямовано 20,07% капітальних інвестицій (рис. 1).

Капітальні інвестиції у вирощування однорічних і дворічних культур (зернові та бобові культури, насіння олійних культур, рис, овочі і баштанні культури, коренеплоди і бульбоплоди, цукрові тростини, тютюн, прядивні культури та ін.) у 2011 р. збільшились на 61,35% порівняно з 2010 р.; у 2012 р. зменшились на 1,21% порівняно з 2011 роком; у 2013 р. збільшились на 5,47% порівняно з 2012 р. та у 2014 р. склали біля 13,4 млрд. грн. (збільшення на 3,45% порівняно з 2013 р.).

Інвестування вирощування багаторічних культур (виноград, тропічні і субтропічні фрукти, цитрусові, зерняткові і кісточкові фрукти, ягоди, горіхи та інші фрукти, олійні плоди, культури для виробництва напоїв, пряні, ароматичні і лікарські культури та ін.) є досить незначним (5,54% та 2,37% у 2010 р. та у 2014 р. відповідно). Менше половини відсотка від загальної суми інвестицій направляється на фінансування відтворення рослин.

У тваринництві капіталізується біля 20% інвестицій, які направляються на розведення великої рогатої худоби молочних порід, іншої великої рогатої худоби та буйволів, коней та інших тварин родини конячих, верблюдів та інших тварин родини верблюдових, овець і кіз, свиней, свійської птиці, інших тварин.

На фінансування змішаного сільського господарства направляється незначна частка капітальних інвестицій (1,49% у 2011 р. та 0,46% у 2014 р.).

У 2012 р. значно збільшилась частка капітальних інвестицій у фінансування допоміжної діяльності у сільському господарстві та післяурожайної діяльності, які включають допоміжну діяльність у рослинництві. Так, у 2011 р. їх частка була на рівні 1,55%, у 2012 р. – 5,47%, у 2013 р. – 4,49% та у 2014 р. – 3,94%.

Аналіз статистичних даних щодо капітальних інвестицій підприємств окремих видів економічної діяльності [2] дає можливість зробити висновок, що у 2010 р. освоєння капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету складало всього 6,3%, серед яких у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві – 2,3%, у 2011 р. – 7,3% та 1,7%,



Рис. 1. Структура капітальних інвестицій у сільському господарстві за 2010–2014 рр.

Джерело: побудовано за даними [2]

у 2012 р. – 5,8% та лише 0,4%. Тенденція зменшення фінансування інвестицій за рахунок коштів державного бюджету продовжується у 2013 р. – 2,4%, а у 2014 р. – 1,2%. Так, за п'ять років освоєння капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету скоротилось трохи більше ніж у п'ять разів. Держава інвестувала в сільське, лісове та рибне господарство у 2013 р. лише 64 846 тис. грн. (0,3% від загальної суми капітальних інвестицій), а у 2014 р. – 18 281 тис. грн. (0,1%).

Динаміка інвестицій в основний капітал у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних з ними послуг у 2007–2009 рр. є позитивною, виключенням є 2009 р. (зменшення на 44% порівняно з 2008 р.), динаміка капітальних інвестицій є негативною у 2013 р. та у 2014 р. (2% та 1% порівняно з попередніми роками відповідно). Якщо не враховувати статистику АРК та м. Севастополь, то у 2014 р. порівняно з 2013 р. можна спостерігати збільшення капітальних інвестицій усього на 1%. Реальна сума капітальних інвестицій є ще меншою, зважаючи на офіційний індекс інфляції [3] за 2013 р. (0,5%) та 2014 р. (24,9%).

Стратегічний курс України на побудову соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає конкретні дії з формування системи управління інвестиційними процесами як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівнях [4].

У ході дослідження інвестиційного процесу особливе місце займає аналіз концентрації інвестицій, який характеризує рівень конкуренції між регіонами (табл. 1).

Динаміка індексу Херфінделя-Хіршмана свідчить про досить низьку концентрацію інвестицій.

За показником концентрації інвестицій, запропонованим Н.В. Ковтун [5], можна визначити роки збільшення (2009, 2011 та 2014 рр.) та зменшення концентрації інвестицій (2008, 2010, 2012 рр.). У 2013 р. рівень концентрації інвестицій практично не змінився порівняно з 2012 р.

Протягом 2007–2014 рр. значення Індексу концентрації трьох не перевищує 30%, а Чотирихчастковий показник концентрації варіює в межах 30–34,5%, що свідчить про високу конкуренцію між областями щодо розподілу інвестицій.

За аналізований період області – лідери за обсягами інвестицій постійно змінюються (табл. 2).

Так, Київська область займала лідируючі позиції у 2007–2008 рр. та у 2014 р., Вінницька область з 2012 р. увійшла в трійку лідерів, Полтавська область з восьмої позиції у 2008 р. піднялась у лідери у 2012 р.

Значення коефіцієнту відносної концентрації завжди більше від одиниці, що говорить про здорове суперництво між регіонами.

Значення середньої частки за 2007–2013 рр. складає 0,037 та у 2014 р. – 0,04, а значення Індексу Холла-Тайдмана (Розенблюта) варіює біля 0,06, що є свідченням низького рівня концентрації.

Дотримуючись думки, що інвестиційний процес – це процес розподілу інвестиційних ресурсів, доцільно провести детальний аналіз розподілу інвестицій з використанням інструментів статистичного аналізу [5–7].

Для проведення аналізу розподілу інвестицій у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних з ними послуг використаємо дані табл. 3 та розрахованої на їх основі дані табл. 4.

Мінімальне значення питомої ваги в регіональній структурі інвестицій не перевищує 0,22%. Останнє місце в рейтингу займає м. Севастопіль окрім 2014 р. (Закарпатська область). Максимальне значення питомої ваги в регіональній структурі інвестицій у середньому складає 9,5%, області-лідери по рокам відображено в табл. 2. Розмах варіації є найбільшим у 2009 р. (10,82 в. п.) та найменшим у 2010 р. (7,79 в. п.).

Для визначення найчастіше повторюваних часток інвестицій було використано показник моди, значення якої протягом аналізованого періоду варіює в межах 2–4%.

Таблиця 1

Концентрація інвестицій у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних з ними послуг за 2007–2014 рр.

Показник	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Індекс концентрації Херфінделя-Хіршмана	545	499	559	524	554	514	510	544
Коефіцієнт відносної концентрації	2,13	3,58	2,05	1,99	2,87	2,29	3,14	2,20
Коефіцієнт концентрації інвестицій [5]	4,49	4,30	4,55	4,41	4,53	4,36	4,35	4,66
Індекс концентрації трьох	26,8	23,1	27,8	23,4	27,2	23,3	24,8	25,5
Чотирихчастковий показник концентрації	33,8	29,9	34,5	30,7	33,7	30,1	30,6	32,7
Індекс Холла-Тайдмана (Розенблюта)	0,063	0,059	0,064	0,062	0,064	0,061	0,059	0,064

Таблиця 2

Області – лідери за обсягами інвестицій в сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг за 2007–2014 рр.

Роки	Місце області			
2007	Київська	Черкаська	Харківська	Дніпропетровська
2008	Київська	Хмельницька	Херсонська	Черкаська
2009	Черкаська	Київська	Дніпропетровська	Донецька
2010	Вінницька	Київська	Дніпропетровська	Кіровоградська
2011	Вінницька	Кіровоградська	Дніпропетровська	Київська
2012	Полтавська	Київська	Вінницька	Кіровоградська
2013	Полтавська	Київська	Вінницька	Чернігівська
2014	Київська	Полтавська	Вінницька	Дніпропетровська

Відхилення між середньою арифметичною і медіаною відображає міру асиметрії. Середнє значення розподілу інвестиційних ресурсів протягом 2007–2013 рр. складає 3,7% та у 2014 р. – 4%. З 2007 по 2009 р. значення медіани менше від середнього значення на 0,63 в. п., 0,12 в. п., 0,24 в. п. відповідно, що характеризує даний розподіл як правосторонній. Значення коефіцієнту асиметрії в

дані роки не перевищує 0,25, що свідчить про слабку асиметрію. У 2010 р. медіана більша від середнього значення на 0,08 в. п. (лівостороння слаба асиметрія), що говорить про збільшення кількості регіонів з часткою вище від середньої, що є свідченням підвищення концентрації інвестицій в основний капітал у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних з ними послуг.

Таблиця 3

Регіональна структура інвестицій у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних з ними послуг у 2007–2014 рр.

Області України	Частка в загальній сумі інвестицій, %							
	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Крим	4,95	3,42	3,84	4,00	2,60	2,64	2,41	0,00
Вінницька	5,94	4,26	5,43	7,93	10,83	7,53	6,81	8,31
Волинська	2,05	1,42	0,83	0,90	1,16	1,20	1,30	1,55
Дніпропетровська	6,93	5,83	7,24	7,65	7,94	6,42	5,52	7,20
Донецька	4,55	5,83	6,67	5,29	5,29	3,12	4,35	1,75
Житомирська	1,38	1,83	1,38	1,47	1,53	2,37	2,55	2,74
Закарпатська	0,41	0,24	0,61	0,35	0,30	0,23	0,31	0,22
Запорізька	3,07	3,83	3,82	4,81	4,02	3,06	2,61	3,28
Івано-Франківська	1,69	1,27	0,87	1,10	1,45	1,73	2,19	2,04
Київська	10,43	8,69	9,54	7,85	6,51	7,55	8,13	8,67
Кіровоградська	4,35	3,58	3,97	7,31	8,46	6,73	5,56	6,85
Луганська	4,10	4,06	2,15	2,29	1,82	2,52	2,23	1,08
Львівська	2,26	3,30	3,46	3,56	3,58	1,86	2,18	2,44
Миколаївська	2,76	2,97	3,32	3,78	4,08	2,55	3,11	3,86
Одеська	4,21	4,18	5,26	4,11	5,26	2,98	2,99	4,63
Полтавська	5,47	4,61	5,28	5,19	5,78	8,25	9,90	8,53
Рівненська	1,55	1,70	2,23	1,41	1,14	0,99	1,37	1,55
Сумська	2,41	3,16	2,08	2,31	2,50	2,92	3,54	4,43
Тернопільська	3,06	3,95	2,63	4,27	3,05	3,75	4,56	3,19
Харківська	7,03	4,91	3,69	3,36	4,08	5,07	5,04	5,00
Херсонська	3,91	7,11	5,69	5,08	4,19	3,49	2,92	3,59
Хмельницька	3,66	7,30	3,49	3,90	4,51	6,04	4,44	4,43
Черкаська	9,36	6,79	11,04	7,21	4,89	5,42	5,53	6,24
Чернівецька	0,86	1,57	1,86	1,14	0,91	0,93	1,27	1,47
Чернігівська	2,96	3,28	3,03	3,02	3,60	4,81	5,72	4,46
м. Київ	0,42	0,78	0,35	0,58	0,41	5,73	3,39	2,48
м. Севастополь	0,21	0,12	0,22	0,14	0,11	0,10	0,08	0,00
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

Таблиця 4

Характеристика структури розподілу інвестицій у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних з ними послуг у 2007–2014 рр.

Показник	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Коефіцієнт структурних зрушень	-	13,75	12,88	10,97	9,15	16,14	8,34	11,39
Мода	2%, 4%	4%	3%	1%, 4%	4%	3%	3%	2%
Медіана, %	3,07	3,58	3,46	3,78	3,60	3,06	3,11	3,59
Середнє значення, %	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	4,00
Коефіцієнт асиметрії	0,24	0,05	0,09	-0,03	0,04	0,27	0,25	0,17
Коефіцієнт ексцесу	0,77	-0,33	1,14	-0,91	0,63	-0,90	0,71	-0,62
Максимальне значення, %	10,43	8,69	11,04	7,93	10,83	8,25	9,90	8,67
Мінімальне значення, %	0,21	0,12	0,22	0,14	0,11	0,10	0,08	0,22
Розмах варіації, в. п.	10,22	8,57	10,82	7,79	10,72	8,15	9,82	8,44
Коефіцієнт варіації, %	69	59	71	64	70	62	61	60
Метод золотого перетину	59% (9)	59,5% (10)	60,1% (9)	58,3% (9)	59,5% (9)	58,8% (9)	61,2% (10)	60% (9)

У 2011–2014 рр. абсолютне відхилення середнього значення від медіани склало 0,1 в. п., 0,64 в. п., 0,59 в. п., 0,41 в. п. відповідно (правостороння асиметрія). Протягом цього періоду асиметрія є слабою за виключенням 2012 р. (середня асиметрія). Проведене дослідження свідчить про тенденцію перевищення кількості регіонів з меншою часткою інвестицій у загальній структурі, але можна стверджувати, що у 2010 р. розподіл інвестиційних ресурсів був наближеним до симетричного та вважається найраціональнішим.

Коефіцієнт ексцесу використовується для визначення ступеня концентрації одиниць навколо середнього рівня: гостровершинний розподіл (2007, 2009, 2011, 2013 рр.) та плосковершинний розподіл (2008, 2010, 2012, 2014 рр.).

Використовуючи метод золотого перетину, було визначено, що межа в 61,8% відділила в середньому дев'ять областей, що складає 33% загальної кількості аналізованих областей. Отже, 33% областей капіталізують біля 60% інвестицій.

Коефіцієнт варіації вищий від 25% протягом усього періоду, що свідчить про значне коливання часток регіонів у загальній сумі інвестицій у сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг.

Коефіцієнт структурних зрушень має досить великі значення, що говорить про значні зміни в структурі регіонального інвестиційного розподілу.

Для визначення інвестиційної активності необхідно побудувати інтервальный варіаційний ряд. Для його побудови необхідно визначити величину інтервалу, встановити повну шкалу інтервалів, у відповідності з нею згрупувати результати спостережень.

Для визначення оптимального інтервалу, тобто такого, при якому побудований інтервальный ряд не був би занадто громіздкий і в той же час дозволив би виявити характерні риси досліджуваного інвестиційного процесу, можна використати формулу Стерджеса [8]:

$$h = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{1 + 3,3221 \lg n}, \quad (1)$$

Групування регіонів за інвестиційною активністю у 2014 р.

Групи за інвестиційною активністю	Назва групи	Межі, %	Перелік областей
Дуже низька	Солдати	0–1	Закарпатська
		1–2	Луганська, Чернівецька, Волинська, Рівненська, Донецька
Низька	Сержанти	2–3	Івано-Франківська, Львівська, Житомирська
		3–4	Тернопільська, Запорізька, Херсонська, Миколаївська
Середня	Лейтенанти	4–5	Сумська, Хмельницька, Чернігівська, Одеська, Харківська
		5–6	-
Вище середньої	Капітани	6–7	Черкаська, Кіровоградська
		7–8	Дніпропетровська
Висока	Майори	8–9	Вінницька, Полтавська
		9–10	-
Досить висока	Полковники	11	Київська
		11–12	-

де x_{\max} і x_{\min} – відповідно, максимальний і мінімальний варіанти;

n – загальна кількість спостережень.

Розрахуємо оптимальний інтервал:

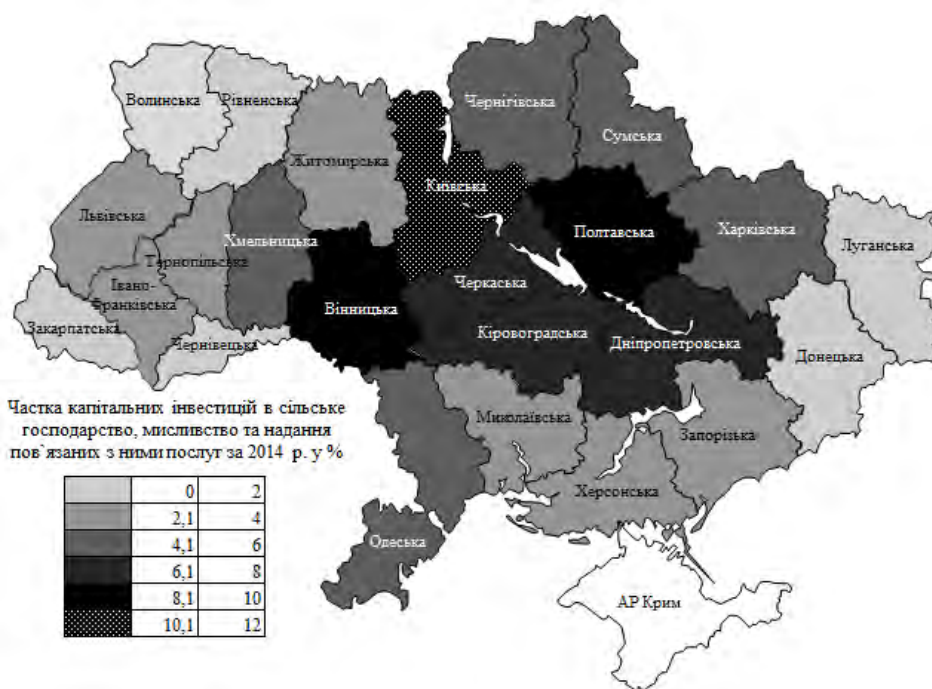


Рис. 2. Картограма капітальних інвестицій у сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг за 2014 р.

$$h = \frac{11,14 - 0,22}{1 + 3,322 \lg 24} = 1,96 = 2\%.$$

Також за формулою Стерджеса визначаємо оптимальне число груп:

$$n = 1 + 3,322 \cdot \lg N, \quad (2)$$

де n – число груп;

N – число одиниць спостереження.

Для даного ряду оптимальним числом груп є:

$$n = 1 + 3,322 \cdot \lg 24 = 5,58 = 6.$$

За розрахованими даними структурного розподілу капітальних інвестицій у сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг за 2014 р. охарактеризуємо інвестиційну регіональну активність (табл. 5).

При групуванні регіонів за рівнем інвестиційної активності автор [5, с. 192] наводить лише групи за інвестиційною активністю, значення меж, які були визначені в результаті застосування методу кластерного аналізу, перелік регіонів. Автор уважає за доцільне дати назву цим групам за аналогією [9, с. 80; 10], в яких регіони відповідно до їх інвестиційної привабливості мають градацію від Аутсайдерів до Чемпіонів. При здійсненні групування регіонів за ознакою їх інвестиційної активності автором пропонуються наступні категорії груп: Солдати, Сержанти, Лейтенанти, Капітани, Майори, Полковники (за аналогією рядового, сержантського, молодшого офіцерського та офіцерського складів). Дана градація може бути розширена при зміні кількості груп: при їх збільшенні – з розширенням рядового та сержантського складів або офіцерського складу (Старші солдати, Молодші та Старші сержанти, Молодші та Старші лейтенанти), при їх зменшенні – градація переноситься на використання офіцерського складу, у тому числі звання Генералів.

Картограму капітальніших інвестицій у сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг за 2014 р. представлено на рис. 2.

Як можемо спостерігати з даних картограми, чим далі від центра – тим менше інвестується в сільське господарство, особливо малу частку інвестицій отримала Закарпатська область, що практично у п'ять разів менше, ніж у Луганську область.

Висновки. Отже, динаміка капітальних інвестицій в аграрну сферу в останні роки є негативною. Значна частка інвестицій спрямовується в рослинницьку галузь (приблизно дві третини), переважно на вирощування однорічних і дворічних культур. За п'ять останніх років освоєння капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету скоротилось більше ніж у п'ять разів.

Проведений аналіз концентрації інвестицій у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних з ними послуг дав можливість зробити висновок про досить високий рівень конкуренції за розподіл інвестиційних ресурсів.

Серед характеристик форм розподілу інвестиційних ресурсів використані такі показники, як: коефіцієнт структурних зрушень, мода, медіана, середнє значення, максимальне та мінімальне значення, розмах варіації, коефіцієнти варіації, асиметрії та ексцесу, метод золотого перетину. Проведене дослідження свідчить про тенденцію перевищення кількості регіонів з меншою від середньої часткою інвестицій у загальній структурі, але можна стверджувати, що у 2010 р. розподіл

інвестиційних ресурсів був наближеним до симетричного та вважається найраціональнішим.

При здійсненні групування регіонів за ознакою їх інвестиційної активності запропоновано наступні категорії груп: Солдати, Сержанти, Лейтенанти, Капітани, Майори, Полковники (за аналогією рядового, сержантського, молодшого офіцерського та офіцерського складів). Дана градація може бути розширена або скорочена при зміні кількості груп.

Література:

1. Андрушків І.П. Інвестування регіональної економіки та його ефективність в Україні : [монографія] / І.П. Андрушків, О.Д. Вовчак, Н.М. Рушишин ; Львів. комерц. акад. – Л., 2010. – 192 с.
2. Статистичні дані Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Індекс інфляції (Україна) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/inf/>.
4. Колякно О.В. Регіональне управління інвестиційними процесами : [монографія] / О.В. Колякно ; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Л., 2009. – 248 с.
5. Ковтун Н.В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика / Н.В. Ковтун. – К., 2005. – 441 с.
6. Гіпотези щодо нормального розподілу ознак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/17910211/statistika/gipotezi_schodo_normalnogo_rozpodilu_oznak.
7. Характеристики форми розподілу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/25642/>.
8. Основні методологічні питання групування. Інтервал групування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/23503/>.
9. Заблудська І.В. Інвестиційна привабливість регіонів України за умов інтеграції до СОТ : [монографія] / І.В. Заблудська та ін. – Луганськ : Ноулідж, 2010. – 181 с.
10. Коренева Н.О. Статистичне забезпечення аналізу інвестиційної привабливості регіонів України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.10 «Статистика» / Н.О. Коренева. – К., 2008. – 20 с.

Голобородько Т.В. Характеристика инвестиционных процессов в аграрной сфере Украины

Анотація. В статті представлені основні результати дослідження динаміки інвестицій в аграрний сектор економіки. Досліджено розподілення інвестиційних ресурсів з використанням методів статистичного аналізу. Проведена групування регіонів України в залежності від їх інвестиційної активності.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний процес, розподілення інвестиційних ресурсів, інвестиційна активність, аграрна сфера, методи статистичного аналізу.

Holoborodko T.V. Agriculture investment process profile in Ukraine

Summary. The article presents key findings of investment dynamics in agricultural sector. The distribution of investment resources based on statistical analysis methods is studied. Grouping of Ukrainian regions according to their investment activity is done.

Keywords: investments, investment process, allocation of investment resources, investment activity, agriculture, methods of statistical analysis.

Дикань О.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Український державний університет залізничного транспорту

ІННОВАЦІЙНО-ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ НЕІНДУСТРІАЛЬНОГО УКЛАДУ В ПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті доведено необхідність формування неіндустріального укладу в промисловому комплексі України. Окреслені особливості існуючої концепції неіндустріалізації. Визначена ключова ланка неіндустріального укладу. Детально досліджено визначення поняття «інноваційна система». Виділено основні закономірності ефективного розвитку інноваційної системи. Враховуючи їх та сучасні умови функціонування держави на міжнародному рівні, визначено, що базисом формування неіндустріального укладу в промисловому комплексі України є створення макrorівневих інноваційно-логістичних систем на регіональному та міжрегіональних рівнях. Окреслені головні характеристики таких систем.

Ключові слова: промисловість, неіндустріальний уклад, інновація, логістика, система, макrorівень, економічний потенціал

Постановка проблеми. Нині українська економіка функціонує в умовах загальної глобалізації і жорсткої високотехнологічної конкуренції, при цьому вітчизняна промисловість зосереджена на експортно-сировинній моделі, з кожним роком ця модель тільки зміцнює свої позиції, в результаті чого наростає відсталість нашої економіки в галузевому, відтворювальному та ресурсному відношенні. Безумовно, це явище варто подолати, щоб не допустити остаточного руйнування технологічного ядра вітчизняної промисловості і, як наслідок, створити передумови для формування високого економічного потенціалу в державі. Тому нині гостро стоїть питання пошуку дієвого базису для формування неіндустріального укладу економіки в стилі терміни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості формування неіндустріального устрою як основи забезпечення ефективної економіки держави висвітлені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: С. Гурбанов, В. Дасковський, В. Кисильов, А. Мартинов [1-3] та ін.

Теоретичні основи функціонування інноваційні та логістичних систем знайшли відображення в роботах таких учених-економістів, як: В. Васін, Л. Мінделі, С. Валентей, Ю. Нестеренко, С. Шапошнікова, М. Лапін, Б. Анкіна, А. Гаджинський, Ю. Неруш [4-12] та ін.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Однак поза увагою науковців залишилися питання визначення впливу макrorівневих інноваційно-логістичних систем на формування неіндустріального устрою в Україні.

Тому **метою статті** є визначення інноваційно-логістичного базису формування неіндустріального устрою в промисловому комплексі України.

Виклад основного матеріалу. З метою визначення дієвого

базису для формування неіндустріального устрою в промисловому комплексі України з'ясуємо його суть.

«Під новою індустріалізацією (неіндустріалізацією) розуміється історично закономірний процес розвитку продуктивних сил, який розгортається після завершення в основному першої фази індустріалізації – електрифікації» – наголошує професор С.С. Гурбанов [1]. Цей процес являє собою другу фазу індустріалізації, тобто автоматизацію і комп'ютеризацію виробничого апарату.

На думку В. Дасковського та В. Кисильова, неіндустріалізація передбачає економіку, засновану на знаннях, людських ресурсах і мережах. На відміну від традиційної схеми в новій економіці переважають комп'ютерні, комунікаційні та інформаційні технології, адже тепер людьми, компаніями та продукцією управляють інновація та інформація [2].

А. Мартинов вважає, що загальна концепція неіндустріалізації полягає у здійсненні прискореного і якісного перетворення структури економіки відповідно до неіндустріального укладу при орієнтації на власний кадровий, науково-технічний, технологічний та інтелектуальний потенціал [3].

Таким чином, ключовою ланкою неіндустріального укладу економіки є ефективна дієва інноваційна система.

Термін «інноваційна система» з'явився відносно недавно. Вперше він був використаний у 1987 р. К. Фріманом у його дослідженні технологічної політики в Японії. Також в якості перших матеріалів, присвячених інноваційним системам, називаються книга «Національна система інновацій» за редакцією Б. Лундвалла, що вийшла у 1992 р., і колективна монографія 1988 р. «Технічний прогрес і економічна теорія» [8].

Нині термін «інноваційна система» трактується авторами по-різному, хоча практично всі визначення мають спільні основні елементи. Так, ще починаючи з перших авторів, загальними методологічними принципами визначення інноваційної системи стали:

- слідування ідеям В. Шумпетера про конкуренцію на основі інновацій і наукових розробок у корпораціях як головних факторів економічної динаміки;
- визнання особливої ролі інновацій в економічному розвитку;
- розгляд інституційного контексту інноваційної діяльності як чинника, що прямо впливає на її зміст і структуру.

Інноваційну систему можна розглядати як комплексну систему інститутів (законодавчих, структурних, інноваційних), які забезпечують функціонування інноваційного середовища [4]. Іншими словами, інноваційна система – це сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів.

Останнім часом інноваційна система також розглядається як система трансформації знань. Знання розглядаються як основна вхідна інформація, яку інноваційна система отримує з навколишнього середовища. Ці знання всередині системи трансформуються у нові знання, і це означає, що знання також є основним результатом на виході системи.

Як підсистема економіки інноваційна система фокусується на генерації змін в економічній системі шляхом придбання, виробництва та розповсюдження нових знань [5]. Основне завдання інноваційної системи – робити внесок у створення приросту і зайнятості за допомогою виробництва знань, які особливо корисні для модернізації та оновлення процесів, систем виробництва продукції та послуг. Тому інноваційна система тільки побічно робить свій внесок в економічне зростання і конкурентоспроможність.

Підсумовуючи дослідження вищезгаданих наукових праць, виділимо основні закономірності розвитку інноваційної системи:

- інноваційна система є відкритою системою, яка тісно пов'язана з іншими системами;
- держава відіграє активну роль при формуванні і функціонуванні макrorівневої інноваційної системи, але в міру становлення інноваційної системи держава переходить від прямого управління до опосередкованого;
- розвиток інноваційних технологій, насамперед інноваційних та телекомунікаційних, сприяє створенню мережевих структур, в основу управління якими покладено принципи самоорганізації (синергетики);
- підвищується роль регіонів у розвитку інноваційних процесів, при цьому інноваційна система розглядається як один з інструментів територіального розвитку;
- в рамках процесу глобалізації у міру розвитку інноваційних систем відбувається їх інтеграція в наднаціональні.

З урахуванням виявлених закономірностей сформулюємо систему методологічних принципів концепції інноваційної системи:

- інформація та знання є стратегічним ресурсом економіки суспільства, інноваційна діяльність стає визначальним фактором формування та розвитку неоіндустріального укладу промислового комплексу, а регіональна інноваційна система – її інституційною основою;
- для того щоб інноваційна система працювала ефективно, важливо виключити інститути, які перешкоджають інноваціям, та заснувати інститути, які підтримують інновації;
- інновації генеруються не тільки творчими особистостями, організаціями та інститутами, але і складними моделями взаємодії; зв'язки і процеси обміну між учасниками інноваційної діяльності стають вирішальними чинниками. Тому успіх інноваційної системи більшою мірою залежить від форми управління. Мережа є найбільш ефективною формою управління в інноваційних системах;
- інноваційна система формується на основі збалансованого застосування державних і ринкових механізмів регулювання економіки з урахуванням особливостей та рівня соціально-економічного розвитку конкретних регіонів.

Таким чином, слід зазначити, що інноваційна система розуміється як одна з підсистем національної економіки поряд з іншими підсистемами, такими як система виробництва, фінансова система, ринок праці або система виробничих відносин. Важливо розуміти, що перехід промислового комплексу України до неоіндустріального устрою більшою мірою

залежить від взаємної відповідності різних підсистем і взаємодії між ними.

Враховуючи той факт, що інноваційна система не може ефективно функціонувати без тісного взаємозв'язку з іншими системами, крім того, маючи на увазі, що нині, в умовах тотальної глобалізації, держава не може бути замкнутою системою і не працювати на міжнародному ринку, а тому успішне функціонування вітчизняних промислових підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках неможливе без активного застосування і постійного розвитку методів та інструментів глобальної логістики. Вважаємо своєчасним та вкрай необхідним формування інноваційно-логістичних систем у державі як базису формування неоіндустріального укладу в промисловому комплексі України.

Інноваційно-логістичні системи з певною часткою умовності можна поділити на мікро- і макrorівневі. Під макrorівневими інноваційно-логістичними системами варто розуміти регіональні та міжрегіональні (охоплює економічні райони та їх групи) об'єднання багатьох мікрорівневих систем з утворенням у кожному разі спільного центру координації, оптимізації та генерації інноваційних, матеріальних, інформаційних, фінансових та інших потоків з метою формування високотехнологічного виробництва з неоіндустріальним укладом при орієнтації на вітчизняний кадровий, науково-технічний, технологічний та інтелектуальний потенціал.

Макrorівневі інноваційно-логістичні системи обов'язково повинні мати такі характеристики, як:

- єдність вертикального управління на всіх ієрархічних рівнях;
 - поєднання інтересів учасників інноваційно-логістичних ланцюгів та мереж, якими здійснюється рух інноваційних, матеріальних, фінансових та інших потоків;
 - інтеграція зусиль і економічних потенціалів учасників для отримання синергетичного ефекту від формування високотехнологічного виробництва з неоіндустріальним укладом;
 - досягнення компромісів і створення зон взаємної вигоди для учасників;
 - оптимізація всієї макrorівневої інноваційно-логістичної системи в цілому за рахунок використання системного підходу, згідно з яким усі елементи логістичної системи розглядаються як взаємозалежні і взаємодіють для досягнення єдиної мети;
 - узгодження локальних цілей функціонування елементів системи для досягнення глобального оптимуму;
 - досягнення узгодженої, інтегральної участі всіх ланок інноваційно-логістичної системи в управлінні потоками при реалізації цільової функції;
 - забезпечення надійності функціонування і високої якості роботи кожного елементу макrorівневої інноваційно-логістичної системи для забезпечення інноваційного розвитку всіх учасників системи, а отже підвищення загальної якості товарів і послуг;
 - забезпечення стійкості і адаптивності. Макrorівнева інноваційно-логістична система повинна стійко працювати при допустимих відхиленнях параметрів і чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. При значних коливаннях стохастичних чинників зовнішнього середовища макrorівнева інноваційно-логістична система повинна пристосовуватися до нових умов, змінюючи програму функціонування, параметри і критерії оптимізації тощо.
- Формування макrorівневих інноваційно-логістичних систем повинно відбуватись одночасно на державному та регі-

ональному рівнях з метою гармонізації загальнодержавних і регіональних інтересів в процесі ставлення неоіндустріального укладу в промисловому комплексі держави.

Висновки. Через високу ресурсоемність і критичну знаність обладнання, застосування логістичних методів в інноваційній діяльності всіх без винятку учасників макрорівневих інноваційно-логістичних систем є гострою необхідністю в процесі формування неоіндустріального укладу в економіці України. Без активної участі вітчизняних підприємств в макрорівневих регіональних та міжрегіональних інноваційно-логістичних системах буде надзвичайно важко інтегруватися в глобалізований нині високотехнологічний простір і разом з тим зберегти, а тим більше збільшити свій конкурентний потенціал.

Тобто об'єднання суб'єктів господарської діяльності у різнорівневі інноваційно-логістичні системи – одна із важливих умов переходу на неоіндустріальний уклад вітчизняної промисловості, а відповідно і підвищення ефективності українських підприємств в умовах глобалізації світового господарства.

Література:

1. Гурбанов С.С. Неоіндустріальний консенсус і його системні основи [Електронний ресурс] / С.С. Гурбанов. – Режим доступу : <http://www.economist.com.ru/Materials/Neoindustrial%20Russia%202011.pdf>.
2. Дасковський В. Основи нової стратегії, моделі і політики неоіндустріальної реконструкції [Текст] / В. Дасковський, В. Кисилев // Економіст. – 2014. – № 1. – С. 42.
3. Мартынов А. Некоторые приоритеты неоиндустриальной трансформации [Текст] / А. Мартынов // Экономист. – 2013. – № 1. – С. 38.
4. Васин В.А. Национальная инновационная система: предпосылки и механизмы функционирования [Текст] / В.А. Васин, Л.Э. Миндели. – М. : ЦИСЕ, 2002. – С. 11-12.
5. Валентей С. Формирование национальной инновационной системы в России: проблемы и условия [Текст] / С. Валентей // Человек и труд. – 2006. – № 2. – С. 52-53.
6. Нестеренко Ю. Мировой опыт формирования национальной инновационной системы и проблемы России [Текст] / Ю. Нестеренко // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 82.
7. Шапошникова С.В. Инновационные системы [Текст] / С.В. Шапошникова // Инновационный вестник «Регион». – 2007. – № 3. – С. 7-12.
8. Шапошникова С.В. Формирование инновационной системы региона [Текст] / С.В. Шапошникова // Инновационный вестник «Регион». – 2008. – № 1. – С. 251-254.
9. Лапин Н. Стратегия инновационного развития: национальная инновационная система [Текст] / Н. Лапин // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 5. – С. 111.
10. Аникина Б.А. Логистика : [учебник] / Под ред. Б.А. Аникина. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 170 с.
11. Гаджинский А.М. Логистика [Текст] / А.М. Гаджинский. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 2007. – 256 с.
12. Неруш Ю.М. Практикум по логистике [Текст] / Ю.М. Неруш, А.Ю. Неруш. – М. : ТК Велби, Проспект, 2008. – 304 с.

Дикань А.В. Инновационно-логистические системы как базис формирования неоиндустриального уклада в промышленном комплексе Украины

Аннотация. В статье доказана необходимость формирования неоиндустриального уклада в промышленном комплексе Украины. Очерчены особенности существующей концепции неоиндустриализации. Определено ключевое звено неоиндустриального уклада. Детально исследованы определения понятия «инновационная система». Выделены основные закономерности эффективного развития инновационной системы. Учитывая их и современные условия функционирования государства на международном уровне, определено, что базисом формирования неоиндустриального уклада в промышленном комплексе Украины является создание макроуровневых инновационно-логистических систем на региональном и межрегиональных уровнях. Очерчены главные характеристики таких систем.

Ключевые слова: промышленность, неоиндустриальный уклад, инновация, логистика, система, макроуровень, экономический потенциал.

Dykan A.V. Innovative logistics system as the basis of formation of the neoindustrial structure in the industrial complex of Ukraine

Summary. The article proves the necessity of formation of the neoindustrial structure in the industrial complex of Ukraine. Outlined features of the existing concepts of neoindustrialization. Identified a key part of neoindustrial way of life. Studied in detail the definition of «innovation system». The basic regularities of the development of effective innovation systems. And given their current conditions of functioning of the state at the international level, it is determined that the basis of formation of the neoindustrial structure in the industrial complex of Ukraine is the creation of macro-level innovative-logistics systems at the regional and interregional levels. Outlined the main characteristics of such systems.

Keywords: industrial, neoindustrial structure, innovation, logistics system, macro-level, economic potential.

*Костинець В.В.,**викладач кафедри маркетингу, управління та економіки підприємства,
Національна академія управління*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИНКУ ПОСЛУГ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Анотація. Статтю присвячено розгляду теоретичних аспектів управління розвитком ринку послуг у національній економіці. Досліджено підходи вчених до аналізу секторальної структури економіки. Розглянуто основні аспекти теорії трисекторної економіки. Проаналізовано теоретичні підходи до розуміння сутності послуги. Запропоновано два аспекти розуміння послуги – послуга як продукт та послуга як товар. Сформовано підґрунтя для розробки ланцюга комерціалізації послуги в ринковій економіці.

Ключові слова: послуга, ринок послуг, виробництво послуг, торгівля послугами.

Постановка проблеми. Ринок послуг посідає провідне місце у процесах розвитку і трансформації світового ринку, викликаних глобалізацією. Сфера послуг постійно й динамічно розвивається, створює робочі місця та дає значні прибутки країнам світу. Роль цього сектору в економіці світу на сучасному етапі обумовлена його перевагою у структурі господарства та процесом формування основних факторів економічного зростання, серед яких ключовими є інтелектуальний капітал, нематеріальна сфера суспільного виробництва, процеси глобалізації та інтернаціоналізації господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку послуг присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких С. Брю, М. Єрмошенко, Ф. Котлер, Ю. Коваленко, М. Мальська, К. Макконел, С. Мочерний Т. Хілл та ін. Питання структури економіки та її секторального поділу розглядали у своїх працях Д. Белл, А. Фішер, К. Кларк, У. Ростоу та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналітичний огляд наукових праць, присвячених розвитку ринку послуг, свідчить про те, що стрімкий розвиток ринку послуг є об'єктом регулювання національних і міжнародних інституцій, проте складність процесу міститься у самому об'єкті регулювання. Частково це пов'язано з тим, що оцінка торгівлі послугами потребує особливих методологічних підходів у порівнянні з торгівлею товарами, адже послуги значно складніше піддаються формалізованому визначенню, а отримання необхідної інформації про ринок тих чи інших послуг залежить від специфіки міжнародних та національних стандартів, що регулюють сферу послуг.

Мега статті полягає у розгляді теоретичних аспектів управління розвитком ринку послуг у національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління розвитком ринку послуг у національній економіці базується на теоретичному дослідженні наукових підходів до її секторального поділу та сутності послуги як економічної категорії та економічної діяльності, що створює додаткову вартість і, відповідно, бере участь у формуванні ВВП країни.

Існує декілька теорій секторального поділу економіки. Одна з них – теорія трисекторної економіки, яку у своїх дослідженнях поглибили

А. Фішер та К. Кларк, розробивши відому модель Фішера-Кларка для національної економіки. Відповідно до цієї моделі, у суспільному виробництві виділяють три сектори: первинний, вторинний і третинний. Первинний сектор формують галузі, діяльність яких пов'язана з отриманням первинних ресурсів, а саме сільське господарство та добувна промисловість. Вторинний сектор сформовано за рахунок галузей переробної промисловості та будівництва. Третинний сектор суспільного виробництва представлений сферою послуг. А. Фішер уважав, що із зростанням доходів суспільства основний попит переміщується з первинного до вторинного, а потім – до третинного сектору економіки [9]. К. Кларк запровадив поділ економіки не на первинний, вторинний, третинний, а на сектори землеробства, промисловості та послуг. При цьому за характером результатів праці, на думку К. Кларка, продукція третього сектору не піддається перевезенню, тому не може бути предметом обміну, зокрема міжнародного.

Концепцію продуктивної і непродуктивної праці розглядав ще А. Сміт, виокремлюючи матеріальні блага і послуги. Останній він розглядав як благо без природної субстанції, а отже, не існує причин для введення його у суспільне багатство [7].

У теорії У. Ростоу трисекторна модель економіки отримала подальший розвиток за рахунок того, що автор виділив п'ять етапів економічного зростання, що обумовлені такими факторами, як рівень розвитку техніки, галузева структура господарства, частка нагромадження в національному доході, структура споживання [13].

У подальших дослідженнях окремих вчених-економістів з «третього» сектору були вилучені освіта та сфери, що забезпечують використання вільного часу, і названі «четвертим» сектором. Виокремлення цього сектора, на їх думку, обґрунтоване функціями, які виконує саме цей сектор національної економіки.

Д. Белл, стверджуючи, що людське суспільство у своєму розвитку проходить через три стадії: доіндустріальне, індустріальне і постіндустріальне, – відзначав, що особливістю переходу до постіндустріальної економіки є розширення сфери послуг. Визначальним для доіндустріального суспільства він уважав домінування добувної, гірничої промисловості, сільського господарства, рибальства, лісництва; індустріального суспільства – виробництва продукції високого рівня обробки; постіндустріального суспільства – виробництва послуг [1].

Сьогодні висновки науковців про неухильне зростання «третього» сектору підтверджуються реаліями економічного розвитку. Більшість країн збільшує масштаби сфери послуг, відповідно, зростає її частка у структурі ВВП та розвивається міжнародна торгівля послугами. Тенденція збільшення питомої ваги надходжень від сфери послуг у структурі ВВП у деяких країнах розпочалася ще в 60–70-ті роки ХХ ст. А з другої половини 90-х років ХХ ст. частка ВВП, вироблена у сфері послуг у США, зросла з 74 до 81%, в Японії вона збільшилася

з 64 до 71%, у Великобританії – з 62 до 80%. Зараз у США у сфері послуг працює 75% усіх зайнятих (понад 80% працівників розумової праці і 87% кадрів вищої кваліфікації). У розвинутих країнах Європи у сфері послуг зайнято більше 70% економічно активного населення. Відповідно, на сучасному етапі економічного розвитку, за оцінками Світового банку, питома вага сфери послуг становить близько 68% світового ВВП [11].

Історично економісти намагалися з'ясувати сутність послуг та їхню роль, виходячи з різних аспектів. Часто послуга визначалась як щось невідчутне, невидиме, те, що не є предметом торгівлі, або як категорія, котру неможливо пояснити і котра охоплює майже все, у той час як товари – відчутні, видимі, постійні і ними можна торгувати. У табл. 1 наведено окремі визначення сутності економічної категорії «послуга».

Деякі економісти доводять, що визначення послуги має відрізнити процес виробництва послуги і послугу як продукт. Виходячи з цього, Т.П. Хілл у 1977 р. запропонував своє визначення послуги: послуга – це зміна в умовах особи або товару, що належить будь-якої економічної одиниці, яка є результатом діяльності якої-небудь іншої економічної одиниці з попередньої згоди першої особи або економічної одиниці. У даному визначенні акцентуються два важливі аспекти послуг: а) послуги не можуть передаватись далі; б) надання послуг потребує діяльності однієї особи для іншої. Окрім того, у визначенні, сформульованому Т.П. Хіллом, допускається можливість розмежувати в просторі і часі процес надання послуги і його результат. Отже, це визначення являє собою досить складну конструкцію, яка при цьому не відрізняється ясністю і не може служити всеосяжним визначенням послуги.

У довіднику «Лібералізація міжнародних операцій з послугами», розробленому у середині 90-х років ЮНКТАД та Світовим банком, дається таке визначення послуг: «Послуги – це зміна у становищі інституційної одиниці, яка відбулася внаслідок дій та за взаємною згодою з іншою інституційною одиницею» [12, с. 155].

Тобто, як правило, під послугами розуміють будь-який захід чи вигоду, які одна сторона може запропонувати іншій.

Ринок послуг – це розгалужена система вузькоспеціалізованих ринків, зокрема ринку транспортних послуг, комунікацій, комунального обслуговування, громадського харчування, туристичних послуг, рекреаційних послуг тощо. Готельний бізнес, рекламні і консалтингові послуги, страхові та фінансові послуги, агентські та брокерські послуги, адвокатські послуги,

ріелторські послуги, франчайзинг, торгівля ліцензіями і патентами, ноу-хау, промисловими зразками та корисними моделями, інжиніринг, лізингові послуги тощо так само формують комплекс послуг, які пропонуються на згаданому ринку [8, с. 123].

Галузі сфери послуг надзвичайно різноманітні. До них належать як державний сектор (біржі праці, суди, лікарні, військові служби, пожежна охорона, поліція, пошта, освітні установи), так і приватний безприбутковий сектор (музеї, Церква, благодійні організації). До сфери послуг належить і значна частина виробничого комерційного сектора (банки, готелі, авіакомпанії, страхові, інвестиційні та консалтингові фірми, кіностудії). Постійно виникають нові галузі сфери обслуговування, зокрема в останні десятиріччя з'явилися фірми, що надають послуги з фінансових питань, інформаційного забезпечення, працевлаштування тощо.

У межах Європейського Союзу однією з основних свобод внутрішнього ринку є свобода надання послуг. Вільний рух послуг поряд зі свободою руху осіб, товарів і капіталів є однією з чотирьох основних свобод. Римський договір про заснування Європейського Економічного Співтовариства 1957 р. включає цілу главу, присвячену послугам.

У країнах ОЕСР і публікаціях ЮНКТАД послуги поділені на п'ять категорій: фінансові; інформаційні (комунікаційні); професійні (виробничі); туристичні; соціальні. У міжнародній практиці підписання угод широко використовується класифікація послуг, запропонована МВФ: морські перевезення; інші види транспорту; подорожі; інші приватні послуги; інші офіційні послуги [12]. У Світовому банку, наприклад, прийнятий розширений підхід до послуг, у число яких включається і рух прибутку. Так, послуги поділяються на: факторні – платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва, перш за все капіталу і робочої сили (прибутки на інвестиції, роялті і ліцензійні платежі, зарплата, виплачена нерезидентам); нефакторні – транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги (цей розподіл є особливо важливим для обговорення проблем регулювання міжнародної торгівлі послугами в рамках СОТ, що концентруються переважно на не факторних послугах).

Ринкові відносини пов'язані з купівлею-продажем визначеного товару (продукту), призначеного для задоволення індивідуальних або суспільних потреб. Проте дотепер у науковій думці немає точного визначення предмета обміну на ринку послуг. Йдеться про розмежування сутності послуги як про-

Таблиця 1

Наукові погляди на сутність економічної категорії «послуга»

Визначення	Автор	Джерело
Послуга може бути визначена як зміна в умовах особи або товару, що належить будь-якої економічної одиниці, яке є результатом діяльності якої-небудь іншої економічної одиниці з попередньої згоди першої особи або економічної одиниці	Т.П. Хілл	[10]
Послуги – це запропоновані для продажу товари, які складаються з дій, переваг або можливості задоволення	Ф. Котлер, К.Л. Келлер	[3]
Послуга – те, що не можна побачити і в обмін на що споживач, фірма або уряд готові надати щось цінне	К. Макконел та С. Брю	[4]
Послуга – це особлива споживча вартість процесу праці, виражена в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу й суспільства. Її особливість полягає в тому, що вона корисна не як річ, а як діяльність. Споживання її як товару збігається з процесом її створення	С. Мочерний	[6]
Послуги – вигоди або зручності, які одна економічна одиниця (особа) може запропонувати і надати іншій економічній одиниці (особі) у результаті своєї діяльності і якщо це не призводить до володіння нею	М. Єрмошенко	[2]

дукту та сутності послуги як товару. Для цього розглянемо процес створення і купівлі-продажу послуги.

Відповідно до теорії економіки, товаром є продукт праці, який виробляється для обміну шляхом купівлі-продажу. Якщо за базові визначення взяти визначення продукту як економічного блага, що є зовнішнім виразом послуги, адаптованої для реалізації клієнту у формі товару, а послуги як сукупності фактичних та юридичних дій, що здійснюються на основі платності суб'єктом господарювання на замовлення клієнта та спрямовані на задоволення потреб останнього, можна сформулювати таке розуміння процесу комерціалізації послуги: послуга є продуктом на етапі її виробництва та в момент споживання, і послуга є товаром у процесі її продажу.

Істотною ознакою послуги є те, що сам процес надання послуги включає і його результат, який, у свою чергу, не може розглядатися окремо від одержувача послуги, і в багатьох випадках споживач є об'єктом надання послуги і (або) безпосередньо бере участь у процесі її надання; як правило, послуга має індивідуальний характер надання і споживання, виконавець послуги, як правило, не є власником результату послуги.

Варто зазначити, що при цьому найважливішими властивостями послуги є абстрактність (невідчутність, складність для сприйняття), невіддільність послуги від джерела її надання, нерозривність виробництва і споживання послуги, неоднорідність якості, мінливість попиту, довірливий характер, протяжність у часі, вторинність тощо [3, с. 68].

Через невідчутність і невидимість більшості послуг торгівлю ними іноді називають невидимим експортом та імпортом. Проте широко диверсифікована низка можливих послуг має дихотомічну природу стосовно матеріальних носіїв та процесу виробництва. По-перше, послуги можуть спрямовуватися на заміну споживчої якості певного товару, тобто обов'язково прив'язуватися до цілком конкретного об'єкта (у такому випадку вони належать до матеріальних за природою та виробничих за характером), або на духовні, інформаційні, безпосередньо фізично-медичні потреби людини (тобто можуть обходитися без повного матеріального носія, але у будь-якому разі за характером є невиробничими).

Але в обох випадках характерною рисою послуг є безпосередність впливу з боку суб'єкта, який надає послугу, на споживача та споживчі якості товару, що підлягає обробці. Тобто для реалізації послуг безпосередній прямий контакт між їх виробником та споживачем.

Очевидно, що надання послуг у більшості випадків відбувається одночасно з продажем товару або здійсненням інвестицій в ту чи іншу країну. Тому, відповідно до засобів доставки послуг споживачу, послуги поділяються на: послуги, пов'язані з інвестиціями – банківські, готельні і фахові послуги; послуги, пов'язані з торгівлею – транспорт, страхування; послуги, пов'язані одночасно з інвестиціями і торгівлею – зв'язок, будівництво, комп'ютерні й інформаційні послуги, особисті, культурні і рекреаційні послуги. Дана класифікація включає не тільки послуги в традиційному значенні, а й рух факторів виробництва, що є носіями цих послуг. Вона дозволяє виділити чотири типи угод, що укладаються між експортерами та імпортерами послуг. До них належать: угоди, в яких для надання послуги виробник рухається до споживача; угоди, у яких відбувається зворотній рух; угоди, у яких відбувається рух як продавця, так і

покупця; угоди, у яких виробник і споживач не змінюють свого місцезнаходження [5, с. 393–397].

Іноземні фахівці класифікують послуги також за ознакою можливої участі в міжнародному обміні. У такий спосіб їх можна поділити на три групи: першу складають послуги, що можуть бути об'єктом зовнішньої торгівлі. На їхню частку припадає приблизно 8% загального обсягу послуг, що надаються. Йдеться насамперед про повітряні і морські перевезення пасажирів і вантажів, зв'язок, міжнародні кредитні і страхові угоди. До другої групи відносяться послуги, що за своєю природою не можуть бути предметом експорту, це всі види індивідуальних, соціальних, державних, інфраструктурних послуг. Третя група включає послуги, що можуть вироблятися як для внутрішніх потреб, так і на експорт.

Висновки. Таким чином, еволюція природи та характеру послуг, інтеграція науки і виробництва, торгівлі та промисловості призвели до суттєвих змін в умовах функціонування ринків та у суб'єктній інституційній структурі. На сучасному етапі економічного та суспільного розвитку у світі сфера послуг як третинний сектор суспільного виробництва утворює основу постіндустріальної економіки, оскільки її основні макроекономічні показники на сьогодні визначаються саме рівнем розвитку сфери послуг. У межах дослідження запропоновано два аспекти розуміння послуги – послуга як продукт та послуга як товар. Відповідно, дане твердження є основою для формування ланцюга комерціалізації послуг у процесі функціонування ринку послуг.

Література:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл, В.Л. Иноземцев ; пер. с англ. – М. : Academia, 1999. – 787 с.
2. Єрмошенко М.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій : [навч. посіб.] / М.М. Єрмошенко ; 2-е вид. – К. : НАУ, 2009 – 348 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг Менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер, К.Л. Келлер ; пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова ; 3-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – 480 с.
4. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : [учебник] : в 2-х т. Т. 1 / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. 13-го изд. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 974 с.
5. Мешко Н.П., Попова В.А. Світовий ринок послуг: особливості регулювання та перспективи розвитку / Н.П. Мешко, В.А. Попова // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – 2011. – № 2. – Ч. 2 – С. 391–397.
6. Мочерний С.В. Економічна теорія : [навч. посіб.] / С.В. Мочерний ; 4-те вид., стереотип. – К. : Академія, 2009. – 640 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. ; предисл. В.С. Афанасьева. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
8. Філіпенко А.С. Світова економіка : [підручник] / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – К. : Либідь, 2000. – 582 с.
9. Fisher A.G.B. Primary, Secondary, Tertiary Production // Economic Record. / Fisher A.G.B. – 1939. – June.
10. Hill T.P. On goods and services // Review of Income and Wealth. – 1977. – V. 23. (December). – P. 315–338.
11. International trade and tariff data. Statistics Database : World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm -
12. Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook. — Geneva : UNCTAD, World Bank, 1994. – 182 p.
13. Rostow W. The Stages of Economic Growth: A Non – Communist Manifesto. – N.Y., 1960. – 198 p.

Костинец В.В. Теоретические аспекты управления развитием рынка услуг в национальной экономике

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению теоретических аспектов управления развитием рынка услуг в национальной экономике. Исследованы подходы ученых к анализу секторальной структуры экономики. Рассмотрены основные аспекты теории трехсекторной экономики. Проанализированы теоретические подходы к пониманию сущности услуги. Предложены два аспекта понимания услуги – услуга как продукт и услуга как товар. Сформирована основа для разработки цепи коммерциализации услуги в рыночной экономике.

Ключевые слова: услуга, рынок услуг, производство услуг, торговля услугами.

Kostynets V.V. Theoretical aspects of management of service markets' development in national economy

Summary. The article deals with the theoretical aspects of market development services in the national economy. Approaches of scientists to analyzing sectorial structure of the economy were researched. The main aspects of the three-sector theory of economy were reviewed. Theoretical approaches to understanding the nature of service were analyzed. Two aspects of understanding of service were proposed – a service as a product and a service as merchandise. The basis for the development of the chain of service commercialization in the market economy was formed.

Keywords: service, market services, production services, service trade.

Лаврук В.В.,

к.е.н.,

доцент кафедри фінансів і кредиту,

Подільський державний аграрно-технічний університет

ГНОСЕОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті вивчаються передумови формування сучасної моделі економіки через модернізаційні процеси з урахуванням національної специфіки і національних, культурно-релігійних, історичних особливостей даного процесу.

Ключові слова: модернізація, економіка, конкурентоспроможність, наука і техніка, інновації, технології.

Постановка проблеми. Модернізація економіки передбачає як технологічне оновлення діючого виробничого потенціалу, так і прискорений розвиток високотехнологічних видів діяльності. Її послідовна реалізація покликана перетворити технологічні та організаційні нововведення в головний фактор кількісної та якісної динаміки національної економіки. Економічна модернізація ринкового господарства як докорінне оновлення на сучасній основі його матеріально-речових та організаційно-економічних структур передбачає якісне перетворення технічного базису виробництва шляхом впровадження високих технологій. Змістовно економічна модернізація характеризується як структурні, технологічні та інституційні зміни в національній економіці, спрямовані на підвищення її глобальної конкурентоспроможності.

Модернізаційний процес у вітчизняних реаліях стикається з наростаючими труднощами, набуває нестійкого і поворотного характеру, а отже постає очевидною необхідність виявлення причин і факторів, які відштовхують реформи та віддаляють цілі і результати проведених перетворень. Без розуміння національної специфіки модернізації в цілому і національних, культурно-релігійних, історичних особливостей даного процесу в кожній країні неможливо сформулювати ефективну програму реформ та дієвий механізм модернізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні проблеми дослідження модернізаційних процесів були розкриті у працях провідних вітчизняних і зарубіжних науковців К. Блека, О. Белоруса, В. Вольчіка, В. Гейця, С. Глазьева, Н. Грачевської, У. Джорджа, Л. Калініна, Н. Кондратьєва, И. Макарова, Г. Менш, Т. Парсонса, В. Полтеровича, О. Сухарева, А. Чаленко, А. Чухна, Є. Ясіна, які визначали модернізацію як структурну перебудову економіки, що передбачає корінне відновлення виробничого потенціалу та повсюдне впровадження нових технологій.

В їхніх працях континуальний, безперервний характер економічного розвитку в умовах модернізації, яка аналізується в історико-економічній динаміці, змінюється на циклічний. Виявлені Н. Кондратьєвим, Й. Шумпетером і Г. Меншем «довгі хвилі» в економіці як змінюючі один одного технологічні уклади відображають, з одного боку, певний рівень розвитку науки і техніки, а з іншого – час створення і використання на цій основі виробничих, маркетингових та організаційних технологій. При цьому елементи нових технологічних укладів спо-

чатку з'являються як полюси нововведень в просторі «старої економіки» і поступово, шляхом технологічної дифузії, розширюють ареал «нової економіки».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Варто відзначити, що на відміну від процесів модернізації в західних і східних суспільствах даний процес у пострадянських країнах має низку особливостей. По-перше, природа цих економічних моделей специфічна, а механізм розвитку не має аналогів в історії. За низкою факторів така модель цілком конкурентоспроможна з сучасними розвиненими країнами (скажімо, у військовій, космічній сферах, фундаментальних і прикладних науках, мистецтві, літературі тощо). Проте механізми еволюції пострадянських суспільств засновані на традиціоналістських за змістом і соціалістичних за формою цінностей. Пострадянські режими можна охарактеризувати як мобілізаційні. Антикапіталізм мобілізаційних систем виявився у відмові від універсальних механізмів еволюції, які використовували капіталістичні суспільства: приватної власності, нерівності, саморегулювання ринку, конкуренції, ідеології індивідуалізму, розмежування економіки і політики. Відмова від природно-історичних механізмів соціальної еволюції призвела до використання політико-ідеологічних способів мобілізації людей до економічної діяльності.

По-друге, зазвичай світова практика трансформації традиційного суспільства в сучасне відбувається при наявності соціально-економічних, правових і культурних умов у вигляді товарного виробництва, ринку, елементів правової держави, системи цінностей, здатних адаптуватися до нововведень технологічного, матеріального і політичного характеру. У пострадянських країнах подібні передумови відсутні, тому ідеологія і реальна поведінка правлячої еліти та мас в умовах модернізаційного процесу істотно розходяться. Це обумовлено тим, що уявлення про сучасне суспільство у них формуються ні на фундаменті реально функціонуючих структур, а більшою мірою або на основі аналогій з західними моделями, або за рахунок власних уявлень про справедливе суспільство. Отже, в посткомуністичних країнах явно бракує низки цивілізаційних передумов, що обмежує їхні можливості до модернізації.

По-третє, злам несучої конструкції колишньої системи «партія – держава», через яку населення брало участь у суспільному житті, породила кризу ідентичності. Це посилює соціальну напруженість і конфліктність у суспільстві, що робить реформаторський процес нестійким, хвилюподібним, некерованим.

По-четверте, реформаторські зусилля 80–90-х рр. підтвердили побоювання щодо зворотності руху. Вони обумовлені тим, що економічні реформи руйнують для багатьох людей звичну картину світу, цінності, які визначають культурну самобутність різних соціальних груп. Проведені реформи у посткомуністичних країнах принципово виходять за рамки історично

сформованого менталітету основної маси населення. Посилюється суперечність між цінностями культури, реально функціонуючими в суспільстві, і соціальними відносинами, що формуються на принципово іншій – ринковій – основі, що породжує дискомфорт існування широких верств суспільства, викликає негативне ставлення до реформ після початкового етапу ейфорії загальної критики колишньої системи. Таким чином, успіх модернізації багато в чому залежить від подолання соціокультурних протиріч. Збереження системи в стані динамічної рівноваги можливо завдяки досягненню макроекономічної і макросоціальної стабільності, подолання ефекту втоми населення від програм і проєктів шляхом реального поліпшення їхнього матеріального становища. Вельми важливо знайти конструктивні способи вирішення виникаючих суперечностей – не шляхом підпорядкування інтересів однієї групи іншою, а через згоду, розширення сфери співробітництва і діалогу різних сил.

Мета статті. Головною метою роботи є вивчення передумов формування сучасної моделі економіки через модернізаційні процеси з метою підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу. Модернізаційний процес руйнує колишні інститути, зв'язки та форми соціальної і політичної ідентифікації. Нові ж механізми ідентифікації складаються в умовах зростаючої дезінтеграції і нестабільності суспільства. Практика модернізації у Східній Європі показує, що технократичне вирішення проблеми трансформації етатистської системи на основі економічних методів (капіталовкладення, технології) не дає належного ефекту без зміни системи цінностей, психології, типу мислення. Система цінностей трансформаційного суспільства наштовхується на неадекватну економічну систему, яка функціонує на основі ринку, погано стимулює раціональну економічну діяльність громадян.

Модернізація економіки передбачає комплекс заходів, спрямованих на подолання економічного відставання шляхом удосконалення господарського механізму. Необхідно визнати, що зміст модернізаційних перетворень і механізми їх забезпечення в економічній літературі є дискусійними. Так І.В. Макарова трактує модернізаційні перетворення як процес формування сучасної моделі економіки на основі інноваційних перетворень, орієнтований на якісні зміни в суспільстві, що відповідають новій системі інтересів, цінностей і пріоритетів [1]. У даному підході акцентується низка характерних ознак модернізації: 1) це процес формування сучасної моделі економіки; 2) зазначений процес тісно пов'язаний, головним чином, з інноваційними перетвореннями (механізмом модернізації); 3) сутністю модернізації економіки є якісні зміни в суспільстві, що відповідають новій системі інтересів, цінностей і пріоритетів. Отже, в основу механізму модернізації покладено інноваційні перетворення.

Будучи видом економічної діяльності (комплексом заходів), модернізація економіки переслідує різного роду цілі. Головна мета модернізації – формування сучасної моделі економіки. Однак поряд з цією основною (стратегічною) метою модернізація економіки має три додаткових (поточних) напрями:

- технічне оновлення застарілої матеріальної бази виробництва;
- перебудова структури економіки і скорочення частки сировинних галузей;
- збільшення питомої ваги в економіці тих галузей, які є каталізатором економічного розвитку (наукоємні, високотехнологічні галузі формування інноваційної моделі розвитку). Зовсім протилежне визначення модернізаційних перетворень економіки міститься в наукових працях тих вчених, які розгля-

дають будь-яку модернізацію в якості проєкту, а не процесу. І це зрозуміло, оскільки тут присутній абсолютно інший методологічний підхід до визначення модернізації економіки [2].

На наш погляд, питання про основні і поточні цілі модернізації економіки носить дещо умовний характер. Дійсно, на тлі основної мети – формування сучасної моделі національної економіки – всі інші цілі є другорядними (поточними) в загальній системі напрямів. Але в рамках поточних завдань та чи інша мета модернізації виходить на передній план (наприклад, випуск нової продукції та продукції з поліпшеними характеристиками). При цьому не зовсім коректно допускати поєднання економічної і технологічної модернізації, аргументуючи технічне оновлення застарілої матеріальної бази виробництва.

Розглядаючи модернізацію економіки крізь призму категорії «механізм модернізації», варто акцентувати увагу на теоретичних поглядах про сутність і елементне наповнення механізму модернізації, особливо в контексті загальнонаукової категорії «економічний механізм». Термін «механізм» має кілька значень. Найчастіше під механізмом розуміється сукупність необхідних рухів, які пов'язані і дотичні між собою. Водночас використовується й інше визначення механізму як системи, пристрою, що визначає порядок будь-якого виду діяльності. Тобто механізм трактується як система [3]. Однак у цьому зв'язку виникає питання: що являє собою система в розрізі механізму модернізації? В науковій літературі дискусійним є сам термін «економічний механізм». Безумовно, поняття «економічний механізм» належить до складних явищ і продовжує викликати дискусію серед учених.

Багатоаспектність поняття породжує цілу палітру різних точок зору, поглядів і теорій. Низка дослідників розглядають економічний механізм як сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси, їх регулювання. Деякі автори роблять наголос на характеристичні економічного механізму як інструменту, важеля і способу регулювання. Як вважає А.Ю. Чаленко, у зазначених випадках «механізм» необґрунтовано поставлений над «процесом» [4]. Окрім того, дане поняття розширене елементом «регулювання», який передбачає відстеження результатів і формування управляючих впливів, тобто передбачає наявність механізму в механізмі, що також методологічно невірно. У цьому контексті економічним механізмом є сукупність ресурсів економічного процесу і способів їх поєднання.

Л. Гурвіц, нобелівський лауреат з економіки за «основоположний внесок у теорію економічних механізмів» (2007 р.), визначає економічний механізм як взаємодію між суб'єктами і центром, що складається з трьох стадій: кожен суб'єкт у приватному порядку посилає центру повідомлення m_i ; центр, отримавши всі повідомлення, обчислює передбачуваний результат $Y = f(m_1, \dots, m_n)$; центр оголошує результат Y і за необхідності втілює його в життя. Прикладами таких механізмів є аукціони першої та другої ціни [5].

Відтак, проведений аналіз наукових поглядів щодо категоріального змісту і наповнення економічного механізму дає змогу зробити проміжні висновки:

1. Термін «економічний механізм» (так само як і поняття «механізм») є багатоаспектним. Тому закономірно, що в економічній літературі низка авторів виділяють в якості його основної (визначальної) ознаки такі: а) спосіб функціонування економічної системи; б) сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси; в) конвергенцію саморегулювання діяльності господарських суб'єктів і регулюючі функції держави; г) елемент економічного механізму тощо.

2. Виявлена багатоаспектність не повинна призводити до змішування понять, а головне – перешкоджати виявленню сутності досліджуваного явища. Вважаємо недоцільним отожднювати економічний механізм із системою управління економікою (управляючою підсистемою економіки) або ідентифікувати господарський механізм з економічним.

3. Доволі дискусійним постає порівняння економічного механізму з грою (точніше кажучи, з формою гри). Дійсно, таке визначення є найвищою мірою формою абстракції.

4. Головна ознака (риси) економічного механізму полягає в тому, що він (механізм) є способом функціонування економічної системи. Він відображає момент руху, функціонування. Механізм не має власного управління, є нерухомим і перебуває у стані очікування управління процесом.

5. Варто розрізнити різні види механізмів: політичні, соціальні, економічні, юридичні та ін. Але важливо мати на увазі, що всі види механізмів необхідно об'єднати в дві основні групи: базисні і надбудовні. Щодо економічного механізму, то він, безумовно, належить до базисних. З метою його запуску необхідні важелі, інструменти впливу.

6. Будучи базисної категорією, економічний механізм не може існувати без процесу (діяльності), оскільки є його складовою частиною і налаштований на виконання тільки процесних функцій. Економічний механізм – це внутрішня система, пристрої, що визначають порядок функціонування економічної діяльності.

Проведений аналіз категоріального змісту терміну «економічний механізм» не дозволяє погодитися з отожднюванням модернізаційного механізму з інноваційними перетвореннями. Принаймні, поняття «інноваційні перетворення» ближче розташоване до цілей модернізації, ніж до механізму. Більш аргументованим є використання інноваційних засобів для досягнення основної мети модернізації економіки – формування сучасної моделі економіки.

Вважаємо, що при характеристиці економічного механізму в цілому та модернізації економіки зокрема, в рамках міжгалузевих (комплексного) економіко-правового підходу, можна використовувати поняття «засіб», яке розроблено більш детально вченими-юристами. У науковій літературі можна виявити різне розуміння і тлумачення терміна «засіб». У найбільш широкому значенні будь-який засіб – це, насамперед, інструмент (знаряддя), а також прийом, спосіб впливу. Тому засіб державного регулювання економічної діяльності являє собою інструмент, спосіб державного впливу на відносини у сфері підприємництва. Економічні засоби регулювання економіки в цілому та підприємницької діяльності знаходять своє реальне втілення у відповідних правових формах. Гроші і грошові кошти, кредити і фінанси, податки і збори, ціни і тарифи тощо є економіко-правовими засобами. Це рівною мірою відноситься і до політичних та організаційно-технічних засобів. Правові засоби є збірним поняттям. У цій якості сукупність (система) правових засобів являє собою механізм правового регулювання. До елементів

(засобів) цього механізму відносяться: юридичні норми, нормативні правові акти, правовідносини, акти реалізації права, правозастосовні акти, правосвідомість, режим законності. З метою термінологічної єдності поняття «засіб» могло б виступити в якості своєрідного інструменту (прийому) уніфікації.

Висновки. В умовах сьогодення розглядаються різні варіанти модернізації економіки: від ставки на сучасні технології та переважно інвестування в наукоємні виробництва до першочергового розвитку цивільних галузей, національного споживчого сектора, ресурсозберігаючих технологій, здебільшого традиційного спрямування. У другому випадку розвиток споживчого сектора стає серйозним стимулом розширення інвестиційного попиту, однак необхідно враховувати тривалий термін модернізаційного лага. Інтенсифікація пошуків нових інструментів адаптації суб'єктів економіки до трансформацій економічного середовища стає передумовою нівелювання кризових процесів, які їх охопили.

Література:

1. Макарова И.В. Потенциал модернизации машиностроительного комплекса региона : монография / Отв. ред. О.А. Романова. – Екатеринбург, 2010. – 350 с.
2. Бельх В.С. Модернизация экономики [Текст] : понятие, цели и средства / В.С. Бельх // Бизнес, менеджмент и право. – 2011. – № 1. – С. 45-49.
3. Калініна Л.І. Соціальний контекст загальнонаукового феномену механізму / Л.І. Калініна // Electronic Journal «The Theory and Methods of Educational Management», Edition 2 (14) (2014).
4. Чаленко А.Ю. О понятийной неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А.Ю. Чаленко // Экономика промышленности. – 2010. – № 51(3). – С. 26-33.
5. Измалков С. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы теории // Вопросы экономики. – 2008. – № 1.

Лаврук В.В. Гносеологические основы формирования механизма модернизации экономики

Аннотация. В статье изучаются предпосылки формирования современной модели экономики через модернизационные процессы с учетом национальной специфики и национальных, культурно-религиозных, исторических особенностей данного процесса.

Ключевые слова: модернизация, экономика, конкурентоспособность, наука и техника, инновации, технологии.

Lavruk V.V. Epistemological principles of the formation mechanism of modernization of economy

Summary. The article examines preconditions of formation of modern model of economy through modernization processes taking into account national circumstances and national, cultural, religious, and historical characteristics of this process.

Keywords: modernization, Economics, competitiveness, science and technology, innovation, technology.

Лазарева Н.О.,

аспірант,

асистент кафедри бізнес-адміністрування і корпоративної безпеки,
Міжнародний гуманітарний університет

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИНОРОБНИХ КОМПАНІЙ

Анотація. У статті встановлено ефективні зарубіжні компанії-еталони, які є оптимальними для переймання досвіду та технологій українськими виноробними підприємствами. Визначено доречність створення виноробного кластеру на базі виробників Одеського та Миколаївського регіонів. Обґрунтовано доречність створення стратегічного об'єднання між українськими та німецьким виробниками ігристих вин. Запропоновано впровадження нової системи ціноутворення в діяльності українських виноробів. Обґрунтовано доречність розвитку прямих продажів вина та застосування стратегії диференціації. Запропоновано модель стратегічного управління ефективністю діяльності підприємств виноробної промисловості.

Ключові слова: ефективність, управління, стратегія диференціації, виноробний кластер, прями продажі, ціноутворення, виноробне підприємство.

Постановка проблеми. Запровадження зони вільної торгівлі з ЄС, безумовно, призведе до посилення конкурентних переваг іноземних виробників вина та погіршення позицій українських виноробів на вітчизняному ринку. Сучасне українське виноробство стикається зі значним адміністративним та податковим тиском, який посилюється жорсткою конкуренцією як з вітчизняними, так і зарубіжними виробниками. У таких умовах важливим є вироблення стратегічних напрямів розвитку, які забезпечать перспективи на стійке зростання ефективності діяльності виноробних підприємств.

Мета статті полягає у розробці стратегічних напрямів підвищення ефективності та моделі стратегічного управління ефективністю діяльності виноробних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати проведеного бенчмаркінгу ефективності діяльності підприємств виноробної промисловості [1] свідчать, що існуючий у країні рівень технологій та методів мотивування персоналу в галузі виноробства не дозволяє істотно підвищити продуктивність праці та ефективність використання матеріальних ресурсів. Утім, практично всі з досліджених українських виноробних компаній у міжнародному порівнянні мають зростаючий ефект масштабу, тобто збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції має сприяти зростанню ефективності їхньої діяльності. Це вказує на перспективність розвитку виноробної галузі України.

Однак українським компаніям недостатньо лише нарощувати обсяги виробництва задля досягнення міжнародної границі ефективності. Досягнення міжнародного рівня ефективності діяльності вимагає від українських виноробів спрямування зусиль як на розширення виробництва, так і на скорочення надмірних витрат виробничих ресурсів. Але за існуючий у країні рівень технологій та методів мотивування персоналу в галузі виноробства це зробити практично неможливо. Задля

цього ми пропонуємо реалізувати низку важелів та інструментів, що мають здебільшого стратегічний характер та які здатні істотно підвищити ефективність діяльності вітчизняних виноробних компаній.

Оскільки виноробство є галуззю, яку традиційно представляє малий та середній бізнес, необхідно використати правові важелі, що усунуть перешкоди на шляху ефективного розвитку найменших представників виноробства в країні. Ми пропонуємо законодавчо відмінити річну плату за ліцензію (500 тис. грн. [2]), яку щорічно сплачують виробники за оптову торгівлю своєю продукцією для *малих підприємств*, тобто таких, на яких, згідно зі ст. 55 Господарського кодексу України [3], середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Такий правовий важіль відкріє шлях для ефективного розвитку малого підприємництва у сфері виноробства та підвищить рівень конкуренції серед вітчизняних виробників вина.

Іншим важливим важелем *економіко-екологічного характеру* є переробка та реалізація відходів виноробного виробництва. При переробці винограду у виноробній промисловості утворюється значна кількість відходів (від 15 до 20%), раціональне використання яких дає можливість додатково отримати продукти, що представляють значну цінність для ряду галузей народного господарства.

Необхідно раціонально використовувати всі відходи виноробства (вичавку, гребні, дріжджі, винний камінь та кислота, осідання тощо). Можливе забезпечення практично безвідходного виноробства, яке буде значно ефективніше, ніж традиційне з утилізацією більшості технологічних відходів.

Задля вироблення *стратегічних важелів*, до яких ми віднесли вироблення стратегій розвитку діяльності виноробних підприємств, використовуючи такі інструменти стратегічного менеджменту, як злиття, поглинання, утворення галузевих об'єднань (асоціацій, кластерів) та співробітництво з метою переймання кращого досвіду, необхідно провести завершальну стадію міжнародного бенчмаркінгу ефективності.

За допомогою Аналізу середовища функціонування (Data Envelopment Analysis – DEA) та спеціального програмного забезпечення для кожного з 11 досліджуваних українських виноробних підприємств ми встановили такі зарубіжні компанії-еталони, які знаходяться найближче до них на міжнародній галузевій границі ефективності (табл. 1). Такі компанії-еталони є оптимальними для переймання досвіду та технологій, оскільки витрати на такий процес будуть мінімальними.

З табл. 1 видно, що використання досвіду зарубіжних компаній-еталонів дозволить вітчизняним виноробним підприємствам збільшити ефективність діяльності в середньому майже

у два рази. Такий міжнародний потенціал зростання ефективності є значно вищим за внутрішній потенціал, який складає менше 19%.

Серед українських підприємств-еталонів переважають ТОВ «ПТК «Шабо» та ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний». Використання їх досвіду може дозволити менш успішним вітчизняним виноробним компаніям збільшити ефективність діяльності в середньому до 19%. Утім, такий резерв є відносно невеликим для виправдання прийняття стратегічних рішень із злиття чи поглинання. Але для створення галузевих об'єднань на кшталт кластеру, наприклад, серед виноробних підприємств Одеського та Миколаївського регіонів, цього достатньо. Таке об'єднання (кластер) може бути створено на базі ТОВ «ПТК «Шабо», включаючи ПрАТ «Одесавинпром», ПрАТ «Виноградар», ПрАТ «Болградський виноробний завод», СВК «Лиманський», ПАТ «Коблево» та, можливо, інші виноробні підприємства цих регіонів.

Виноробний кластер може об'єднати не лише виноробів, але й виробників сировини – виноградарські господарства. В умовах вільної торгівлі з країнами ЄС та багатьма іншими країнами, коли міжнародна конкуренція на ринку вина значно посилюється, виноробний кластер зі значним потенціалом зростання ефективності зміг би посилити конкурентні позиції українських виноробних компаній як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Іншим дієвим стратегічним напрямом підвищення ефективності вітчизняних виноробних підприємств є міжнародна співпраця та можлива реорганізація зі створенням спільних компаній із зарубіжними компаніями-еталонами (табл. 1). Результати емпіричного аналізу вказують на найбільш доцільні зарубіжні виноробні компанії, співпраця з якими забезпечить найбільше зростання ефективності. Серед них територіально найближчою до України є німецька компанія Schloss Wachenheim AG – еталон для шістьох українських виноробних підприємств, включаючи лідерів українського виноробства за рівнем ефективності – ТОВ «ПТК «Шабо» та ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний».

Компанія Schloss Wachenheim AG була заснована братами Фрідріхом і Людвігом Бемами в 1888 р. Тобто вона є однією з найстаріших і найбільш традиційних виробників ігристих вин у Німеччині і однією з найстаріших публічних компаній Німеччини. Компанія досягла свого нинішнього вигляду в 1996 р., коли Schloss Wachenheim AG об'єдналася з Trierer Sektkellerei Faber GmbH & Co. KG.

З самого початку як компанія, заснована виключно у Німеччині, Schloss Wachenheim AG стала міжнародною корпорацією з дочірніми компаніями у Франції та Центрально-Східній Європі. Корпорація Schloss Wachenheim зараз є світовим лідером ігристих і напівігристих вин з підрозділами у Німеччині, Франції, Польщі, Румунії та Чехії. У Німеччині ця компанія продає продукцію під брендами Faber, Feist, Light Live, Schloss Wachenheim, Nymphenburg Sektand Schweriner Burggarten; у Франції – Charles Volner, Muscador та Opéra; у Центральній та Східній Європі – Cin&Cin і Dorato (Додаток Д). Підрозділи компанії також виробляють інші продукти виноробства, зокрема, тихі вина, безалкогольні вина, вермути, спирти та інші напої на основі вина. Ці продукти продаються у більш ніж 80 країнах на всіх континентах.

Згідно з річним звітом за 2014/15 бізнес-рік, Schloss Wachenheim AG реалізувала приблизно 211 млн. пляшок власного виробництва. Загальна виручка від реалізації продукції склала понад 280 млн. євро, чистий прибуток – майже 14 млн. євро, середньооблікова чисельність персоналу – 1157 осіб. Тобто компанія, згідно зі ст. 55 Господарського кодексу [3], є суб'єктом великого підприємництва.

Ураховуючи світові тенденції до укрупнення бізнесу, наприклад, у пивній галузі, де у 2015 р. відбулося поглинання світовим лідером – компанією Anheuser-Busch In Bev свого найбільшого конкурента – компанію SAB Miller [4], та той факт, що за результатами проведеного міжнародного бенчмаркінгу ефективності [1] встановлена наявність зростаючого ефекту масштабу практично у всіх українських виноробних підприємств з вибірки, з метою збільшення ефективності вітчизняного виноробного бізнесу доречним було б створення об'єднання мало-

Таблиця 1

Оптимальні компанії-еталони для українських виноробних підприємств

Українське виноробне підприємство	Зарубіжна компанія-еталон	Вітчизняне підприємство-еталон
ПрАТ «Одеський завод шампанських вин»	Schloss Wachenheim AG	ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний»
ПрАТ «Одесавинпром»	Brown-Forman Corporation	ТОВ «ПТК «Шабо»
ПАТ «Коблево»	Brown-Forman Corporation	ТОВ «ПТК «Шабо»
ПрАТ «Виноградар»	Yantai Changyu Pioneer Wine Company LTD	ТОВ «ПТК «Шабо»
ПрАТ «Болградський виноробний завод»	Groot Constantia Estate	ТОВ «ПТК «Шабо»
ПрАТ «Артемівськ Вайнері»	Schloss Wachenheim AG	ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний»
ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний»	Schloss Wachenheim AG	-
СВК «Лиманський»	Schloss Wachenheim AG	ТОВ «ПТК «Шабо»
ТОВ «ПТК «Шабо»	Schloss Wachenheim AG	-
ПрАТ «Кримський винно-коньячний завод «Бахчисарай»	Yantai Changyu Pioneer Wine Company LTD	-
ПАТ «Феодосійський завод коньяків та вин»	Yantai Changyu Pioneer Wine Company LTD	-
Середнє потенціальне зростання ефективності після проведення бенчмаркінгу, %	49,4	18,9

ефективних вітчизняних підприємств з великою зарубіжною компанією-еталоном (табл. 1). Зокрема, доречним є створення такого об'єднання: ПрАТ «Одеський завод шампанських вин», ПрАТ «Артемівськ Вайнері», ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний» разом з Schloss WachenheimAG. Ураховуючи розміри цих компаній, загальний річний оборот яких у 2013 р. склав 792 млн. грн. (69 млн. євро), загальний чистий збиток – 13,7 млн. грн., а чисельність персоналу – 1000 осіб, найбільш перспективною формою об'єднання є дружнє поглинання українських підприємств німецьким партнером зі збереженням традиційних торговельних марок та інших оригінальних відмінностей українських виробників ігристих вин.

Таке стратегічне об'єднання з німецьким виробником ігристих вин дозволить українським виноробним компаніям:

- 1) запровадити сучасні методи управління бізнес-процесами у своїй діяльності;
- 2) оновити обладнання та технології виробництва;
- 3) істотно розширити асортимент продукції та обсяги продажів на внутрішньому ринку;
- 4) покращити просування продукції на зарубіжних ринках;
- 5) скоротити непродуктивні витрати робочого часу та ресурсів;
- 6) значно підвищити ефективність господарської діяльності.

Науково-практичні аспекти створення виноробного кластеру. Створення виноробного кластеру на базі ТОВ «ПТК «Шабон», включаючи ПрАТ «Одесавінпром», ПрАТ «Виноградар», ПрАТ «Болградський виноробний завод», СВК «Лиманський», ПАТ «Коблево» та, можливо, й інші виноробні підприємства цих регіонів, надає новий вектор економічного зростання тому, що саме в межах кластеру найбільш ефективно можна забезпечити високий рівень конкурентоспроможності підприємств – учасників кластеру та їх подальший розвиток на базі інновацій, а разом з цим і підвищення конкурентоспроможності окремого регіону та країни в цілому.

Слід зазначити, що в зарубіжних країнах процеси кластеризації економіки набули значного поширення не тільки як засіб підвищення їх конкурентоспроможності, а й як механізм своєчасного реагування на кон'юнктуру ринків, зростання стабільності функціонування завдяки інтеграції конкурентних переваг суб'єктів економічної діяльності – учасників кластеру.

М. Портер [5] визначає поняття «кластер» як сконцентровану за географічним принципом групу взаємозв'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації та торговельних об'єднань) у певних галузях, конкуруючих, але які разом з тим ведуть спільну роботу. Вчений виділяє три основні особливості кластерних об'єднань підприємств:

- географічну локалізацію (масштаби кластера можуть коливатися від одного міста чи регіону до окремої країни або навіть декількох країн);
- взаємозв'язок між підприємствами (чим тісніший взаємозв'язок між підприємствами – учасниками кластеру, тим вищий рівень розвитку самого кластеру);
- технологічний взаємозв'язок галузей (у кластер об'єднуються підприємства різних галузей, технологічно пов'язані між собою: безпосередньо виробники продукції, постачальники супутніх продуктів та матеріалів, сервісних послуг, фінансові інституції тощо) [5].

Україна вже має напрацьований досвід упровадження кластерів у різних галузях діяльності. Піонером кластеризації в країні стала Хмельницька область, де від започаткування кластерної моделі (1998 р.) було організовано такі кластери, як будівельний, швейний, туристичний, сільського туризму, органічного землеробства тощо. На сьогодні географія кластерів в Україні досить розширена: Івано-Франківська область (кластери туризму та декоративного текстилю, народних художніх промислів), Черкаська область (кластери туристичний та транспортних перевезень), Житомирська область (кластер добування та переробки каменю), Харківська область (машинобудівний кластер), Рівненська область (кластер з деревообробки), Полтавська область (кластер з виробництва екологічно чистої продукції) тощо [6].

Виноробний кластер може об'єднати не лише виноробів, але й виробників сировини – виноградарські господарства. В умовах вільної торгівлі з країнами ЄС та багатьма іншими країнами, коли міжнародна конкуренція на ринку вина значно посилюється, виноробний кластер зі значним потенціалом зростання ефективності зміг би посилити конкурентні позиції українських виноробних компаній як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Світовим прикладом кластерного підходу до виноградарсько-виноробного виробництва є виноградарсько-виноробний кластер Бордо (Франція), а також Каліфорнійський кластер із виготовлення вина (США), який включає близько 680 винаренів та кілька тисяч незалежних виноградарів [7].

В Україні деякі науковці займаються різними аспектами проблеми обґрунтування створення кластерів у виноробстві, зокрема, Г. Карпінська та Є. Лазарева – по Одеському регіону [8], М. Попова – по Херсонській області [6] тощо. Утім, не дивлячись на важливість та перспективність створення кластерів, на жаль, в Україні й досі не створено жодного дієвого кластеру в виноробній галузі.

Сьогодні важливим елементом успішного кластеру у виноробстві є розвинута система винного туризму та адекватні механізми ціноутворення, що роблять продукцію виноробів більш упізнаваною та конкурентоспроможною. Досвід каліфорнійських, французьких, італійських, іспанських, австралійських, чилійських та угорських виноробів це підтверджує [7].

Енотуризм та нові цінні стратегії у виноробстві. Сьогодні винні регіони привертають усе більшу кількість туристів через спеціальні тури, винні фестивалі та заходи, а також виноробні господарства та ресторани. Існують тематичні дослідження Європи, Північної Америки, Південної Африки, Австралії та Нової Зеландії, де накопичено значний досвід із формування стратегій винного туризму, управління та маркетингу [9–10]. Серед українських досліджень можна відмітити праці Д. Басюк [11–13], в яких авторка пропонує теоретико-методологічні засади, науково-методичні і практичні рекомендації з управління розвитком винного туризму.

Енотуризм (фр. oenotourism – винний туризм) – це відносно новий вид туризму, що зосереджений на подорожуванні у виноробний регіон, поблизу або прямо на виноробне господарство (підприємство), з метою вивчення традицій виноробства, дегустації, споживання та придбання вина.

На відміну від пасивних видів туризму енотуризм може складатись з відвідувань виноробних заводів, прогулянок виноградниками, дегустування та навіть прийняття участі у збиранні винограду [10].

Історія енотуризму сильно варіюється від регіону до регіону, але вперше він виник у 1975 р. у Напа-Веллі (Каліфорнія), завдяки чому в даному виноробному регіоні відбулося бурхливе зростання [14].

Основна ідея енотуризму проста: поринати в атмосферу виноробства та дегустувати вина тільки в місцях їх виробництва, щоб з'єднати воедино у своїй пам'яті букет і смак напою з таємницею його походження. При цьому можна дізнатися про секрети виробництва вина, познайомитися з виноробами, дізнатися про їхні вікові традиції. Задоволення від енотуризму – це настрій у компанії, цікава бесіда, нові враження.

В Україні, на жаль, цей вид туризму поки дуже слабо розвинений. Деякі виноробні підприємства пропонують своїм споживачам відвідування виробництва з можливою дегустацією. Зокрема, лідер вітчизняного виноробства – ТОВ «ПТК «Шабо» має власний «Центр культури вина» (музей виноробства) та пропонує відвідувачам екскурсію з можливою дегустацією наприкінці та відвідуванням фірмового магазину. Але це, на жаль, чи не єдиний приклад організованого вітчизняного туристичного центру, що включений комісією Ради Європи до туристичної карти європейських винних маршрутів.

Задля досягнення успіху на сучасному конкурентному ринку вина важливим для виноробів є вибір адекватної цінової стратегії.

Дослідниками ціноутворення у виноробному бізнесі [15] було встановлено, що ринкову ціну вина найбільше визначають два основні фактори – регіон виробництва (виробник) та рік урожаю. Утім, такі фактори, як сорт винограду, зміст алкоголю та ін., слабо корелюють із цінами на вино.

Виходячи з результатів емпіричного аналізу, викладених вище, найбільш цікавим з точки зору підвищення ефективності бізнесу є досвід німецьких виноробів.

Для німецького винного бізнесу мають велике значення дегустаційні збори, тому що в країні майже 20% усього вина (майже 1,5 млрд. євро на рік) продається безпосередньо на території виноробних господарств. Отже, клієнти повинні бути, по-перше, залучені до винних заводів. Для цього найбільш часто тут використовується інструмент дегустації вин. В умовах високої конкуренції та перенасиченості ринку продукцією з усього світу привабити клієнтів на виноробні заводи у більшості випадків можна лише за допомогою безкоштовної дегустації вин, незважаючи на пов'язані з цим витрати. Утім, як показує практика, відвідувачі часто відчують себе зобов'язаними купити кілька пляшок вина, навіть якщо воно їм не дуже сподобалось. У цих випадках може виникнути невдоволення, яке не на користь іміджу та ефективному розвитку бізнесу. Тому за останні кілька років учені та практики запропонували нові цінові стратегії, що передбачають покриття витрат та зниження ризику невдоволення покупців вина.

Зокрема, Й. Ханф [16] запропонував у німецькому винному бізнесі введення системи ціноутворення «заплати, скільки хочеш» (ЗСХ). Надання покупцям свободи, щоб заплатити стільки, скільки вони хочуть, може бути дуже успішним в певних ситуаціях, тому що усуває багато недоліків традиційних методів ціноутворення. Покупця приваблює доступність оплати потрібних їм товарів, яка усуває страх того, що продукт не коштує витрачених на нього грошей, а також пов'язаний з цим ризик розчарування. Для продавця це дозволяє уникнути складного та іноді витратного завдання встановлення «пра-

вильних» цін. Для обох він замінює змагальний конфлікт на дружній обмін та враховує той факт, що ціннісні уявлення та цінова чутливість можуть значно варіюватись серед покупців [17–18].

Й. Ханф за допомогою експериментальної економіки, галузевих експериментів та емпіричних даних довів, що система ціноутворення ЗСХ у виноробному бізнесі має успіх. На неї чинять значний вплив такі основні фактори:

- *особистісні*, такі як соціальне походження, освіта, дохід, самосприйняття, а також цінова чутливість;

- *ставлення і цінності*, такі як почуття справедливості і правосуддя, альтруїзм, взаємність, вірність, а також соціальні норми і тиск;

- *продуктові*, такі як бренд/репутація, інформаційна асиметрія, довідкові ціни, момент/ситуація оплати та анонімність у момент оплати, а також задоволеність продуктом/послугою.

Що стосується особистісних факторів, пов'язаних із дегустацією вина, то можна стверджувати, що частіше споживачі вин мають освіту та дохід вище середнього рівня. Частіше споживачі вин розташовані у середньому або вищому класі, мають гарні робочі місця або власний бізнес. Такі особи мають високе самосприйняття і бажають, щоб їх сприймали як добре освічених та щедрих людей. Згідно з цим аргументом, можна вважати, що хоча більшість вина у Німеччині купується у супермаркетах у період знижок або розпродажів, особи, які навмисно відвідують дегустацію вин на виноробних господарствах, як правило, не такі чутливі до ціни. Тому їм у цей момент властива досить висока готовність платити. Названі особистісні фактори підходять для застосування системи ціноутворення ЗСХ на українських виноробних підприємствах з високою якістю продукції та добрим дегустаційним (рестораторським) та торговельним сервісом.

З приводу ставлення і цінностей осіб, які беруть участь у дегустації вин, у Німеччині люди, які живуть у виноробних районах, є основними відвідувачами дегустації вин з виноробних господарств, що відомі їм протягом тривалого часу. Таким чином, певна ступінь лояльності розвивається протягом певного часу. У цілому програма дегустації (принаймні в Німеччині) складена таким чином, що людина з виноробного господарства (часто власник або хтось з його родини) пропонує своїм гостям деякі вина і запрошує до себе в гості. Отже, навіть у перший раз відвідувач випробує почуття особистої близькості, і в результаті виникає лояльне ставлення. Крім того, така програма також позитивно впливає на сприйняття взаємності, а також чесності і справедливості.

Найчастіше дегустації проводяться в рамках родинної екскурсійної поїздки або поїздки з друзями. Таким чином, дегустації дуже рідко проводяться для одиноких осіб, а частіше для великих груп. Завдяки цій установці можна стверджувати, що люди сприймають досить високий соціальний тиск. У результаті вони часто відчують себе зобов'язаними купити хоча б одну пляшку вина, подобається воно їм чи ні. Саме тому система ЗСХ може зменшити цей тиск та має істотні переваги перед традиційними методами ціноутворення, в яких ціна не залежить від особистої оцінки вина відвідувачем, що його дегустував.

Таким чином, погляди і цінності, пов'язані з дегустацією вин, позитивно впливають на використання системи ЗСХ (табл. 2). Тобто люди купляють вино не тому, що так треба, а тому, що воно їм сподобалось та вони самі можуть оцінити його вартість.

Таблиця 2

Фактори, що впливають на систему ціноутворення «заплати, скільки хочеш»

Фактори	Детальна оцінка	Сукупна оцінка
<i>Особистісні фактори:</i>		+
соціальне походження	+	
освіта	+	
дохід	+	
самосприйняття	+	
цінова чутливість	+	
<i>Ставлення і цінності</i>		++
почуття справедливості і правосуддя	+	
альтруїзм	0	
взаємність	++	
лояльність	+	
соціальні норми і тиск	++	
<i>Продуктові фактори</i>		++
асиметричність інформації	+	
бренд/репутація	+	
довідкові ціни	0/-	
момент/ситуація оплати	+	
анонімність у момент оплати	+	
задоволеність продуктом/послугою	++	

Що стосується продуктових факторів, можна стверджувати, що особи, які готові їхати на виноробне господарство, часто вважають себе любителями або поціновувачами вина. Звідси часто вони мають більш ніж добрі знання про вино, і тому асиметричність інформації є досить низькою. Під час відвідування ці особи отримують добрі знання про репутацію виноробного господарства та в цілому про ціни на вина. Через атмосферу близькості до виноробів та подійний (івентивний) характер дегустації у більшості відвідувачів виникає загальний позитивний настрій, тому вони вельми задоволені смаком вин. Дані фактори позитивно впливають на споживача, який не бажає їхати з виноробного господарства, не купивши одну чи більше пляшок вина, що йому сподобалось. І в цей момент виробник надає йому можливість самому оцінити таку пляшку або пляшки, тобто встановити ціну продукту за системою ціноутворення ЗСХ. Ми пропонуємо не виставляти ціни на продукцію, навіть довідкові, які практикуються в інших країнах (Німеччина, Угорщина, Нова Зеландія тощо), тому що вона може бути значно нижчою та не відповідати реальним відчуттям споживача. У момент оплати після дегустації ми пропонуємо споживачеві написати на ярлику пляшки таку суму, яку він хоче сплатити за неї.

Таким чином, запропонована система ціноутворення ЗСХ може допомогти подолати когнітивні дисонанси людей, які не люблять вино, але відчувають себе зобов'язаними купити хоч пляшку. У цілому це знизить перешкоду (психологічний бар'єр) для першого відвідування виноробного господарства (підприємства), отже, допоможе залучити нових клієнтів. Окрім того, ця система зможе надати можливість покриття витрат, пов'язаних із дегустацією вин.

Розвиток енотуризму у поєднанні із запропонованою системою ціноутворення ЗСХ та відповідними практичними рекомендаціями забезпечить зростання обсягів реалізації та виробництва продукції, збільшить інтерес суспільства до куль-

тури споживання вина та надасть новий поштовх до розвитку вітчизняного виноробства.

Обрання конкурентної стратегії для виноробних підприємств. Для відносно великих підприємств, що є лідерами галузі, зокрема ТОВ «ПТК «Шабо», напевно, найкращою конкурентною стратегією є *стратегія лідування на основі зниження витрат (цін)*, яка передбачає:

- виробничі характеристики: «ніхто не зробить це дешевше»;
- маркетингові особливості: «розрахункові ціни/низькі витрати»;
- стандартизована продукція: тільки кілька різновидів (у межах двох десятків);
- ніяких значних змін у веденні справ: «репутація скромної та надійної компанії»;
- зниження цін та умовно-постійних витрат на одиницю продукції внаслідок ефекту масштабу, додатковий дохід за рахунок зростання обсягів продажу та частки ринку;
- високу продуктивність у розрахунку на одного працівника;
- зниження витрат на інновації;
- можливості встановлення нижньої границі ринкових цін: лідерська позиція дає змогу використовувати ціни як наступальну чи оборонну зброю;
- допустимий низький маржинальний прибуток при великих оборотах.

Така стратегія дозволить великим виноробам – лідерам ринку забезпечити високу продуктивність та прибутковість бізнесу.

Важливим стратегічним важелем розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) у виноробстві, що працює в умовах високої конкуренції, може стати ефективна конкурентна стратегія – *стратегія диференціації*.

Менеджери компаній постійно приймають рішення з обрання стратегічних альтернатив для отримання конкурентних переваг задля збільшення прибутку та ефективності бізнесу. Однак підприємства, що працюють у зрілих традиційних галузях, якою є й виноробство, навряд чи зможуть отримати унікальну перевагу, засновану лише на ресурсних можливостях та якості продукції. Виноробна галузь має специфічні характеристики, такі як низький бар'єр входу [19], низький ступень асиметричної інформації [20], низький рівень ресурсів з обмеженою стратегічною заміністю [21]. МСП у цих галузях досягають високої продуктивності не тільки тому, що вони накопили більше цінних ресурсів, але й тому, що вони краще використовують власні ресурси [22]. Краще використання ресурсів підтримує стратегію диференціації в галузі, що включає в себе:

- 1) продуктові або сервісні інновації;
- 2) високу якість продукції та обслуговування клієнтів, наприклад, контроль якості, задоволення потреб клієнтів [23];
- 3) географічну сегментацію та сегментацію покупців.

МСП, які працюють у зрілому високо конкурентному середовищі, можуть виявитися не в змозі успішно здійснювати диференціацію через низькі бар'єри входу або можуть мати недостатньо рідкісних або легко імітованих ресурсів, що обмежують діапазон життєздатності стратегічних альтернатив [24].

Утім, як показують останні дослідження [25], виробники зі стратегією диференціації забезпечують вищу продуктивність у порівнянні з тими, хто дотримується стратегії лідування на основі зниження витрат.

Прикладом застосування диференціації може стати розвиток прямих продажів вина безпосередньо виробником. У США в 2005 р. Верховний суд по справі Гранхолма проти Хілда виніс рішення про те, що заборона прямих постачань вина поза межами одного штату (між різними штатами), а дозвіл лише через оптових постачальників цього штату, є неконституційною. Це надало поштовх до розвитку прямих продажів вина у цій країні, частка яких у загальному обігу складала до 2005 р. лише 2%. Утім, за останні 10 років у США обсяг реалізації вина через прямі продажі виріс майже у п'ять разів, та лише у 2014 р. він збільшився на 15% та досяг 1,8 млрд. дол. [25].

Прямі продажі вина можуть здійснювались через веб-сайти, дегустаційні зали виноробів та винні клуби. Ці продажі відмінні від традиційних маршрутів постачань на ринок через дистриб'юторів та оптовиків. Як показує практика, прямі продажі дають можливість виноробам отримувати більш високий валовий прибуток: зазвичай виноробні підприємства реалізують продукцію дистриб'юторам і оптовикам за ціною, що складає 50%, та нижче від кінцевої роздрібною ціни, але через прямі продажі вони в змозі продавати продукцію за повну роздрібну ціну за вирахуванням знижок постійним покупцям або учасникам їхнього винного клубу.

Для розвитку прямих продажів вина в Україні потрібний відповідний *правовий важіль*, який зможе надати перевагу виноробам у реалізації власної продукції безпосередньо споживачеві. Насамперед це може бути диференційоване звільнення *лише виноробних підприємств* від щорічної плати за ліцензію на право оптової торгівлі продукцією виноробства, що зараз складає 500 тис. грн. [2], а також від щорічної плати за ліцензію на право на роздрібну торгівлю винами, що складає

8 тис. грн. за кожний окремий зазначений у ліцензії електронний контрольно-касовий апарат (книзі обліку розрахункових операцій) [2].

Стратегія, яка включає прямі продажі споживачам, має як переваги (отримання виробником повної торговельної націнки, позитивні і постійні відносини з клієнтами), так і недоліки (більш складні маркетинг, відстеження, доставка та логістика). Тому доречним з точки зору управління ефективністю діяльності є забезпечення стабільності сировинної бази шляхом поглиблення вертикальної інтеграції із сільськогосподарськими підприємствами, які вирощують виноград, а також з компаніями, що забезпечують доставку продукції споживачеві.

Викладені вище стратегічні напрями можна об'єднати в моделі стратегічного управління ефективністю діяльності виноробних підприємств (рис. 1).

Запропонована модель визначає та пов'язує між собою стратегічні завдання, стратегічні напрями та відповідні важелі та механізми, що мають у перспективі забезпечити стійке зростання ефективності діяльності підприємств виноробної промисловості.

Висновки. Українські виноробні підприємства мають зростаючий ефект масштабу, тобто збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції має сприяти зростанню ефективності їхньої діяльності. Це вказує на перспективність розвитку виноробної галузі України.

Для кожного з 11 досліджуваних українських виноробних підприємств встановлено ефективні зарубіжні компанії-еталони, які є оптимальними для переймання досвіду та технологій, оскільки витрати та такий процес будуть мінімальними.

Визначено доречність створення виноробного кластеру на базі виробників Одеського та Миколаївського регіонів, який

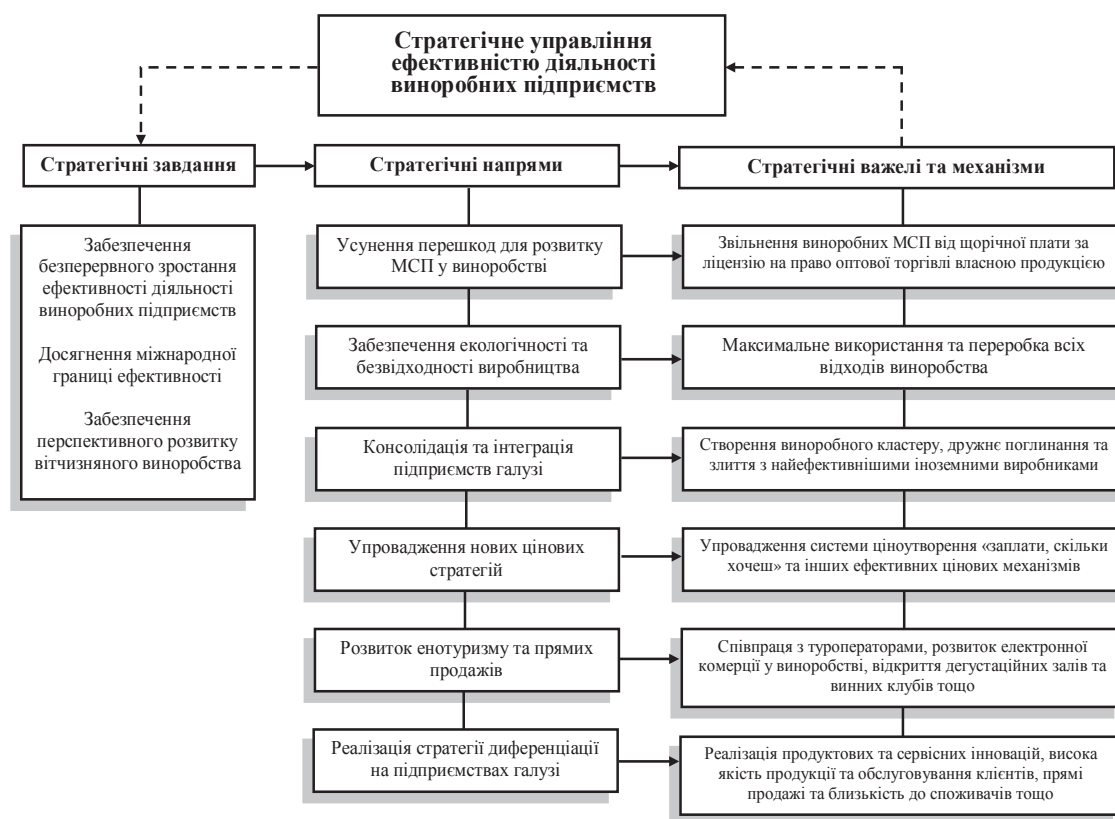


Рис. 1. Модель стратегічного управління ефективністю діяльності виноробних підприємств

в умовах вільної торгівлі з країнами ЄС та багатьма іншими країнами, коли міжнародна конкуренція на ринку вина значно посилюється, має значний потенціал зростання ефективності та може посилити конкурентні позиції українських виноробних компаній як на внутрішньому так і на зовнішніх ринках.

Обґрунтовано доречність створення стратегічного об'єднання між українськими та німецьким виробниками ігристих вин, що дозволить вітчизняним підприємствам запровадити сучасні методи управління бізнес-процесами у своїй діяльності, оновити обладнання та технології виробництва, істотно розширити асортимент продукції та обсяги продажів на внутрішньому ринку, покращити просування продукції на зарубіжних ринках, скоротити непродуктивні витрати робочого часу та ресурсів, значно підвищити ефективність господарської діяльності.

Запропоновано впровадження системи ціноутворення «заплати скільки хочеш» у діяльності українських виноробів, що знизить перешкоду (психологічний бар'єр) для першого відвідування виноробного господарства (підприємства) та допоможе залучити нових клієнтів. Окрім того, ця система зможе надати можливість покриття витрат, пов'язаних із дегустацією вин. Розвиток енотуризму у поєднанні із запропонованою системою ціноутворення та відповідними практичними рекомендаціями забезпечить зростання обсягів реалізації та виробництва продукції, збільшить інтерес суспільства до культури споживання вина та надасть новий поштовх до розвитку вітчизняного виноробства.

Обґрунтовано доречність розвитку прямих продажів вина через веб-сайти, дегустаційні зали виноробів та винні клуби тощо, що у поєднанні зі стратегією диференціації надасть можливість українським виноробам отримувати більш високий валовий прибуток. Для розвитку прямих продажів вина в Україні потрібний відповідний правовий важіль, зокрема, диференційоване звільнення *виноробних підприємств* від щорічних плат за ліцензію на право оптової торгівлі продукцією виноробства та за ліцензію на право роздрібною торгівлі винами.

Запропоновані стратегічні завдання, стратегічні напрями та відповідні важелі та механізми об'єднано в модель стратегічного управління ефективністю діяльності підприємств виноробної промисловості, що має на меті забезпечити у перспективі стійке зростання ефективності діяльності підприємств виноробної промисловості.

Література:

- Goncharuk A.G. International Performance Benchmarking in Winemaking / A.G. Goncharuk, N.O. Lazareva // Benchmarking: An International Journal. – 2017. – Vol. 24. – № 2.
- Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» від 19.12.1995 р. № 481/95-ВР / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/481/95-%D0%B2%D1%80>.
- Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відом. Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144. Редакція від 20.09.2015 р.
- Davies R. Anheuser-Busch In Beveaches final agreement for SAB Miller take over // The Guardian. – 2015. – № .11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.theguardian.com/business/2015/nov/11/anheuser-busch-inbev-reaches-final-agreement-sab-miller-takeover>.
- Портер М. Конкуренція : [учеб. пособ.] / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 205 с.
- Попова М.М. Виноградно-виноробний кластер як прогресивна модель інтеграційного об'єднання – теоретичні засади та пер-

- спективи створення в Херсонському регіоні / М.М. Попова // Інноваційна економіка. – 2014. – № 6. – С. 168–174.
- Hira A. What Makes Clusters Competitive?: Cases from the Global Wine Industry / A. Hira. – Montreal : McGill-Queens University Press, 2013. – 280 p.
 - Карпінська Г.В. Кластер як перспективна форма реструктуризації підприємств виноробства / Г.В. Карпінська, Є.В. Лазарева // Регіональний збірник наукових праць з економіки «Прометей». – Донецьк, 2008. – № 2(26). – С. 114–119.
 - Carlsen J. Global Wine Tourism / J. Carlsen, S. Charters. – Oxfordshire : CabiPublishing, 2006. – 304 p.
 - Hall M.C. Wine Tourism Around the World / M.C. Hall, L. Sharples. – New York : Routledge, 2009. – 347 p.
 - Басюк Д.І. Стан і перспективи розвитку ринку винного туризму України / Д.І. Басюк // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка. – 2014. – № 6(49). – С. 87–93.
 - Басюк Д.І. Теоретичні і прикладні основи формування дестинацій винного туризму : [монографія] / Д.І. Басюк. – Кам'янець-Подільський : ПП Д.Г. Зволейко, 2014. – 272 с.
 - Басюк Д.І. Теоретико-методологічні основи управління розвитком винного туризму в Україні : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.03 / Д.І. Басюк ; Національний університет харчових технологій. – Київ, 2015. – 507 с.
 - Hudin M. Vinologue: Guide to Enotourism / M. Hudin. – Leavenworth : Leavenworth Press, 2014. – 180 p.
 - Angulo A.M. Hed on icprices for Spanish redquality wine / A.M. Angulo, J.M. Gil, A. Gracia, M. Sánchez // British Food Journal. – 2000. – Vol. 102. – № 7. – P. 481–493.
 - Hanf J.H. Literature Survey on New Participative Pricing Mechanisms for Wine Tastings / J.H. Hanf // Journal of Applied Management and Investments. – 2014. – Vol. 3. – № 4. – P. 201–213.
 - Kim J.-Y. Pay-What-You-Want – a new participative pricing mechanism / J.-Y. Kim, M. Natter, M. Spann // Journal of Marketing. – 2009. – Vol. 73. – № 1. – P. 44–58.
 - Schons L.M. There is nothing permanent except change – analyzing individual price dynamics in «pay-what-you-want» «situations» / L.M. Schons, M. Rese, J. Wieseke // Marketing Letters. – 2014. – Vol. 25. – № 1. – P. 25–36.
 - Портер М. Конкуренция стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
 - Шевченко Т.І. Аналіз сутності асиметричної інформації та інформаційна асиметричність на сучасних ринках України : [навч. посіб.] / Т.І. Шевченко. – К. : Виц. шк., 2010. – 191 с.
 - Newton S.K. Differentiation Strategies and Winery Financial Performance: An Empirical Investigation / S.K. Newton, A. Gilinsky, D. Jordan // Wine Economics and Policy. – 2005. – October 22.
 - Портер М. Конкуренция преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
 - Hammervoll T. The financial crisis and the wine industry: The performance of niche firms versus mass-market firms / T. Hammervoll, P. Mora, K. Toften // Wine Economics and Policy. – 2013. – Vol. 3. – № 2. – P. 108–114.
 - Banker R.D. Does a differentiation strategy lead to more sustainable financial performance than a cost leadership strategy? / R.D. Banker, R. Mashruwala, A. Tripathy // Management Decision. – 2014. – Vol. 52. – № 5. – P. 872–896.
 - Gordon J. DTC winship mentsgrow 15% in 2014 / J. Gordon // Wines and Vines. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.winesandvines.com/template.cfm?section=news&content=144614>.

Лазарева Н.О. Стратегические направления повышения эффективности деятельности украинских винодельческих компаний

Аннотация. В статье установлены эффективные зарубежные компании-эталоны, которые являются оптимальными для перенимания опыта и технологий укра-

инскими винодельческими предприятиями. Определена целесообразность создания винодельческого кластера на базе производителей Одесского и Николаевского регионов. Обосновано создание стратегического объединения между украинскими и немецкими производителями игристых вин. Предложено внедрение новой системы ценообразования в деятельности украинских виноделов. Обосновано развитие прямых продаж вина и применение стратегии дифференциации. Предложена модель стратегического управления эффективностью деятельности предприятий винодельческой промышленности.

Ключевые слова: эффективность, управление, стратегия дифференциации, винодельческий кластер, прямые продажи, ценообразование, винодельческое предприятие.

Lazareva N.O. Strategic directions of improving the efficiency of Ukrainian wine companies

Summary. The author found foreign benchmarks, which have optimal best practices for Ukrainian winemaking enterprises. The paper justifies the reasonability of creating the wine cluster in the Odessa and Mykolaiv regions. The creation of strategic merger between Ukrainian and German sparkling wine producers is justified. The introduction of a new system of pricing in the activities of Ukrainian winemakers is suggested. The development of direct sales of wine and the use of differentiation strategy are justified. The author proposed the model of strategic performance management for winemaking enterprises.

Keywords: efficiency, regulation, strategy of differentiation, winemaking cluster, direct sales, price formation, winemaking enterprise.

Мельник О.І.,

асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ДІАГНОСТУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті висвітлено методичний підхід до діагностування конкурентоспроможності операційного середовища секторів економіки України. Розраховано інтегральний показник конкурентоспроможності операційного середовища та здійснено ранжування секторів економіки за його значенням.

Ключові слова: конкурентоспроможність, національна економіка, сектор економіки, діагностування, операційне середовище.

Постановка проблеми. Відомий на сьогодні комплекс наукових розробок, концепцій, підходів, методів і методик значно сприяє виконанню покладених завдань діагностики конкурентоспроможності секторів національної економіки. Разом із цим виникає необхідність у вдосконаленні відомих методів і розробленні нових практичних підходів, спрямованих на забезпечення високого рівня конкурентоспроможності секторів економіки України у контексті розвитку ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і прикладним питанням конкурентоспроможності галузей, секторів економіки значна увага приділена у працях Г. Азоєва [1], Д. Бейна [2], М. Маліка [3], М. Портера [4], П. Пуцентейла [5], Р. Фатхутдінова [6] та ін. Але, незважаючи на це, теоретичні та прикладні аспекти оцінювання рівня конкурентоспроможності секторів національної економіки за критерієм операційного середовища потребують подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу до діагностування рівня конкурентоспроможності секторів економіки України за критерієм їх операційного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень конкурентоспроможності секторів економіки пропонуємо визначати на основі таких укрупнених критеріїв їх конкурентоспроможності: конкурентоспроможності операційного середовища, конкурентоспроможності фінансового середовища, конкурентоспроможності інвестиційного середовища.

Важливим етапом діагностики конкурентоспроможності секторів економіки є побудова її економічного інструментарію, що передбачатиме проведення детального дослідження основних параметрів розвитку сектора на основі достовірної інформації основних показників його діяльності та з урахуванням стратегічних аспектів його розвитку. Діагностування конкурентоспроможності операційного середовища секторів економіки спрямоване на дослідження стану виробничого потенціалу сектора та ефективності його використання за параметрами, наведеними у табл. 1.

Діагностування конкурентоспроможності операційного середовища секторів економіки спрямоване на дослідження стану виробничого потенціалу сектора та ефективності його використання за параметрами:

- капіталоозброєність праці сектора: сумарна вартість основного капіталу (ОК) підприємств певного сектора економіки, що припадає на одного зайнятого працівника підприємств відповідного сектора. При цьому використовується формула:

$$KO = \frac{\text{Сумарна середньорічна вартість ОК}}{\text{Чисельність зайнятих}}; \quad (1)$$

- продуктивність праці з розрахунку на одного середньорічного зайнятого працівника у секторі: показник, що характери-

Таблиця 1

Теоретична модель матриці спостережень діагностування рівня конкурентоспроможності операційного середовища сектора економіки

Фактор	Параметр	Стимулятор / дестимулятор
X_1	капіталоозброєність праці	стимулятор
X_2	продуктивність праці з розрахунку на одного середньорічного зайнятого працівника у секторі	стимулятор
X_3	капіталовіддача	стимулятор
X_4	коефіцієнт рентабельності операційної діяльності підприємств	стимулятор
X_5	коефіцієнт зносу основних засобів підприємств сектора	дестимулятор
X_6	додана вартість за витратами виробництва на 1 гр. од. виробленої продукції по підприємствах сектора економіки	стимулятор
X_7	середньомісячна номінальна заробітна плата	стимулятор
X_8	зарплатомісткість	стимулятор
X_9	прибуток на 1 грн. заробітної плати	стимулятор
X_{10}	коефіцієнт вибуття кадрів	дестимулятор
X_{11}	частка працівників, які підвищили кваліфікацію	стимулятор
X_{12}	частка працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам	дестимулятор

Джерело: складено автором

зує у вартісному вираженні ефективність праці та показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за певну одиницю часу. Визначається як відношення обсягу виробленої продукції підприємствами до чисельності зайнятих у певному секторі економіки:

$$ПП = \frac{\text{Обсяг виробленої продукції}}{\text{Чисельність зайнятих}}; \quad (2)$$

- капіталовіддача: характеризує обсяг продукції у вартісному вираженні, що припадає на одну грошову одиницю основного капіталу, витрачених на її виробництво, та визначається за формулою:

$$KB = \frac{\text{Обсяг виробленої продукції}}{\text{Сумарна середньорічна вартість ОК}}; \quad (3)$$

- рентабельність операційної діяльності підприємств: відносний показник, який свідчить про ефективність виробничої діяльності підприємств сектора. Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності:

$$K_{p.od} = \frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Витрати операційної діяльності}}; \quad (4)$$

- коефіцієнт зносу основних засобів підприємств: характеризує ступінь зносу основних засобів підприємств галузі за досліджуваній період і визначається за формулою:

$$K_{з.оз} = \frac{\text{Сума зносу основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}; \quad (5)$$

- додана вартість за витратами виробництва на 1 гр. од. виробленої продукції по підприємствах сектора економіки: характеризує величину, створену у процесі виробництва підприємствами сектора, яка охоплює його реальний внесок у створення вартості конкретного продукту, тобто заробітну

плату, прибуток і амортизацію на одну грошову одиницю виробленої продукції.

- середньомісячна номінальна заробітна плата: нарахування працівникам у грошовій та натуральній формі за відпрацьований час або виконану роботу: тарифні ставки (посадові оклади), премії, доплати, надбавки, а також інші види оплати за невідпрацьований час. Охоплює обов'язкові відрахування із заробітної плати працівників: податок на доходи фізичних осіб та єдиний соціальний внесок. Розраховується шляхом ділення нарахованого фонду оплати праці штатних працівників за звітний місяць (період) на середньооблікову кількість штатних працівників і на кількість місяців у періоді:

$$\overline{ЗП}_{мес.} = \frac{\text{Фонд оплати праці штатних працівників сектора}}{\text{Середньооблікова кількість штатних працівників сектора}} / 12; \quad (6)$$

- зарплатомісткість: характеризує суму витрат на оплату праці, що міститься в сумі витрат на виробництво (реалізацію) 1 гр. од. продукції, і визначається як відношення фонду оплати праці до вартості виробленої продукції:

$$ЗМ = \frac{\text{Фонд оплати праці}}{\text{Вартість виробленої продукції}}; \quad (7)$$

- прибуток (збиток) на 1 грн. заробітної плати: розглядається як результат діяльності, що приносить 1 грн. витрат на оплату праці та розраховується за формулою:

$$Пр_{зп} = \frac{\text{Сума чистого прибутку (збитку)}}{\text{Фонд оплати праці}}; \quad (8)$$

- коефіцієнт вибуття кадрів: відношення кількості працівників, що вибули за звітний період, до середньооблікової чисельності працівників:

$$K_{в.б.} = \frac{\text{Кількість працівників, що вибули}}{\text{Середньооблікова кількість працівників}}; \quad (9)$$

Таблиця 2

Матриця спостережень операційного середовища секторів економіки України за 2014 р.

Сектор економіки	Фактори											
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂
	капіталозабезпеченість праці, млн. грн. на 1 зайнятого	продуктивність праці, млн. грн. на зайнятого	капіталовіддача, грн.	рентабельність операційної діяльності підприємств, %	коефіцієнт зносу основних засобів, %	додана вартість, грн.	середньомісячна заробітна плата, грн.	зарплатомісткість, грн.	прибуток (збиток) на 1 грн. заробітної плати, грн.	коефіцієнт вибуття кадрів	частка працівників, які підвищили кваліфікацію, %	частка працівників, які працюють у невідповідних санітарно-гігієнічних умовах, %
Аграрний сектор	0,14	0,26	2,07	12,1	35,6	0,38	2556	0,09	0,84	52,8	1,8	8,9
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	0,67	0,3	0,74	11,1	57,4	0,54	5200	0,14	0,25	22,7	18,7	71,7
Переробна промисловість	0,31	0,4	1,61	1,1	51,1	0,23	3250	0,08	-0,19	32,6	13,6	29,7
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	0,97	0,3	0,39	0,4	60,8	0,32	4530	0,14	-0,08	22	17,4	31,4
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	0,24	0,14	0,62	-5,3	59,1	0,36	2800	0,23	-0,34	22,6	6	31,8
Будівництво	0,13	0,36	3,39	0	52,3	0,27	2860	0,06	-0,15	52,2	6,6	20,2
Усього у сфері виробництва товарів	0,36	0,35	1,17	4,9	63,3	0,36	2980	0,09	0,03	44,5	7,6	27,1
Економіка в цілому	0,29	0,34	1,35	3,5	77,9	0,39	3480	0,15	-0,08	30,3	9,4	30,3

Джерело: складено автором

Стандартизована матриця операційного середовища секторів економіки України за 2014 р.

Сектор економіки	Фактори											
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂
Аграрний сектор	-0,87	-0,41	0,57	1,41	-2,04	0,30	-0,99	-0,59	1,99	1,38	-1,42	-1,21
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	0,84	0,08	-0,70	1,25	0,56	1,92	1,70	0,30	0,50	-0,85	1,28	2,03
Переробна промисловість	-0,32	1,30	0,13	-0,34	-0,19	-1,21	-0,29	-0,77	-0,62	-0,12	0,47	-0,13
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	1,81	0,08	-1,04	-0,45	0,96	-0,30	1,01	0,30	-0,34	-0,90	1,07	-0,05
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	-0,55	-1,87	-0,82	-1,36	0,76	0,10	-0,75	1,90	-1,00	-0,86	-0,75	-0,02
Будівництво	-0,91	0,81	1,85	-0,52	-0,05	-0,81	-0,68	-1,13	-0,52	1,34	-0,65	-0,62

Джерело: складено автором

- частка працівників, які працюють у невідповідних санітарно-гігієнічних нормах: ураховуються працівники, які працюють на робочих місцях, де хоча б один шкідливий виробничий фактор перевищує гранично допустиму концентрацію або гранично допустимий рівень виробничого фактора, установлені санітарно-гігієнічними нормами. У загальну кількість зайнятих у несприятливих умовах кожен працівник урахується тільки один раз незалежно від кількості небезпечних і шкідливих виробничих факторів, що на нього впливають.

- частка працівників, які підвищили кваліфікацію: характеризує ту частку працівників, яких навчили нових професій або які підвищили кваліфікацію, в загальній кількості – штатних працівників.

На наступному етапі здійснимо діагностування міжсекторальної конкурентоспроможності секторів економіки у розрізі запропонованого нами укрупненого критерію конкурентоспроможності – операційного середовища за 2014 р.

Діагностування проведемо у розрізі секторів економіки України, які займаються виробництвом товарів:

- аграрний сектор;
- добувна промисловість і розроблення кар'єрів;
- переробна промисловість;
- постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря;
- водопостачання, каналізація та поводження з відходами;
- будівництво.

На основі розрахованих параметрів укрупнених критеріїв конкурентоспроможності секторів економіки сформуємо матрицю спостережень діагностування міжсекторальної конкурентоспроможності операційного середовища секторів економіки України за 2014 р. (табл. 2).

Згідно із запропонованою нами методикою визначення інтегрального показника міжсекторальної конкурентоспроможності секторів економіки, потрібно привести включені у матрицю спостережень параметри до стандартизованого вигляду, тобто вирівняти значення ознак, здійснивши стандартизацію її параметрів за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j}, \quad (10)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення параметра j для одиниці i ;
 x_{ij} – значення параметра j для одиниці i в матриці спостережень;

\bar{x}_j – середнє арифметичне значення параметра j ;
 σ_j – середньоквадратичне відхилення параметра j .

У результаті отримуємо стандартизовану матрицю показників (табл. 3).

Далі розраховуємо відстань між елементами матриці стандартизованих значень і координатами вектора-еталона, використовуючи функцію евклідової відстані за формулою, середнє значення відстані до точки еталона, середньоквадратичне відхилення цієї відстані та нормуємо віддалення кожної одиниці сукупності від відповідної точки-еталона. Отримані відстані є вихідними величинами при розрахунку інтегрального показника рівня міжсекторальної конкурентоспроможності секторів економіки України за 2014 р. (табл. 4).

Таблиця 4

Значення інтегрального показника рівня конкурентоспроможності операційного середовища секторів економіки України за 2014 р.

Сектор економіки	Інтегральний показник
Аграрний сектор	0,221347
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	0,317642
Переробна промисловість	0,185351
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	0,253316
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	0,034542
Будівництво	0,107389

Джерело: складено автором

Виходячи із даних табл. 4, помітно, що найвищі значення інтегрального показника конкурентоспроможності операційного середовища у 2014 р. характерні для сектора «Добувної промисловості і розроблення кар'єрів» і «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря».

Продовжуючи дослідження, перевіримо, чи існують у заданій структурі економічних секторів так звані «природні» кластери однакових за конкурентоспроможністю секторів економіки України. Для цього необхідно побудувати ієрархічне дерево (вертикальну дендрограму, яка відображає поділ сукупності об'єктів на довільне (наперед не задане)

число груп. За допомогою розбивки великих агрегацій на більш дрібні рівні, можлива побудова ієрархічних класифікацій.

Кожен вузол дендрограми (рис. 1) представляє об'єднання двох або більше кластерів. Положення вузлів на вертикальній осі визначає відстань, на якій були об'єднані відповідні кластери. Логічно, що подібними кластерами на першому рівні є сектори промисловості, які на вищих рівнях об'єднуються з «Аграрним сектором» та сектором «Будівництво», що відображає рівні структурних зв'язків економіки в цілому.

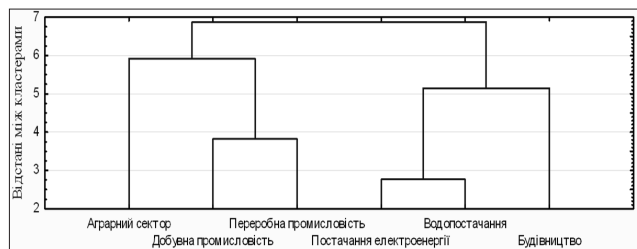


Рис. 1. Дендрограма операційного середовища секторів економіки України за 2014 р.

Джерело: розроблено автором

У результаті діагностування конкурентоспроможності секторів економіки повинен бути встановлений діагноз, тобто визначення поточного стану конкурентоспроможності сектора та його складових. У подальшому здійснимо групування секторів економіки за рівнем конкурентоспроможності на чотири групи (кластери): найбільш конкурентоспроможні, із середнім рівнем, низьким рівнем конкурентоспроможності та найменш конкурентоспроможні сектори економіки.

Групування секторів економіки за рівнем конкурентоспроможності здійснимо за методом *K*-середніх, який полягає у такому: обчислення починаються з *K* випадково вибраних спостережень (у нашому випадку до 4), які стають центрами груп, після чого об'єктний склад кластерів змінюється з метою мінімізації мінливості усередині кластерів і максимізації мінливості між кластерами. Використавши програмне середовище STATISTICA, проведено групування секторів економіки України за рівнем міжсекторальної конкурентоспроможності операційного середовища (табл. 5).

Таблиця 5

Групування секторів економіки України за рівнем конкурентоспроможності операційного середовища у 2014 р.

Сектор економіки	Кластер
Аграрний сектор	3
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	2
Переробна промисловість	1
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	1
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	4
Будівництво	3

Джерело: складено автором

Із даних табл. 5 видно, що є випадки одночасного включення в один кластер декількох секторів економіки. Наприклад, у 2014 р. спостерігаємо, що «Аграрний сектор» і сектор

«Будівництво» об'єднуються у кластер № 3, «Переробна промисловість» і «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» – у кластер № 1, що вказує на спільні риси конкурентоспроможності за розрахованими параметрами критерія операційного середовища.

Для визначення належності кожного кластера до відповідної групи за операційною детермінантою конкурентоспроможності побудуємо графік середніх значень вибраних показників для кожного кластера за 2012–2014 рр. (рис. 2).

Найбільш міжсекторально конкурентоспроможними за критерієм операційного середовища серед секторів економіки України у 2014 р. є «Добувна промисловість і розроблення кар'єрів» та «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» (кластер № 4), оскільки відповідні значення середніх показників-стимуляторів для даних кластерів мають максимальні значення, а дестимуляторів, відповідно, мінімальні; середній рівень міжсекторальної конкурентоспроможності операційного середовища має «Аграрний сектор», для якого характерні стрибкоподібні значення як показників-стимуляторів, так і дестимуляторів; низьку конкурентоспроможність має сектор «Водопостачання, каналізація, поводження з відходами», і найменш конкурентоспроможними секторами є «Переробна промисловість» і «Будівництво», хоча останній покращив свою конкурентну позицію у 2014 р. та приєднався до «Аграрного сектора».

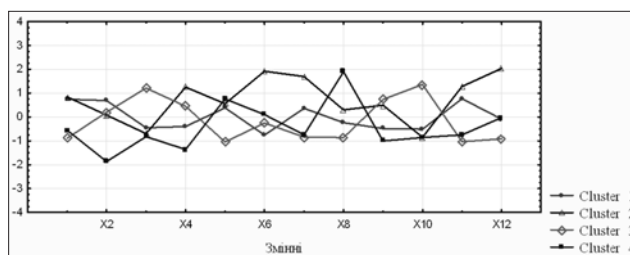


Рис. 2. Середні значення нормованих показників за кожним кластером конкурентоспроможності операційного середовища секторів економіки за 2014 р.

Джерело: розроблено автором

Дані рис. 2 практично повністю відображають значення розрахованого інтегрального показника міжсекторальної конкурентоспроможності операційного середовища секторів економіки за винятком «Переробної промисловості», значення якої за даним показником варто віднести до секторів економіки, що мають середній рівень міжсекторальної конкурентоспроможності.

Висновки. Отже, розроблена методика діагностування конкурентоспроможності секторів економіки має практичну спрямованість на рівні національного господарства. В економіці України найбільш конкурентоспроможними секторами, що займаються виробництвом товарів, за критерієм конкурентоспроможності операційного середовища є «Добувна промисловість і розроблення кар'єрів» та «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря». «Аграрний сектор» та «Переробна промисловість» відносяться до секторів із середнім рівнем конкурентоспроможності. Низький рівень конкурентоспроможності операційного середовища належить сектору «Будівництво», а найменший рівень конкурентоспроможності в економіці України має сектор «Водопостачання, каналізація та поводження з відходами», функціонування яких може негативно позначатись на економіці країни.

Література:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика : [монография] / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Bain Joe. S. Barriers to New Competition / Joe. S. Bain // Harvard University Press. – 1956. – P. 9–11.
3. Малік М.Й. Конкуреноспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : [монографія] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К. : ІАЕ, 2007. – 272 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
5. Пуцентейло П.Р. Конкуреноспроможний розвиток галузі тваринництва як найвищий рівень прояву конкуренції / П.Р. Пуцентейло // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 55–61.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкуреноспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.

Мельник О.И. Диагностика конкурентоспособности операционной среды секторов экономики Украины

Аннотация. В статье раскрыт методический подход к диагностированию конкурентоспособности операционной среды секторов экономики Украины. Рассчитан интегральный показатель конкурентоспособности операционной среды и осуществлено ранжирование секторов экономики по его значению.

Ключевые слова: конкурентоспособность, национальная экономика, сектор экономики, диагностирование, операционная среда.

Melnyk O.I. Diagnostics competitiveness operational environment sectors of economy Ukraine

Summary. The methodical approach to diagnosing competitive operating environment sectors of economy Ukraine in the article. Calculated integral index of competitiveness of the operating environment and made rankings sectors of economy for its value.

Keywords: competitiveness, national economy, sector of economy, diagnostics, operational criteria.

Татарульєва А.О.,

здобувач кафедри менеджменту і адміністрування,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Анотація. У статті представлено основні результати дослідження прямого іноземного інвестування в міжнародному економічному просторі. Визначено та проаналізовано динаміку прямого іноземного інвестування у регіоні Центрально-Східної Європи. Проведено аналіз географічної структури припливу прямих іноземних інвестицій.

Ключові слова: пряме іноземне інвестування, Центрально-Східна Європа, промислово розвинені країни, офшорні країни, псевдоєфективні інвестиції.

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки створює якісно нове середовище економічного зростання країн, визначаючи нові орієнтири розвитку їх економічної політики. Серед широкого кола питань, що розглядаються світовою економічною наукою, залучення прямих іноземних інвестицій та їх вплив на формування загального простору на сьогодні є одними з найбільш актуальних. Необхідність подальшого дослідження і аналізу міжнародного ринку прямих іноземних інвестицій обумовлена наявністю тенденцій інтернаціоналізації і глобалізації світогосподарських процесів, а також появою нових об'єктів інвестування – країн з перехідними економіками. Міжнародне інвестування посідає одне з провідних місць у структурі пріоритетів економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію засад міжнародного прямого іноземного інвестування зробили такі науковці, як: Б.В. Губський, В.В. Дергачова, С.В. Захарін, О.Г. Федоренко, Н.Н. Вознесенська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, незважаючи на величину та значимість наукових досліджень, присвячених даній проблемі, окремі питання прямого іноземного інвестування залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні основних тенденцій розвитку міжнародного ринку прямих іноземних інвестицій.

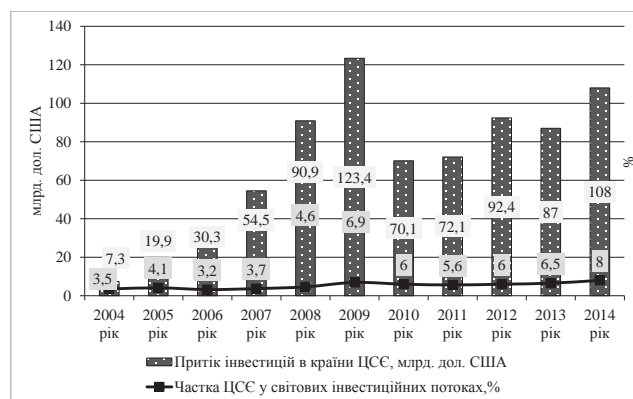


Рис. 1. Динаміка ПІІ у регіоні Центрально-Східної Європи у 2004–2014 рр., %

Джерело: складено на основі [1]

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіон Центрально-Східної Європи до початку світової фінансово-економічної кризи приваблював значну кількість іноземних інвесторів завдяки можливості виходу на нові споживчі ринки, доступу до дешевої робочої сили та сировинної бази. Приплив ПІІ у ці країни у 2009 р. становив майже 7% світового руху капіталу (рис. 1). Однак із початком кризових явищ у світовій економіці спостерігалось зменшення частки до 5,3% у 2011 р.

Незважаючи на початок світової фінансової кризи, динаміка припливу інвестицій у 2009 р. зберігала висхідну тенденцію. Така ситуація тривала попри різке зниження світових цін на нафту та газ у другій половині 2009 р. та регіональні конфлікти (російсько-грузинська війна 2009 р.). Навіть у таких умовах іноземних інвесторів приваблював швидкозростаючий обсяг споживчого ринку регіону. Однак у 2010 р. обсяг надходжень ПІІ у регіон ЦСЄ почав знижуватися, опустившись нижче позначки 2008 р., та зберігав низхідну динаміку і надалі. Частка регіону у загальносвітових потоках у 2012 р. знизилася на 1 в. п. порівняно із 2009 р., що пов'язано із скороченням обсягів світових інвестиційних процесів загалом. Станом на 2013 р. відбулося зниження обсягів надходження ПІІ, що пов'язано зі зменшенням обсягів транскордонних злиттів та поглинання. З однієї сторони, сусідні країни, які виступають одним із головних інвесторів регіону, боролися із борговою кризою та її наслідками для економіки Європи, з іншої – регіон є досить привабливим для іноземного інвестора, зважаючи зростаючий споживчий ринок та значні природні ресурси.

У 2014 р. ситуація змінилася: спостерігалось зростання припливу ПІІ. Ці зміни зумовлені приватизацією державних підприємств у сфері послуг (ЦСЄ), а також значними обсягами ринку РФ, що є вельми привабливим для інвесторів.

Утім, проаналізувавши прогнози ТНК, основних учасників ринку ПІІ щодо скорочення своїх капіталовкладень, можна дійти висновку, що регіон ЦСЄ не зазнає істотного зменшення інвестиційних потоків (рис. 2). Радше навпаки, прогнозується їх зростання. Близько 23% респондентів заявили про можливість інвестування в цей регіон у 2015 р.

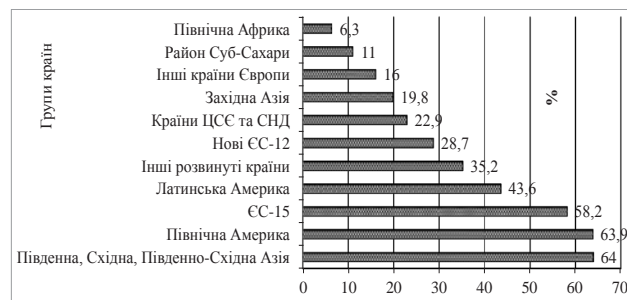


Рис. 2. Оцінка ТНК перспективності інвестування регіонів світу у 2015 р., у % від опитаних топ-менеджерів

Джерело: складено на основі [2]

Однак, незважаючи на оптимістичні прогнози щодо надходження ПІІ, економічна ситуація в регіоні є достатньо складною. Згідно з [2], регіон ЦСЄ знаходиться на сьомому місці за перспективами припливу ПІІ від ТНК. Регіон випередили: Південно-Східна Азія, ЄС-15, Північна Америка, Латинська Америка, Нові ЄС-12 та інші розвинуті країни. Групу країн ЦСЄ можна віднести до найбільш постраждалих від світової економічної кризи. Фінансова криза похитнула впевненість іноземних інвесторів у здатності економік регіону протистояти глобальній нестабільності.

Приплив ПІІ у досліджуваний регіон виявляє чутливість до волатильності циклу ділової активності через ліквідацію проєктів, пов'язаних із приватизацією. Однак зростання споживчих цін, відновлення економіки та поживлення фондових ринків впливають позитивно на надходження ПІІ (табл. 1). У 2014 р. у РФ порівняно із попереднім роком інвестиції зросли на 57 в. п. Країна і надалі зберігає лідируючі позиції.

Інвесторів приваблює швидкозростаючий споживчий ринок, автомобілебудівна промисловість та фінансовий ринок, а також висока прибутковість в енергетичній та газовидобувній сферах.

У 2011 р. надходження ПІІ до країн ЦСЄ скорочувалося, що було викликано зменшенням вільного капіталу у країнах ЄС та Греції зокрема. Ще одна причина: інвестори нечасто розпочинають експортно орієнтоване виробництво (яке слугувало причиною економічного зростання у докризовий період) у цьому

регіоні, оскільки його було вилучено із міжнародних виробничих ланцюжків через перенесення світової виробничої бази до Південно-Східної Азії. Проте у 2012 р. можна констатувати, що приплив ПІІ до країн регіону активізувався, що було викликано поживленням в операціях із злиття та поглинання. Зафіксовано зростання на 25% – до 92 млрд. дол. США. Такі цифри зумовлено низькими виробничими витратами, вільним доступом до ринків ЄС та високою дохідністю проєктів із видобутку природних ресурсів. Інвесторів у 2014 р. у країни ЦСЄ приваблювала приватизація державних підприємств у сфері послуг.

У період економічного зростання 2005–2009 рр. акцент інвестуванні був зміщений на освоєння нових ринків та відкриття виробничих потужностей на виникаючих ринках. Розвиток діючого виробництва вважався менш важливим. Ситуація змінилася на діаметрально протилежну після світової фінансово-економічної кризи 2009 р. У 2012 р. видатки на розвиток діючих підприємств становили 23% від світового ПІІ. У 2012 р. в Угорщині частка діючих підприємств, що розширюють свою діяльність, становила 39% [3].

У 2014 р. РФ і надалі залишається на перших позиціях за обсягом надходжень ПІІ на тлі загального погіршення ситуації у досліджуваних країнах. Динаміка припливу ПІІ в Україну є позитивною, але спадаючою.

Необхідним для подальшого дослідження є аналіз географічної структури припливу ПІІ до країн ЦСЄ. Згідно із граві-

Таблиця 1

Розподіл економік регіону за обсягами ПІІ у 2014 р.

Обсяг капіталу, млрд. дол. США	Приплив	Відплив
Понад 5	РФ, Чехія, Угорщина, Румунія,	РФ, Угорщина, Чехія
1–4,9	Україна, Болгарія, Сербія	–
0,5–0,9	Латвія, Литва, Словенія, Естонія, Хорватія, Польща, Словаччина	Словаччина, Болгарія, Румунія, Словенія, Польща, Естонія, Латвія, Литва
Менше 0,5	Македонія	Україна, Сербія, Македонія, Хорватія

Джерело: складено на основі [1, с. 56, 60]

Таблиця 2

Динаміка припливу ПІІ у 2009–2014 рр., млрд. дол. США

Регіон/країна	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Світ	1697,4	1040,3	1243,7	1524,4	1131,8	1436,8
Розвинені країни	965,1	602,8	601,9	747,9	560,7	566,0
Країни, що розвиваються	658,0	510,6	573,6	684,4	702,8	778,0
Країни Центрально- Східної Європи та СНД	123,4	70,1	72,1	92,4	87,0	108,0
Болгарія	9,9	3,4	2,2	1,9	2,0	1,8
Естонія	1,7	1,8	1,8	0,3	1,6	0,9
Латвія	1,3	0,09	0,3	1,6	0,9	0,8
Литва	2,0	0,2	0,6	1,2	0,7	0,7
Македонія	0,6	0,2	0,3	0,5	0,3	0,4
Польща	14,8	13,7	9,7	15,1	3,0	-5,6
Румунія	13,9	4,8	3,6	2,5	2,2	3,7
РФ	75,0	36,5	41,2	55,0	51,4	79,2
Словаччина	4,7	-0,05	0,5	2,1	2,8	2,1
Словенія	1,9	-0,6	0,8	1	0,1	-0,4
Угорщина	7,4	2,0	2,4	4,7	8,5	-0,7
Україна	10,7	4,8	6,5	7,2	8	3,7
Хорватія	6,2	2,9	0,6	0,3	1,3	0,6
Чехія	6,5	2,9	6,8	5,4	7,9	5,0

Джерело: складено на основі [4]

таційною моделлю, найбільші потоки інвестицій повинні відбуватися між країнами-сусідами завдяки незначній відстані, а також у зв'язку із культурною та ментальною близькістю та можливістю детального вивчення економічної ситуації в країні-реципієнті. Однак дослідження виявило, що найвагоміші потоки капіталу надходять переважно не від країн-сусідів, а з офшорних чи умовно офшорних країн.

Так, станом на 2014 р. серед основних країн-інвесторів варто виділити Австрію та Нідерланди. Перша країна інвестує у вісім економік досліджуваної групи, а друга – у 11.

Класичні офшори також інвестують в економіку країн ЦСЄ: Люксембург – у Болгарію, Словаччину, Хорватію, Польщу; Кіпр – у Латвію, Словаччину, Росію, Україну; Малайзія – у Словаччину; Гонконг – в Угорщину. Порівняно із 2010 р. кількість офшорних інвесторів зменшилася: перестали здійснювати вагомні інвестиційні вкладення Британські Віргінські острови, Сент-Кітс і Невіс, Мальта, Ірландія, Бермудські острови.

У Болгарії найбільшим інвестором виступає Люксембург – 27% від загальних ПІІ (382,4 млн. євро). Хоча Люксембург поки що є досить привабливою офшорною юрисдикцією, сприятливою для реєстрації компаній з керівництва і управління, а також розташування капіталу, проте під тиском ЄС країна здійснює реформи щодо зміни податкового законодавства: розкриття банківської таємниці фізичних осіб з 2015 р., оподаткування електронної торгівлі та ін. Другу позицію займає РФ – 15% (225,1 млн. євро), третю – Швейцарія 14% (212,4 млн. євро). Наступними країнами-інвесторами є Німеччина – 12% (177,7 млн. євро) та Нідерланди – 11% (168,3 млн. євро).

У географічній структурі інвестування в економіку Естонії країна-сусід лише одна – РФ (5%, 681,4 млн. євро). Проте до істотних інвесторів відносяться Швеція (27%, 3948,1 млн. євро), Фінляндія (24%, 3459,4 млн. євро) та Норвегія (5%, 683,0 млн. євро), серед офшорів інвестиційну діяльність здійснюють Нідерланди (10%, 1500,3 млн. євро).

Найбільший обсяг інвестицій до Латвії надходив зі Швеції (24%, 2388,3 млн. євро), яку можна віднести певною мірою до країн-сусідів. Офшорні території серед інвесторів представлено Нідерландами (8%, 798,9 млн. євро) та Кіпром (6%, 595,8 млн. євро). Країна-сусід Естонія (6%, 566,4 млн. євро) та Норвегія інвестують на одному рівні (5%, 540,3 млн. євро).

Щодо Литви, то основними інвесторами виступають країни-сусіди Швеція (22%, 2585,2 млн. євро) та Польща (12%, 1437,7 млн. євро). До великих інвесторів також відносяться Німеччина (10%, 1175,3 млн. євро) та Норвегія (6%, 762,3 млн. євро).

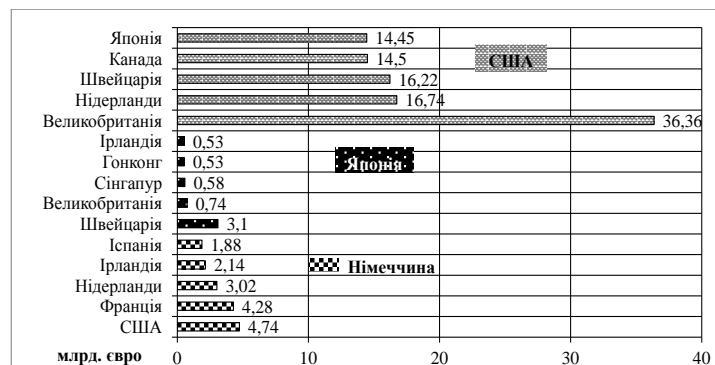


Рис. 3. Географічна структура припливу ПІІ станом на 2014 р. до окремих економік, млрд. євро

Джерело: складено на основі [8–10]

євро). Офшорна юрисдикція серед інвесторів представлена Нідерландами (8%, 994,0 млн. євро).

В економіку Македонії на початку 2014 р. найбільше інвестувала Австрія (48%, 64,9 млн. євро), котра вважається офшорною зоною. За нею у списку знаходиться група країн, які можуть використовуватися як офшорні: Великобританія (12%, 16,65 млн. євро), Бельгія (10%, 14,25 млн. євро). Бельгія, яка хоч не є популярним офшором, однак податкова система приваблює холдингові компанії. У країні існує вирахування умовної процентної ставки, що дозволяє зменшити оподатковуваний дохід на суму, пропорційну акціонерному капіталу. Такий підхід стимулює компанію збільшувати обсяги акціонерного капіталу. Решта головних інвесторів представлені Туреччиною (11%, 15,14 млн. євро) та Німеччиною (7%, 9,73 млн. євро).

Найбільше обсяг ПІІ до Польщі надійшов із Нідерландів (20%, 2754,9 млн. євро). Далі йдуть наступні країни: Німеччина (19%, 2609,0 млн. євро), Франція (12%, 1689,3 млн. євро), Італія (5%, 699,6 млн. євро).

Основними інвесторами в економіку РФ на початку 2014 р. були офшорні зони: Швейцарія (48%, 68870,0 млн. євро), Кіпр (11%, 68870,0 млн. євро), Нідерланди (9%, 12612,8 млн. євро). Значні вкладення здійснювали Великобританією (7%, 9828 млн. євро), Німеччиною (5%, 7698,0 млн. євро).

Географічна структура припливу ПІІ до Румунії представлена такими офшорними інвесторами, як Нідерланди (22%, 11,9 млн. євро) та Австрія (18%, 9,6 млн. євро). До решти інвесторів відносяться Німеччина (11% 6,3 млн. євро), Франція (9%, 5,0 млн. євро) та Італія (6%, 3,3 млн. євро).

Найбільш охоче інвестує у Словаччину Данія (24%, 68 млн. євро), Кіпр (20% 57,7 млн. євро), Австрія (9%, 24,6 млн. євро), Малайзія (5%, 15 млн. євро), Люксембург (4%, 11 млн. євро). З країн-сусідів значні вкладення здійснює Австрія.

Щодо Словенії, то серед країн, які знаходяться поруч і здійснюють вагомні капіталовкладення, слід відзначити Австрію (50%, 5705 млн. євро) та Італію (6% 754,4 млн. євро). Також значні надходження були зафіксовані із Швейцарії (8%, 925,3 млн. євро), Франції (5%, 614,2 млн. євро) та Німеччини (6%, 718,7 млн. євро).

В Угорщину інвестують як країни-сусіди (Австрія (17%, 726,4 млн. євро)), так і офшори (Гонконг (3%, 129,2 млн. євро) та Нідерланди (18% 756,4 млн. євро)) та класичні інвестори (Німеччина (16%, 659,6 млн. євро) та Великобританія (4%, 164,8 млн. євро)).

Для України [5; 6] найбільшими інвесторами є Кіпр (32%, 19035,9 млн. євро), Німеччина (12%, 6291,8 млн. євро), Нідерланди (9%, 5561,5 млн. євро), Австрія (6%, 3257,5 млн. євро) та країна-сусід РФ (7%, 4287,4 млн. євро).

Хорватська економіка приваблює потоки інвестованого капіталу із країн-сусідів (Угорщини (4%, 40,1 млн. євро) та Австрії (59%, 664,1 млн. євро)), офшорних зон (Нідерландів (8%, 87,8 млн. євро), Люксембургу (15%, 171,2 млн. євро) та класичних інвесторів Туреччини (11%, 120,9 млн. євро).

Щодо Чехії, то країни-сусіди у 2014 р. серед інвесторів були представлені Німеччиною (15%, 1275,7 млн. євро) та Австрією (13%, 1073,4 млн. євро), яка водночас є офшорною юрисдикцією. Також країна була привабливою для Нідерландів (43%, 3556,2 млн. євро), Бельгії (8%, 632,6 млн. євро), США (5%, 410,1 млн. євро).

Для порівняння розглянемо географічну структуру надходження ПІІ до промислово розвинених країн. На

рис. 3 представлені п'ять найбільших інвесторів цих країн. Ці економіки також активно залучають ПІІ з офшорних зон. Для порівняння наведемо темпи росту ВВП у цих країнах у 2014 р. Найвищі темпи росту були зафіксовані у США – 1,9%, в той час як у Німеччині – 0,4%, та Японії – 1,5% [7]. Найбільшими інвесторами США виступають Великобританія, Нідерланди та Швейцарія. У той час, як у Німеччину інвестують США, Франція, Нідерланди, Ірландія та Іспанія, а в Японію – Швейцарія, Великобританія, Сінгапур.

Зрозуміло, що причини низьких темпів росту ВВП криються не лише в географічній структурі припливу ПІІ, проте наявність великої кількості інвесторів з офшорних юрисдикцій зумовлює приплив псевдоефективних інвестицій, що може загрожувати основам економічного розвитку країни. Оскільки, не отримавши прогнозованого доходу, офшорний інвестор часто переорієнтовує потоки вкладання інвестицій, що призводить до фінансових потрясінь та інших макроекономічних шоків.

Висновки. У статті представлено основні результати дослідження прямого іноземного інвестування в міжнародному економічному просторі. Вагомим фактором припливу іноземного капіталу виступає розширення діяльності існуючих підприємств іноземних виробничих компаній, що полягає не лише в реінвестуванні, але й залученні коштів від материнської компанії. У період економічного зростання 2005–2009 рр. акцент в інвестуванні був зміщений на освоєння нових ринків та відкриття виробничих потужностей на виникаючих ринках. Розвиток діючого виробництва вважався менш важливим. Ситуація змінилася на діаметрально протилежну після світової фінансово-економічної кризи 2009 р. В останні роки інвесторів приваблює швидкозростаючий споживчий ринок, автомобілебудівна промисловість та фінансовий ринок, а також висока прибутковність в енергетичній та газовидобувній сферах.

Аналіз географічної структури припливу ПІІ до країн ЦСЄ виявив, що найвагоміші потоки капіталу надходять переважно не від країн-сусідів, а з офшорних чи умовно офшорних країн. Це свідчить про недостатню прозорість джерел надходження інвестицій, відсутність зацікавлення іноземних інвесторів країнами ЦСЄ та, певним чином, збільшення спекулятивних потоків капіталу у цьому регіоні. Також обґрунтованим є висновок про репатріювання раніше експортованого капіталу, а основними інвесторами є суб'єкти господарювання цих країн, що намагаються оптимізувати обсяги сплачених податків (процес «податкового планування»).

Наявність великої кількості інвесторів з офшорних юрисдикцій зумовлює приплив псевдоефективних інвестицій, що може загрожувати основам економічного розвитку країни.

Література:

1. World Investment Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/docs/wir2013_en.pdf.
2. World Investment Prospects Survey 2012–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2012d21_en.pdf.
3. The FDI report 2011 Hungary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ftbsitessvr01.ft.com/forms/fDi/report2011/files/The_fDi_Report_2011.pdf.
4. Статистична база ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org>.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Федеральна служба державної статистики РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gks.ru>.
7. Статистична база Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.
8. Офіційний сайт Бундесбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bundesbank.de>.
9. Офіційний сайт Національного банку Японії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.boj.or.jp>.
10. Офіційний сайт Федеральної резервної системи США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bea.gov>.

Татарульєва А.А. Международный рынок прямых иностранных инвестиций

Аннотация. В статье представлены основные результаты исследования прямого иностранного инвестирования в международном экономическом пространстве. Определена и проанализирована динамика прямого иностранного инвестирования в регионе Центрально-Восточной Европы. Проведен анализ географической структуры притока прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: прямое иностранное инвестирование, Центрально-Восточная Европа, промышленно развитые страны, офшорные страны, псевдоэффективные инвестиции.

Tatarulyeva A.O. International market of direct foreign investment

Summary. The article presents key findings of direct foreign investment in the international economic environment. Dynamics of direct foreign investment in Central and Eastern Europe are identified and analyzed. The analysis of the geographic structure of direct foreign investment is done.

Keywords: direct foreign investment, Central and Eastern Europe, industrialized countries, the offshore country pseudo effective investment.

Штулер І.Ю.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Національна академія управління*

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНОВАЖНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті досліджено стан національної економічної системи та розглянуто існуючу модель економічного розвитку національної економічної системи згідно з концепцією гомеостазису. Визначено, що внутрішні диспропорції національної соціально-економічної системи та негативні тенденції розвитку її складових призвели до десабілізуючих кризових явищ. Установлено, що обов'язковою умовою успішного розвитку національної економічної системи є забезпечення її гомеостазису.

Ключові слова: економічна система, рівновага, стійкість, глобалізація, гомеостазис.

Постановка проблеми. Одна з визначальних характеристик сучасної світової економіки – глобалізація – поставила перед більшістю країн питання пошуку нових форм і методів пристосування їх економічного та політико-правового середовища до сучасних викликів. Швидкоплинність зміни показників, які визначають конкурентоспроможність країни на міжнародних ринках, екстенсивний розвиток глобального середовища змушують більшу увагу звертати на проблеми забез-

печення рівноважного розвитку та встановлення національної конкурентоспроможності країни у глобальному вимірі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку національного господарства, економічного потенціалу та пошуку стану рівноваги економічних систем присвячено праці відомих вітчизняних учених: В.М. Геєця [1], С.А. Єрохіна [4], М.М. Єрошенко [5], В.В. Осокольського [6], Л.І. Федулової [8], В.Я. Шевчука [10].

Мета статті полягає у дослідженні стану національної економічної системи та виведенні прогнозних даних збалансованого розвитку вітчизняної економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існуючий стан і пропонувані перспективи не надають впевненості в очікуванні реалізації в Україні політики випереджаючого розвитку чи стійкого зростання. Важливим у стратегії розвитку України виступає потреба в ефективній економічній політиці керування країною.

Ключовою подією 2014 р. у розвитку національної економічної системи України став конфлікт між Україною і Росією, який поступово набув характеру локальної війни [3].

Втрати України від початку конфлікту, за офіційними оцінками, – понад 5 000 загиблих (у т. ч. 298 іноземних громадян на борту МН17), майже 11 тис. поранених, сотні тисяч вимушених переселенців, окупація 5% території, матеріальні збитки, що оцінюються мільярдами, падіння ВВП на 8%. Міжнародні організації звертають увагу на масовість порушень прав людини в зоні конфлікту. За попередніми оцінками, втрати від анексії Криму становлять понад 1 трлн. грн. [3].

Головною причиною конфлікту, що призвів до дестабілізації ситуації в Україні та унеможливило практичну реалізацію курсу на європейську інтеграцію, є відстоювана позиція громадян України під час акцій протесту.

До внутрішніх причин і передумов конфлікту слід віднести передусім наступні (рис. 1).

Увесь 2014 р. економічна система України вимушено функціонувала в несприятливих умовах. Зовнішня агресія завдала Україні невинуватих втрат і спричинила серйозні деструктивні процеси, зокрема, це: руйнація інфраструктури на території проходження бойових дій, втрата виробничих зв'язків і відсутність поставок ресурсів, часткова втрата зовнішніх ринків та зниження експортного потенціалу. У той же час таке необхідне для країни реформування залишилося нереалізованим, хоча окремі зміни і відбувалися, проте дуже повільно.



Рис. 1. Внутрішні диспропорції національної соціально-економічної системи, що призвели до ескалації конфлікту на Сході України [2; 3]

Негативні тенденції розвитку складових національної економічної системи України у 2014 р. представлено на рис. 2.

Характеристикою економічної динаміки України у 2014 р. є неоднорідність результатів діяльності за областями. Залежало це від територій, де відбувалися та продовжуються бойові дії. Відповідно, є всі підстави, що припинення агресії надасть шанс Україні на відновлення. Хоча і поступове, а в майбутньому і на посилення структурних трансформацій, що позитивно впливатиме на загальну економічну динаміку.

Розглянемо основні статистичні показники розвитку економіки України за секторами у 2014 р., наведеними Держстатистику України.

Промислове виробництво. Середній показник падіння промисловості по Україні склав 10,7% – і визначений він негативними показниками Луганської і Донецької областей (падіння на 30–40%). В інших індустріальних областях погіршення виявилось відносно незначним: у Дніпропетровській області – 8%, Запорізькій – 2%, Львівській – 3%. А в низці центральних і західних областей (Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Київська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області) індекси промисловості виявилися додатними.

Також у 2014 р. стрімко зросли інфляційні процеси. Офіційна статистика наводить наступні дані: індекс споживчих цін становить 24,9% (зростання цін на продукти харчування на 24,8%), індекс цін виробників зріс на 31,8%. Головними причинами інфляційних процесів стало знецінення гривні (майже вдвічі) і здорожчання житлово-комунальних послуг на 34,3%.

Найвагомішою макроекономічною проблемою стало поєднання і взаємопосилення процесів інфляції і падіння виробництва. Розкручування цієї спіралі у 2014 р. призвело до падіння реального ВВП на рівні 7–8%.

Негативна поточна економічна динаміка посилюється значним падінням інвестицій. Обсяг валового нагромадження основного капіталу скоротився порівняно з 2013 р. приблизно на 25%, а частка інвестицій у структурі ВВП впала нижче 15%. В економіці це означає «вимивання» інвестиційного потенціалу та потенціалу економічного відновлення. У зв'язку з цим майже всі отримувані ресурси (як домогосподарств, так і державного сектору) йдуть на споживання, рівень якого у 2014 р. перевищив 90% ВВП. За таких умов структурні зміни в економіці відбуватися не можуть [7].

Суттєво погіршилися фінансові результати діяльності підприємств України. За результатами I–III кварталів 2014 р. збитки підприємств склали 168 млрд. грн. І що важливо, знизився прибуток прибуткових підприємств, і в той же час зросли збитки – збиткових підприємств. Слід відмітити, що частка збиткових підприємств у загальній кількості – понад 44%. Це погіршує коротко- та середньострокові перспективи економічного відновлення.

Валютна і монетарна політика. Ключовим дестабілізуючим фактором 2014 р. стала девальвація гривні. Слід відмітити, що це найобвальніша девальвація гривні за всю історію її існування. Це призвело до галопуючої інфляції, падіння купівельної спроможності гривні та, відповідно, заощаджень і добробуту населення, посилення боргового навантаження та поглиблення проблем українських банків. Регуляторна політика НБУ виявилася малоефективною.

Державні фінанси. У 2014 р. посилювалися дисбаланси державних фінансів. Дефіцит консолідованого бюджету оцінюється на рівні 5–6% ВВП, насамперед унаслідок економічної кризи та втрати бази оподаткування Донбасу. Водночас зросли видатки держбюджету, пов'язані з «до капіталізацією» НАК «Нафтогаз» (понад 100 млрд. грн.), покриттям дефіциту Пенсійного фонду, а також зростанням витрат, зумовлених розширенням внутрішньої міграції (унаслідок війни на Донбасі). За таких умов сукупний дефіцит державних фінансів перевищив 10% ВВП [7].

Значною мірою квазіфискальний дефіцит був профінансований через ОВДП – всього у 2014 р. розміщено облігацій обсягом понад 205 млрд. грн. (погашено – на 95 млрд. грн.). Водночас зазнали провалу плани фінансування за рахунок приватизації – надходження від неї склали лише 10% від запланованих 17 млрд. грн.

Зовнішньоекономічний сектор. Депресивні тенденції в економіці позначилися на зовнішній торгівлі: за попередніми даними, падіння експорту (товарів і послуг) досягло 17%, імпорту – 24%. Відтак, суттєво знизився дефіцит рахунку поточних операцій – до \$5 млрд. (або 4% ВВП).

Однак, паралельно відбулась переорієнтація української економіки на європейські ринки, зокрема, у частині експорту певних продуктів агропромислового комплексу. Це значною мірою обумовлено підписанням Угоди про асоціацію України з ЄС і наданням з боку ЄС преференцій у доступі України на ринок ЄС.

Однак в ситуації, що склалася, перед Україною постав шанс використати потенціал девальвації національної валюти для нарощування експорту та досягнення позитивного сальдо за



Рис. 2. Чинники дестабілізуючих кризових явищ у національній економічній системі України у 2014 р. [2; 6]

поточним рахунком платіжного балансу. Це надало б змогу відновити зовнішню рівновагу. Проте Україна не змогла ефективно використати цю можливість. Причиною стала втрата контролю над територією, де розташовані більшість експортоорієнтованих підприємств, а також порушення виробничих взаємозв'язків.

У 2014 р. виникло явище подвійного дефіциту платіжного балансу – як за поточними операціями, так і за рахунком руху капіталу та фінансів. Причина погіршення фінансового рахунку полягає не лише у значному ускладненні умов зовнішніх запозичень через вкрай низькі кредитні рейтинги українських позичальників (оцінки провідними рейтинговими агенціями – на рівні де-факто переддефолтного стану).

Інфляція зменшує реальні доходи, а отже, і стискає реальний платоспроможний попит, що, своєю чергою, веде до поглиблення спаду виробництва. Спад виробництва та торгівлі обмежує базу оподаткування, посилюючи розбалансованість державних фінансів, що призводить до ще більшого посилення інфляційних процесів.

Попри політичні та економічні ускладнення Україні вдалося уникнути дефолту, вчасно та в повному обсязі розрахуватися за зовнішніми зобов'язаннями, насамперед завдяки значній фінансовій допомозі міжнародних фінансових інститутів і найкрупніших розвинутих країн.

При цьому вперше за останні роки було досягнуте абсолютне зниження сукупної зовнішньої заборгованості країни – більш ніж на \$6 млрд. (з \$142,1 млрд. до \$135,9 млрд., станом на кінець III кварталу) [7].

Однак перевищення виплат боргів над надходженням коштів зумовило й певний дефіцит ресурсів для реалізації необхідних стабілізаційних заходів і реформування економіки. Певною мірою це стало наслідком того, що Україна отримала помітно менший обсяг фінансування, ніж передбачалося, насамперед унаслідок низької результативності реформ і неповного виконання зобов'язань перед МВФ.

Отже, результати 2014 р. вказують на поглиблення кризового стану національної економіки. Між тим упродовж 2014 р. хоч і повільно, але відбувалися процеси її адаптації до нових умов, часткова заміна втрачених економічних і фінансових джерел, що дозволило уникнути неконтрольованого розпаду економіки. Водночас залишаються актуальними проблеми суперечностей у діяльності влади та недостатнього темпу реформування базових інститутів.

Україна увійшла у 2015 р. з накопиченими попередніми роками структурними та макроекономічними дисбалансами, що визначають низьку конкурентоспроможність: високою залежністю ВВП від напівсировинного та низькопродуктивного експорту; вузькими та нерозвинутими внутрішніми виробничими та товарними ринками; значним рівнем диференціації доходів; непрозорою і корумпованою системою державних фінансів; слабкими грошовими та фінансовими ринками тощо.

З огляду на найбільш імовірний сценарій конфлікту на Донбасі економічна система розвиватиметься в умовах вилучення з економічного обороту певної частини території і розташованих на ній промислових підприємств, руйнації інфраструктури. Зберігатиметься високий рівень залежності від зовнішньої фінансової допомоги та потреба в масштабних інвестиціях, необхідною умовою чого є стрімкі та результативні реформи.

Прогнозні дані розвитку національної економічної системи України у 2016 р., за даними Міністерства економічного розвитку, представлено в табл. 1.

Реальний сектор. За оцінками експертів, у 2015–2016 рр. слід очікувати подальшого погіршення виробничих показників, насамперед у I півріччі 2015 р. – з огляду на період необхідної адаптації бізнесу до нових нормативно-правових умов, а також на т. зв. «ефект бази» (на початку 2014 р. економіка функціонувала ще в докризовому режимі). Отже, падіння ВВП у I півріччі може скласти 5–7%. На певне покращання можна сподіватись у II півріччі.

Таблиця 1

Прогнозні дані збалансованого розвитку національної економічної системи України у 2016 р. [8]

Фактори розвитку	Прогнозні тенденції
1. Падіння реального ВВП	У 2016 р. продовжуватиметься падіння реального ВВП на 4,5–5,5%. Серед головних чинників падіння залишаються: незадовільні умови економічної діяльності, розширення обмежень у фінансовій і монетарній сферах, збереження валютної і цінової нестабільності та загальної економічної невизначеності, суттєве зниження доходів і добробуту населення, а отже й рівня платоспроможного попиту.
2. Високий рівень інфляції	Інфляція не матиме шокового характеру, скоріш за все, вона буде на рівні нижчому, ніж у 2014 р. – 16–18%, насамперед унаслідок низької купівельної спроможності населення, що обмежуватиме зростання цін.
3. Посилення валютних дисбалансів	Несприятливою буде ситуація, пов'язана з валютною політикою: ризики подальшої девальвації і втрати вартості гривні є надвисокими насамперед через глибоку кризу довіри до політики центрального банку.
4. Скорочення дефіциту бюджету	Найважливішим завданням для влади стане фінансова стабілізація через скорочення дефіциту держбюджету насамперед за рахунок закриття каналів неефективного використання державних коштів і корупційних схем.
5. Збалансування витратної частини державного бюджету	Одним із центральних завдань буде також здійснення т. зв. бюджетної оптимізації, тобто значного скорочення та раціоналізації витратної частини бюджету. Зважаючи на очікуване падіння ВВП, найвірогідніше, збалансування номінальних показників бюджету відбуватиметься передусім за рахунок інфляційної складової – зростання цін, що одночасно дозволить отримувати відносно більші податкові надходження і здійснювати відносно менші реальні виплати.
6. Посилення диверсифікації ринків збуту українських товарів	Створення умов для ліквідації монопольної залежності від російського ринку за окремими напрямками торгівлі (машинобудування, переробна та добувна промисловість).

Інфляція не матиме шокового характеру, скоріш за все, вона буде на рівні нижчому, ніж у 2014 р. – 16–18%, насамперед унаслідок низької купівельної спроможності населення, що обмежуватиме зростання цін. Проте в умовах уже критично низького рівня доходів у переважній частині населення навіть такі показники інфляції означають, що в країні посилюватиметься соціально-економічна нестабільність, зростатиме рівень бідності.

Валютні дисбаланси. Ризики подальшої девальвації і втрати вартості гривні є й надалі високими. Обумовлено це кризою довіри до політики центрального банку. Валютна стабілізація є першочерговим завданням влади, оскільки від цього значною мірою залежатиме соціально-економічна стабільність у цілому. Реалізація цього завдання визначатиметься переважно перспективами відновлення нормальних регулюючих функцій з боку НБУ – як у частині загальної монетарної політики, так і валютного регулювання та регулювання банківського сектору.

Державні фінанси. Другим найважливішим завданням для влади у 2015–2016 рр. стане фіскальна стабілізація через скорочення дефіциту держбюджету, насамперед за рахунок закриття каналів неефективного використання державних коштів і корупційних схем.

Одним із центральних завдань буде також здійснення бюджетної оптимізації, тобто значного скорочення та раціоналізації витратної частини бюджету. Зважаючи на очікуване падіння ВВП, збалансування номінальних показників бюджету відбуватиметься за рахунок інфляційної складової, а саме – зростання цін, що одночасно надасть змогу отримувати більші податкові надходження і здійснювати менші реальні виплати [9, с. 119].

Зростання доходів бюджету може відбуватися за рахунок реструктуризації податкової системи. Так, у 2016 р. очікується скорочення надходжень від податку на прибуток (що природно в умовах економічного спаду), а також від мита та податків на імпорту (унаслідок значного рівня знецінення гривні частина імпорту стає економічно не вигідною). Одночасно Уряд очікує на отримання коштів від ПДВ, акцизів, рентних платежів тощо. Для місцевих бюджетів певне значення матиме й податок на нерухоме майно.

Зовнішні економічні зв'язки. Одним із першочергових завдань економічної політики у 2015–2016 рр. стане диверсифікація ринків збуту вітчизняних товарів і послуг, створення умов для ліквідації монопольної залежності. На основі досягнутої шляхом адаптації до європейських норм конкурентоспроможності Україна може істотно розширити присутність і на ринках інших країн, включно з ринками ЄАВТ, Китаю та інших держав Східної Азії, Африки, Латинської Америки.

Одним із важливих напрямів має стати процес вбудовування українських підприємств у глобальні мережі створення вартості через входження їх до системи потужних транснаціональних компаній світу.

У цілому можна очікувати зростання українського експорту за певної стагнації імпорту. Це може призвести до суттєвого покращання сальдо торговельного балансу та рахунку поточних операцій загалом і створить значно кращі передумови для обслуговування зовнішніх запозичень.

Міжнародна економічна і фінансова допомога. Країна увійшла у 2015 р. з високими внутрішніми й зовнішніми боргами, а з тим – і значними виплатами. Сукупний обсяг обов'язкових зовнішніх платежів становить понад \$12 млрд. Такі безумовні зобов'язання не лише є складними для виконання в

умовах економічної кризи, але й справляють значний тиск на державні фінанси, стійкість національної валюти.

Отже, перспективи розвитку економіки України у 2016 р. значною мірою залежатимуть від здатності Уряду ініціювати позитивні структурні перетворення, започаткувати кардинальні інновації. Це можливо за умови підтримки бізнесу, лібералізації підприємницької діяльності, скасування адміністративних і бюрократичних обмежень, сприяння ведення бізнесу тощо.

Очікується зменшення корупції у системі державних закупівель, головними запобіжниками будуть максимальні відкритість і прозорість, тобто вільний доступ до інформації про державні закупівлі – влада й суспільство виходять з того, що без належного доступу до інформації про використання грошей (податків) і власності громадян ефективна боротьба з корупцією є неможливою. Розширено можливості громадського контролю над державними закупівлями. Законодавчо скасовані дискримінаційні умови участі в державних закупівлях іноземних компаній.

Висновки. Проаналізувавши все вищевикладене, встановлено, що основними причинами в проблемах розвитку національної економічної політики України є: нерациональне використання соціальних видатків та неефективність їх цільового спрямування; зниження спроможності вітчизняної економіки до задоволення внутрішнього попиту, незадовільна структура економічного зростання; значний рівень монополізації окремих секторів економіки; недосконалість ринкових механізмів регулювання цін. Також визначено, що макроекономічна динаміка і прямих зв'язок між основними чинниками економічного зростання переконують у кризі існуючої моделі соціально-економічного розвитку.

Аналіз 2014 р. указує на поглиблення кризового стану національної економіки. Між тим упродовж 2014 р. хоч і повільно, але відбувалися процеси її адаптації до нових умов, часткова заміна втрачених економічних і фінансових джерел, що дозволило уникнути неконтрольованого розпаду економіки. Водночас залишаються актуальними проблеми суперечностей у діяльності влади та недостатнього темпу реформування базових інститутів.

Таким чином, можна зробити висновок, що найближчим часом не доводиться сподіватися на те, що національна економічна система позбудеться кризових явищ, проте відбуватиметься пожевлення процесів її реформування в напрямку євроінтеграції.

Література:

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України : [монографія] / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
2. Відновлення України – план дій / Офіційний сайт КМ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247573184.
3. Донбас у руїнах / Український кризовий медіа центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uacrisis.org/wp-content/uploads/2014/10/donbass-russ.jpg>.
4. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / С.А. Єрохін. – К. : Світ Знань, 2002. – 528 с.
5. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства : [монографія] / Наук. ред. М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін. – К. : НАУ, 2008. – 216 с.
6. Оскольський В. Про економічну політику сталого розвитку в Україні / В. Оскольський // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 4–13.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Федулова Л.І. Прогнозування інноваційно-технологічного роз-

- витку економіки як складова вибору стратегії виходу з кризи / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 3. – С. 5–18.
9. Чечель О.М. Основні стратегічні пріоритети інноваційної складової економічної політики держави / О.М. Чечель // Економіка та держава. – 2014. – № 1. – С. 118–120.
10. Шевчук В.Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період / В.Я. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2010/1-2/20103.html/>.

Штулер И.Ю. Перспективы направления обеспечения равновесного развития национальной экономической системы в условиях глобализации

Аннотация. В статье исследовано состояние национальной экономической системы и рассмотрена существующая модель экономического развития национальной экономической системы согласно концепции гомеостаза. Определено, что внутренние диспропорции национальной социально-экономической системы и негативные тенденции развития ее составляющих привели к дестабилизирующим кризисным явлениям.

Установлено, что обязательным условием успешного развития национальной экономической системы является обеспечение ее гомеостаза.

Ключевые слова: экономическая система, равновесие, устойчивость, глобализация, гомеостазис.

Shtuler I.J. Perspective directions to ensure the equilibrium of the national economic system in globalization

Summary. In the article the state of the national economic system and reviewed the current model of economic development of the national economic system according to the concept of homeostasis. Determined that internal disparities of national socio-economic system and the negative trends of its components destabilizing led to the crisis. Established that a prerequisite for successful development of the national economic system is to provide its homeostasis.

Keywords: economic system, balance, stability, globalization, homeostasis.

Яхно Т.П.,

к. е. н.,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівська комерційна академія

ЕФЕКТИВНИЙ ЛАНЦЮГ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО РИНКУ «СПОЖИВАЧ – ВИРОБНИК – ДЕРЖАВА»

Анотація. У статті визначено принципи оптимізації учасників споживчого ринку, представлено відповідні умови ефективності життєздатності удосконалення політики споживчого ринку та відповідний механізм державного регулювання споживчого ринку України.

Ключові слова: споживчий ринок, принципи регулювання, споживач, виробник, інтереси держави, рівень задоволення потреб населення.

Постановка проблеми. Найважливішою проблемою сьогодні є необхідність перегляду та зміни стратегічних підходів щодо взаємовідносин споживача, виробника та держави, адже саме ці відносини визначають ступінь розвитку країни, рівень задоволення та добробуту населення. Оптимальний та сучасний ланцюг «споживач – виробник – держава» передбачає створення економіко-правової і організаційної основи, яка забезпечує захист і розвиток підприємництва і конкуренції, правовий захист і розвиток усіх форм власності виробництва з боку держави, рівноправні умови функціонування виробника на ринку споживчих товарів і послуг населенню, захист прав споживачів і їх активного впливу на споживчі характеристики та якість товарів і послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній вітчизняній і зарубіжній економічній літературі питанням регулювання споживчого ринку займалися О.М. Азарян, В.Г. Андрійчук, А.Ф. Бондаренко, В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, Л.І. Дідківська, Г.Н. Климко, В.І. Куценко, А.А. Мазаракі, Д.М. Стеченко, М.І. Туган-Барановський, А.В. Чайнов, А.М. Фрідман, Я.М. Антонюк, В.В. Апопій, М.Ф. Байдаков, П.Ю. Балабан, І.О. Бланк, П.І. Вахрін, Я.А. Гончарук, А.І. Гребньов, Л.О. Лігоненко, В.С. Марцин, М.П. Овчарук, Н.М. Ушакова, А.В. Войчак, Є.П. Голубков, Ф. Котлер, А.І. Кредісов, А. Хоскінг та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання функціонування споживчого ринку і його регулювання вирішуються багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими-економістами, але механізм функціонування та взаємодії взаємовідносин «споживач – виробник – держава» ще недостатньо ефективний протягом трансформаційного періоду розвитку економіки країни.

Мета статті полягає у визначенні системи вдосконалення та регулювання функції оптимізації учасників споживчого ринку «споживач – виробник – держава».

Виклад основного матеріалу дослідження. У кожній розвиненій державі інтереси споживача – це складова частини захисту людини. Сучасний світ правильно побудований таким чином, коли споживач здійснює керівну функцію на ринку, а це можливо лише за активної життєвої позиції кожного громадянина країни, виробника продукції та державної підтримки.

Споживач, згідно із Законом України «Про захист прав споживачів», під час придбання, замовлення товару у виробника для задоволення своїх потреб має право на: належну якість продукції та обслуговування; безпеку продукції; державний захист своїх прав; необхідну доступну та своєчасну інформацію про продукцію (якість, кількість, асортимент, інформацію про виробника); відшкодування шкоди у разі продукції неналежної якості; звернення до суду та інших уповноважених органів; об'єднання споживачів у громадські організації.

У 1985 р., беручи до уваги інтереси та потреби споживача, визначаючи, що вони дуже часто знаходяться в нерівних економічних та соціальних умовах, урахувавши, що споживачі мають право на доступ до безпечних та якісних товарів, були введені «Керівні принципи ООН для захисту інтересів споживачів», до яких належать [1]:

- сприяння створенню структур виробництва та розподілу;
- високий рівень етичних норм поведінки причетних до споживачів;
- сприяння створенню ринкових умов;
- сприяння створенню незалежних груп споживачів;
- сприяння країнам у боротьбі зі шкідливою діловою практикою;
- розширення міжнародного співробітництва в галузі захисту споживачів.

Водночас виробникам, а саме підприємствам разом з урядом, належить розробляти політику та завдання, створювати (або) зберігати належну інфраструктуру для впровадження, здійснення та контролю політики захисту інтересів споживачів. Особливу увагу слід приділяти забезпеченню того, щоб заходи щодо захисту інтересів споживачів проводились на благо всіх верств населення, особливо сільського.

Розвиток політики сучасного споживчого ринку повинен урахувати пріоритетний ланцюг відповідних взаємовідносин: «споживач – виробник – держава». Дана політика повинна відповідати наступним умовам ефективності функціонування та життєздатності удосконалення політики споживчого ринку, які, на нашу думку, є основними, а саме:

1. Безпека та якість продукції, які насамперед визначає безпеку для життя, здоров'я, майна споживача і навколишнього середовища за звичних умов його використання, зберігання, транспортування й утилізації, а також безпека виконання роботи. Належна політика повинна забезпечувати, щоб товари були безпечними як при їх призначеному, так і іншому можливому використанні. Споживачів необхідно інструктувати про правильне використання товарів та інформувати про можливий ризик при призначеному або іншому можливому використанні. Безпечність товару залежить від показників якості (табл. 1).

Ефективна політика повинна забезпечувати, щоб виробники, якщо їм стало відомо про виникнення непередбаченої

Таблиця 1

Характеристика показників якості продукції

Група показників	Трактування
Призначення	відображають корисний ефект від використання продукції
Естетичні	визначення продукції задовольнити потребу в красі
Надійності	властивість продукції зберігати у часі характеристики всіх параметрів
Економічні	використання сировини, палива, матеріалів продукції, які відображають її технічну досконалість за рівнем або ступенем споживання сировини
Технологічні	характеризують конструкторсько-технологічні рішення для забезпечення виготовлення продукції
Ергономічні	відображають взаємодію людини з виробом, дають змогу визначити зручність товару
Патентно-правові	характеризують патентну чистоту продукції та її істотний чинник у визначенні конкурентоспроможності
Транспортабельності	визначають пристосованість продукції до перевезень
Екологічні	визначають рівень шкідливих впливів на навколишнє середовище при експлуатації продукції
Економічні	характеризують витрати на розробку, виготовлення продукції, її експлуатацію

Джерело: складено автором

небезпеки вже після виходу товару на ринок, негайно повідомляти про це відповідні органи влади і, у разі необхідності, у випадку виникнення серйозного дефекту у будь-якому товарі виробники повинні вилучити його з обігу та ліквідувати дефект або замінити, або запропонувати інший товар; якщо в розумні строки це зробити неможливо, споживачеві має бути виплачена відповідна компенсація.

2. Економічні інтереси споживачів та їх захист, реальний, зумовлений економічними відносинами та принципами влади, мотив соціальних дій людей, як з боку виробників, так і з боку держави для задоволення потреб.

Слід зазначити, що до середини 70-х років ХХ ст. споживачі мало впливали на характер підприємницької діяльності. Це був час, коли попит перевищував пропозицію, а тому потреби споживачів виробники часто не брали до уваги і сприймали споживачів як певну масу, яка повинна сплачувати управлінські витрати, виступати в ролі суб'єкта у процесі розподілу підприємницької діяльності. З початком ери глобалізації все докорінно змінилося. Тепер виробникам доводиться концентрувати всю свою увагу на потребах споживача. Головне завдання, що постало перед виробниками продукції, – дати відповідь на такі запитання: чому споживач намагається придбати цей товар, а не інший; чому він вважає престижним мати саме цей товар; чому споживач змінив свою думку стосовно того чи іншого економічного блага. Дуже важливе значення має забезпечення гарантованого рівня споживання. У минулому безумовний пріоритет належав виробництву.

В умовах державного монополізму, хронічного дефіциту товарів споживач, по суті, не має права на належну якість

продукції. Ринкова економіка створює відповідні умови для такого права, відповідних вимог виробника перед споживачем продукції. Споживач може вимагати від виробника, щоб якість придбаної ним продукції відповідала обов'язковим вимогам державних стандартів, іншій нормативно-технічній документації та договорам. Вимоги повинні передбачати безпеку продукції, охорону здоров'я і життя громадян, охорону навколишнього середовища тощо. Виробник зобов'язаний передати споживачу (покупцю-замовнику) продукцію, що відповідає за якістю вимогам стандарту. Одним з важливих заходів захисту споживача є гарантійні зобов'язання. Вони полягають у тому, що виробник забезпечує нормальну роботу (застосування, використання) продукції, у тому числі комплектуючих виробів, протягом гарантійного строку. При цьому гарантійні строки на комплектуючі вироби мають бути не меншими, ніж гарантійний строк на основний виріб.

3. Ефективна система розподілення основних споживчих товарів та послуг.

В умовах ринкової економіки підприємства значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача. Результати їхньої господарської діяльності багато в чому залежать від правильності вибору каналів розподілу товарів, форми і методи їх збуту, широти асортименту і якості наданих підприємством послуг, пов'язаних з реалізацією продукції. Розподіл наявних ресурсів каналу передбачає передусім вибір відповідних партнерів для реалізації стратегії каналу, аудит та оцінку ресурсів, які партнери погоджуються задіяти під час виконання функцій каналу розподілу, концентрацію ресурсів та ефективний розподіл між партнерами та функціями каналу для забезпечення запланованого рівня обслуговування кінцевих споживачів. Вибір і економічні показники партнера по каналу є основними чинниками, які визначають рівень ефективності маркетингового каналу. Усі складені плани щодо ефективної діяльності каналу виявляються цілковито марними, якщо до роботи в каналі не будуть залучені організації, здатні забезпечити їхнє виконання.

Сучасні канали розподілу переміщують товари та послуги від виробників до споживачів. Вони долають бар'єри часу, відстані та права власності, які відділяють товари та послуги від тих, хто ними користуватиметься. Учасники каналу розподілу – виробники, оптови, роздрібні торговці та ін. – виконують одну або кілька функцій. На ринку розподілу товарів та послуг існують відповідні функції учасників каналів розподілу, а саме (рис. 1):



Рис. 1. Ключові функції розподілу товарів

Система розподілення за своєю сутністю є потужною організацією, яка, навіть складаючись із незалежних суб'єктів ринку, забезпечує доступність товарів і послуг кінцевим споживачам. Водночас суб'єкти ринку, які беруть участь у функціо-

уванні каналу розподілу, характеризуються розбіжністю цілей і позицій. Ці розбіжності не стають перешкодами тоді, коли встановлено низку обмежень, що полегшують діяльність кожного учасника каналу й забезпечують досягнення максимально високих результатів економічної діяльності [3].

На нашу думку, держава повинна вести конкретну політику для забезпечення розподілення основних товарів і послуг там, де воно стає складним, що може відбуватися, зокрема, у сільських районах. Це може бути допомога зі створенням відповідних складських та торговельних мереж у сільських центрах, стимулювання розвитку споживацької самопомоги та ефективніший контроль умов надання основних товарів та послуг у сільських районах, а також за допомогою створення відповідних сільських кооперативів та пов'язаних з ними торговельних установ, розповсюдження інформації про них.

Послідовна політика України щодо захисту прав споживачів повинна стати важливим чинником ефективного розвитку ринку, що забезпечує вплив Уряду на повсякденне життя, сприяє підвищенню добробуту споживачів та водночас створює сприятливі умови ведення бізнесу для сумлінних виробників товарів та послуг. Та, на жаль, у реальному житті українського споживача все виглядає значно гірше. Однією із причин такої ситуації є розподіл повноважень між державними органами, які встановлюють стандарти якості на споживчі товари, та органами, що перевіряють продукцію на відповідність їм.

Донедавна в Україні і встановлював стандарти якості, і перевіряв продукцію на відповідність їм той самий орган – Держстандарт. Сьогодні ці функції розділені між двома відомствами, одним із них і стала Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів (Держспоживінспекція України), утворена відповідно до Указу Президента України від 13.04.2011 р., яка здійснює наступні завдання [5]:

- державний контроль дотримання законодавства про захист прав споживачів;
- у межах своєї компетенції контролює дотримання законодавства про рекламу;
- державний ринковий нагляд у межах сфери своєї відповідальності;
- здійснює у межах своєї компетенції державний нагляд за дотриманням технічних регламентів, стандартів, норм і правил;
- здійснює в межах своєї компетенції заходи з виробництва та розповсюдження соціальної реклами;
- забезпечує міжнародну співпрацю у межах своїх повноважень, участь у роботі відповідних міжнародних організацій;
- бере участь у підготовці міжнародних договорів України, готує пропозиції щодо укладення, денонсації таких договорів, у межах своєї компетенції укладає міжнародні договори України та забезпечує виконання зобов'язань України за міжнародними договорами з питань, що входять до компетенції Держспоживінспекції України;
- представляє Кабінет Міністрів України за його дорученням у міжнародних організаціях та під час укладення міжнародних договорів;
- сприяє органам місцевого самоврядування у реалізації їх повноважень щодо захисту прав споживачів;
- сприяє створенню необхідних умов для навчання та набуття населенням правових знань у сфері захисту прав споживачів;
- організовує надання споживачам консультацій з питань захисту їх прав;

- надає методичну допомогу органам виконавчої влади з питань здійснення заходів щодо реалізації державної політики у сфері захисту прав споживачів;

- сприяє реалізації в Україні «Керівних принципів» для захисту інтересів споживачів, прийнятих Генеральною Асамблеєю ООН 9.04.1985 р.;

- здійснює інші повноваження, визначені законами України та покладені на неї Президентом України.

Відповідний механізм державного регулювання повинен урахувати особливості соціально-економічного розвитку: стан економіки, роль державних інститутів, рівень розвитку матеріальних та духовних потреб населення, шкалу суспільних пріоритетів, правила управлінської діяльності та ін. Функціонування споживчого ринку представляє собою складний механізм взаємодії соціальних, економічних, правових, адміністративних, політичних та інших елементів, які групуються у відповідні принципи (рис. 2).



Рис. 2. Групи принципів державного регулювання споживчого ринку

Джерело: складено автором

До групи принципів цільового призначення відносять:

- взаємоузгодженість інтересів учасників ринку;
- підпорядкованість індивідуальних інтересів загальним;
- необхідність відповідних умов на ринку;
- достатність умов ринку;
- суміжність інтересів виробників та споживачів.

До другої групи процесуальних принципів можна віднести:

- оптимізаційні;
- рівноправність партнерів на ринку;
- відповідність спеціальних повноважень та ресурсів;
- відповідальність влади;
- адаптаційні.

До організаційних принципів належать:

- комплексність та системність;
- централізація управлінських процесів;
- відкритість;
- наукова обґрунтованість;
- політична та економічна єдність.

Отже, з боку держави необхідно розробляти відповідні заходи з точки зору норм безпечності та якості споживчих товарів на ринку, а саме: сприяти розробленню та використанню на національному і міжнародному рівнях добровільних та інших норм безпечності та якості товарів і послуг та відповідно їх популяризувати; заохочувати перевірки та видання свідоцтв про безпечність, якість і технічні характеристики основних споживчих товарів та послуг; коли через місцеві економічні умови будь-яка норма є слабшою за загальновизнані міжнародні норми, повинні докладатися всі можливі зусилля для скорішого посилення цієї норми.

Висновки. Споживчий ринок є надзвичайно мінливим, різностороннім та динамічним. Межі ринку безперервно роз-

ширюються або звужуються, відбуваються суттєві структурні зрушення, змінюються обсяги товарної маси та обсяги послуг, що на ньому циркулюють, змінюються ціни. Усі процеси споживчого ринку відбуваються під дією об'єктивних законів, які спрямовані на регулювання ринку. У свою чергу, закон, поглиблення розподілу і спеціалізації праці, інтеграція, прогрес виробництва призводять до появи нових видів предметів споживання і розвитку потреб населення. Це і закон постійного зростання особистих потреб людини, що призводить до високої частоти зміни та розширенню асортименту споживчих товарів та послуг, що виробляються, закон вартості, який вимагає еквівалентного обміну, бо в основі порівняння різних предметів споживання лежить праця, що в них закладена.

Проте ринкова саморегуляція споживчого ринку в умовах зростання обсягів і рівня економіки, ускладнення господарського розвитку, посилення низки протиріч між виробником і споживачем, посилення монополістичних тенденцій та глобалізаційних викликів не в змозі забезпечити ефективний і стабільний розвиток споживчого ринку та формування оптимальних соціально-економічних пропозицій. Як показали приклади розвитку світової економіки, саморегуляція в деяких країнах призвела до спаду національного виробництва, зростання державного боргу, значного безробіття, зниження доходів, скорочення попиту. Ринкова саморегуляція повинна доповнюватися системою певних дій та важелів впливу з боку держави.

Оптимальний та сучасний ланцюг «споживач – виробник – держава» передбачає створення економіко-правової і організаційної основи, яка забезпечує захист і розвиток підприємництва і конкуренції, правовий захист і розвиток усіх форм власності виробництва з боку держави, рівноправні умови функціонування виробника на ринку споживчих товарів і послуг населенню, захист прав споживачів і їх активного впливу на споживчі характеристики та якість товарів і послуг.

Література:

1. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / В.О. Точилін, Т.О. Осташко, О.В. Пустойт [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 640 с.
2. Кавтиш О.П., Гречко А.В. Теоретико-методологические подходы к определению национальной инновационной системы /

О.П. Кавтиш, А.В. Гречко // Инновационная экономика. – 2011. – С. 225–226.

3. Покришка Д.С. Інвестиційне забезпечення інноваційних процесів в економіці України / Д.С. Покришка ; Національний інститут стратегічних досліджень. – К., 2009. – № 48. – С. 1–2.
4. Корецький В.Л. До проблеми безпеки харчування та моніторингу якості життя населення України / В.Л. Корецький, Н.М. Орлова // Проблеми харчування. – 2006. – № 1. – С. 42–44.
5. Клісакова А.В. Особливості споживчої поведінки та ролі домогосподарств в економіці України / А.В. Клісакова // Управління розвитком. – 2010. – № 21(97). – С. 98–100.
6. Завербна Н.В. Напрями удосконалення політики доходів і витрат населення в умовах інтеграції України у світове господарство / Н.В. Завербна, А.С. Завербний // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Львів. політехніка, 2007. – № 605. – С. 207–212.
7. Гладун О.М. Вибіркові обстеження населення: методологія, методика, практика : [монографія] / О.М. Гладун – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2008. – 348 с.

Яхно Т.П. Эффективная цепь развития потребительского рынка «потребитель – производитель – государство»

Аннотация. В статье определены принципы оптимизации участников потребительского рынка, представлены соответствующие условия эффективности жизнеспособности совершенствования политики регулирования потребительского рынка и механизм государственного регулирования потребительского рынка Украины.

Ключевые слова: потребительский рынок, принципы регулирования, потребитель, производитель, интересы государства, уровень удовлетворения потребностей населения.

Yahno T.P. An effective chain of consumer market development «consumer – producer – state»

Summary. The article defines the principles of optimization of Consumer Market, presented the relevant conditions improve policy efficiency viability of the consumer market and the mechanism of state regulation of the consumer market of Ukraine.

Keywords: consumer market, principles of regulation, consumer, manufacturer, interests of the state, level of needs of the population.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Д'яконова І.І.,

д.е.н., професор,

Українська академія банківської справи МОН України

Боднарук Є.І.,

студентка,

Українська академія банківської справи МОН України

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ РЕКЛАМИ ПРИ ВИХОДІ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК

Анотація. У статті аналізуються актуальні аспекти розробки та впровадження інноваційних технологій, що впливають на впровадження рекламних заходів при виході підприємства на міжнародний ринок. На підставі критичного аналізу обґрунтовано напрями удосконалення реалізації реклами шляхом посилення ролі інноваційних рекламних інструментів.

Ключові слова: реклама, рекламна діяльність, інноваційні технології реклами, ефективність упровадження рекламних заходів.

Постановка проблеми. Проблема швидкої адаптації підприємств до тенденцій, що формуються внаслідок реалізації ринкових механізмів господарювання, набуває значної актуальності. Високі темпи технологічного прогресу підсилюють роль рекламних інструментів комунікацій та спрямовують підприємства саме на їх удосконалення. Аналіз обраної тематики виявив низку ґрунтовних проблем упровадження рекламних заходів у світі та безпосередньо в Україні. Оскільки Україна на сьогоднішній день залишається країною з транзитивною економікою, то швидкість адаптації до рівня технологізації залишається на низькому рівні, але компанії, які раціонально сформулювали рекламну стратегію, мають схильність до швидкого реагування на сучасні ринкові тенденції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ураховуючи швидкі темпи зростання попиту на послуги в галузі впровадження системи рекламних заходів, все більше науковців зосереджують свою увагу на дослідженні різних аспектів цього виду міжнародної діяльності. Серед них такі вітчизняні вчені, як Божко В.В. [3], Артеменко О.М. [1], Чухломіна І.П. [9], а також іноземні науковці Уеллс У., Бернет Д., Моріарті С. [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Утім, незважаючи на велику кількість публікацій з цієї теми, актуальним залишається виявлення проблем та перспектив інноваційних технологій реклами при виході підприємства на міжнародний ринок з метою вдосконалення та підвищення ефективності збутової політики.

Мета статті полягає у дослідженні світового досвіду застосування інноваційних технологій реклами, виявленні проблемних аспектів та перспектив їх застосування при виході підприємства на міжнародний ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах міжнародні та вітчизняні компанії шукають ефективні шляхи розвитку бізнесу, використовують значні можливості медіа-сегментів для формування попиту на власну продукцію, залучення інвестицій та створення нових умов для співробітництва в різних сферах господарювання.

На практиці рекламодавці найчастіше використовують кілька типів рекламоносіїв для досягнення максимального ефекту, при умові мінімізації витрат – максимальне збільшення обсягу аудиторії. В умовах швидкого розвитку НТІ та внаслідок інтенсивного впровадження інформаційних технологій поряд з такими звичними рекламоносійми, як телебачення, газети, журнали, радіо, а також зовнішня та внутрішня реклама, швидко та динамічно розвивається Інтернет, формуючи окремі сегменти медіа-ринку (рис. 1).



Рис. 1. Рекламна активність у різних ЗМІ у світі за період 2014 р.

Джерело: за даними [7]

На думку окремих вчених, реклама на сьогодні є одним з основних заходів підвищення ефективності реалізації товарів та послуг, та від ефективної рекламної політики залежить 60% успіху на ринку [7].

Але розвиток рекламної індустрії супроводжується низкою проблем, які неоднозначно оцінюються науковцями як в Україні, так і за її межами. Рекламні фахівці ретельно досліджують усі аспекти і напрями рекламної діяльності – від психологічних мотивацій споживчої аудиторії до ефективності окремих рекламних засобів, що успішно реалізуються в суспільно-політичній сфері рекламної діяльності [1].

Аналізуючи сучасні статистичні видання, можна зробити висновок, що найчастіше використовуються елементи міжнародного комплексу просування, а саме рекламування як засіб впливу на цільову аудиторію. Роль реклами в збутовій політиці збільшується з кожним днем, вона потребує високих затрат та формування поведінки, що буде базуватися безпосередньо на основі вподобань споживачів.

У XXI ст. у системі суспільства споживачів реклама виконує непросту та неоднозначну роль. До реклами можна ставитися

по-різному. У процесі дослідження зміни парадигми збутової діяльності підприємств (компаній) на тлі зміни форм та методів господарювання визначена тенденція до врахування особливостей прояву економічної конкуренції та розробки рекламних програм на основі інноваційних методів та підходів [1].

Практика підприємств на міжнародних ринках показала, що рекламодавці стикаються з наступними основними проблемами:

1. Ступінь доступності ЗМІ, що зумовлюється такими причинами, як регламентування рекламного часу на державних каналах радіо і телебачення, протекціонізмом та монополізацією ЗМІ.

2. Рівень витрат, це пояснюється вартістю перекладу та адаптацією тексту на зарубіжному ринку, обмеженістю охоплення споживачів ЗМІ та завищення розцінок для іноземних рекламодавців.

3. Охоплення цільової аудиторії в більшості випадків буває неможливим тому, що недостатньо даних, немає можливості моніторингу публікацій рекламних повідомлень у багатьох регіонах та відсутня єдина для всіх ринків методика визначення необхідності товару при виході на міжнародний ринок.

4. На ефективність міжнародної реклами впливає правильний вибір каналу розповсюдження, тому корисно ретельно зважити всі плюси і мінуси каналу стосовно конкретного ринку.

Що стосується української реклами, то за останній час вона подолала той самий шлях, що й вся рекламна діяльність країн пострадянського простору. Спочатку була інформація, пізніше реклама не стільки пропонувала інформацію про товар, скільки провокувала до дії. Цей підхід кардинально змінив усе, що відбувалося в рекламній діяльності. З'явилися ідеї, креатив, у якому відчувається присутність виробника реклами, його авторитарна думка.

Відповідно до ст. 27 Закону України «Про рекламу» від 3 липня 1996 р. № 270/96-ВР, передбачено відповідальність за порушення в рекламній справі, реклама повинна бути дисциплінарна, національно забарвлена, адміністративна, відповідальна, інакше не буде порядку у сфері рекламної діяльності. Відповідальність за порушення законодавства про рекламу несуть як рекламодавці (особи, які є замовниками реклами для її виробництва та/або поширення), так і виробники (особи, які повністю або частково здійснюють виробництво реклами) та поширювачі реклами (особи, які здійснюють поширення реклами) [4].

На жаль, сучасна рекламна діяльність в Україні не відповідає положенням класичної теорії реклами. Першочерговим сьогодні є формування потужної рекламної інфраструктури, що має нести відповідальність та формувати засади національної рекламної політики.

Серед об'єктивних умов та суб'єктивних чинників створення концептуальних засад рекламної політики в Україні слід виділити: відповідний інтелект, сучасну освіту, потужну науку, національну культуру, стійкий менталітет. Тому органи державного управління повинні, з одного боку, вести ефективний контроль і бути високо відповідальними за виробництво якісної рекламної продукції, а з другого – створювати сприятливі умови для виробництва вітчизняними виробниками конкурентоспроможної рекламної продукції на міжнародному ринку [6].

Сформовані проблеми потребують негайного вирішення для збільшення контрольованості ринку реклами.

Інноваційні технології активно впроваджуються в рекламній інструментарій XXI ст. Інновації використовуються в

різних областях реклами, як в її традиційних форматах, так і в нестандартних рекламних комунікаціях. Але інновації в рекламі поступово беруть гору над традиційними методами, ураховуючи настрій споживачів, які втомилися від одноманітності, і дефіцит рекламних площ; швидше за все, традиційна реклама найближчим часом відійде на другий план. Уся справа в тому, що інноваційні рекламні технології більш захоплюючі, легко засвоювані та ефективні.

Серед найбільш перспективних і вже зарекомендованих видів реклами за кордоном є відеореклами в місцях масового скупчення людей з використанням технології InDoor TV. За оцінками фахівців, вона привертає увагу більше 90% потенційних покупців. Її основна відмінність від простих 3D технологій полягає в можливості сприйняття тривимірних зображень без використання додаткових засобів, таких як спеціальні шоломи або стереоокуляри. Реклама з використанням X3D video набула поширення у сфері комп'ютерних технологій, а також банківської та продуктової [9].

Інша інновація сучасної реклами – технологія інтерактивної взаємодії Just Touch, що з'явилася в США на початку XXI ст. Вона дозволяє відстежувати рух рук споживача і з їх допомогою управляти функціями меню, розташованого на спеціальному табло. Споживач має можливість легко знайти потрібну йому інформацію, перевірити наявність товару, ознайомитися з програмою закладу, при цьому в полі його зору постійно потрапляє логотип рекламованого бренду [9].

Великим ефектом впливу володіє ще одна інновація – технологія Ground FX, яка представляє собою надсучасну інтерактивну проекцію. Ця технологія дозволяє споживачеві не просто спостерігати за рекламним сюжетом, а й брати в ньому участь, що досягається шляхом проектування об'ємного зображення на плоску поверхню [9].

Ще одна знахідка фахівців з рекламних інновацій – японська технологія Free Format Holographics Projection, здатна вразити увагу і привернути увагу будь-якого, навіть самого байдужого глядача. Ця технологія створює відчуття присутності персонажів або інших об'єктів у натуральну величину за рахунок особливої обробки зображення, яке згодом проектується на поверхню [5].

Наступним не менш перспективним напрямком реклами є Інтернет-реклама. Інтернет являє собою на сьогоднішній день одне з найбільш передових ЗМІ, так як це інструмент, який на відміну від інших ЗМІ з яскраво вираженою динамікою зростання аудиторії і великою кількістю різних способів для проведення рекламних кампаній. Сьогодні просування товарів і послуг у мережі Інтернет для багатьох видів бізнесу перетворилося з експериментів у необхідність. Для великої кількості підприємств реклама в мережі Інтернет стала одним з найефективніших інструментів залучення клієнтів [9].

Серед сучасних інноваційних технологій в Інтернеті необхідно виокремити таргетинг, контекстну рекламу, Social media marketing (SMM). Це одні з найпоширеніших на сьогоднішній день технологій Інтернет-реклами [5].

Аналіз терміну «таргетинг» дозволив зробити висновок, що це механізм, який дозволяє виділити зі всієї наявної аудиторії тільки ту частину, яка задовольняє задані критерії (цільову аудиторію), і показати рекламу саме їй.

Суть контекстного способу реклами товару або послуги полягає в показі рекламних оголошень у відповідь на запит на сторінках ресурсів, тематично близьких до рекламованого продукту. Тобто контекстне оголошення про продаж побачать

ті, хто ввів у пошуковому рядку назву товару, що виробляє підприємство.

Щодо Social media marketing (SMM), то це процес залучення уваги до бренду або продукту через соціальні платформи. Це комплекс заходів щодо використання соціальних медіа як каналів для просування підприємства та вирішення інших бізнес-завдань. Основний акцент в SMM робиться на створенні контенту, який люди будуть поширювати через соціальні мережі самостійно, вже без участі організатора.

Інноваційна реклама теж є одним з найбільш цікавих видів нестандартної реклами. Багато товарів і послуг мають вузьку спеціалізацію і обмежене коло споживачів, охопити який за допомогою традиційної реклами складно і витратно.

Нестандартна реклама виділяється із загального потоку оголошень, роликів, постерів новизною в подачі інформації, незвичайним розміщенням або новими технологіями.

Переваги нестандартної реклами полягають у більш ефективному впливі на споживачів. Існує багато прикладів нестандартної реклами, наприклад, рекламу кави Nescafe у Нью-Йорку, де звичайний каналізаційний люк, з якого йшла пара, стилізували під впізнану червону чашку з символікою компанії. Проходячи повз, люди мимоволі затримували свій погляд на незвичайній інсталяції [8].

Даний метод передбачає органічне вживання рекламних конструкцій у буденний простір. У результаті споживач зустрічає рекламу там, де він менше всього очікував її побачити. Але потрібно не просто здивувати свою аудиторію, а зробити рекламне повідомлення досить простим для сприйняття і обов'язково пов'язати форму і зміст в єдиному концептуальному смислового значенні.

Наведені вище інноваційні інструменти дають підстави стверджувати, що вони є взаємопов'язаними і формують впливовий комплекс залучення нової аудиторії та задоволення запитів. Як відомо, потреби споживачів не припиняють свого зросту ніколи, а тому кругообіг зв'язків між темпами зросту попиту та швидкістю реагування на зміни ринкових тенденцій є стрімкими.

Рівень інноваційного забезпечення рекламного ринку має стосуватися не тільки самих інструментів, а й нового ставлення до вподобань споживачів. У загальній сукупності дані зв'язки формують цілісну систему інноваційних методів співпраці з аудиторією. Такі методи на сьогодні використовуються у світі й частково в Україні, адже рекламні агентства розуміють, що зацікавити аудиторію стає все складніше і необхідно впроваджувати більш інноваційні підходи для формування конкурентних переваг товарів.

Висновки і пропозиції. Аналіз обраної тематики дослідження виявив низку ґрунтовних проблем упровадження рекламних заходів у світі та безпосередньо в Україні. Принципи функціонування економіки країни на ринкових засадах провокують формування високого рівня конкуренції, що змушує підприємства шукати всі можливі засоби для зацікавлення та привертання уваги до своєї продукції надаючи споживачам повну та достовірну інформацію. Сформовані проблеми потребують негайного вирішення для збільшення контрольованості ринку реклами.

Дослідження проблем упровадження рекламних заходів на сучасному етапі розвитку вітчизняних підприємств та з огляду на вивчення зарубіжного досвіду необхідно сформулювати тенденції, які очікуватимуть ринок у майбутньому. Найбільш перспективним напрямком на сьогодні залишається впровадження інноваційних інструментів реклами в Україні.

Виходячи з проведеного аналізу, необхідно зазначити, що українські компанії намагаються впроваджувати в індивідуальну рекламну політику інноваційні аспекти співпраці з аудиторією, що позитивно впливає на рівень конкурентоздатності кожної організації. Серед них слід виділити: нестандартну рекламу, Інтернет-рекламу, відеорекламу в місцях масового скупчення людей, рекламу за допомогою інтерактивної проєкції. Отже, рекламні відділи підприємств чітко окреслюють для себе цілі, які необхідно реалізувати за допомогою реалізації цих методів на практиці.

Оскільки Україна на сьогоднішній день залишається країною з транзитивною економікою, то швидкість адаптації до рівня технологізації залишається на низькому рівні, але компанії, які раціонально сформували рекламну стратегію, мають схильність до швидкого реагування на сучасні ринкові тенденції.

Література:

1. Артеменко О.М. Реклама: рушій торгівлі чи корупції? / О.М. Артеменко // Хрещатик. – 2000. – 15 с.
2. Асоціація зовнішньої реклами України (АЗРУ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.outdoor.org.ua>.
3. Божко В.В. Реклама та стимулювання збуту / В.В. Божко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 200 с.
4. Закон України «Про рекламу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
5. Слісенко Л.П. Комплекс просування товару. Стимулювання збуту / Л.П. Слісенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
6. Реклама: принципи і практика / У. Уэлс, Д. Бернет, С. Мориарти. – Спб. : Питер, 2001. – 800 с.
7. Торговий маркетинг vs Реклама, статистика и прогнозы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.marketch.ru>.
8. Хоптюк А.С. Збутова діяльність оптових підприємств в умовах маркетингової орієнтації / А.С. Хоптюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
9. Чухломіна І.П., Матвеева О.О. Медіа-планування рекламної компанії на підприємстві / І.П. Чухломіна, О.О. Матвеева // Маркетинг. – 2000. – № 58. – 64 с.

Дьяконова И.И., Боднарук Е.И. Проблемы и перспективы введения инновационных технологий рекламы при выходе предприятия на международный рынок

Аннотация. В статье определены проблемы и перспективы, влияющие на внедрение инновационных технологий на предприятии при выходе на международный рынок. Выявлены пути совершенствования реализации рекламы путем усиления роли инновационных рекламных инструментов.

Ключевые слова: рекламная деятельность, проблемные аспекты внедрения рекламы, инновационные технологии рекламы, эффективность внедрения рекламных мер.

D'yakonova I.I., Bodnaruk E.I. The problems and prospects of implementation of innovative technologies in advertising exit the company into the international market

Summary. Problems and prospects influencing the introduction of innovation technologies at an exit the company into the international market. In addition, identify ways to improve implementation by strengthening the role of advertising innovative advertising tools.

Keywords: promotional activities, problematic aspects of the implementation of advertising, innovative advertising technology, efficiency of promotional activities.

*Левчинський Д.Л.,**д.е.н., доцент,**професор кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. У статті обґрунтовано важливість побудови ефективної організаційної структури управління підприємством, що здатна своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Досліджено існуючу класифікацію організаційних структур управління підприємством за різними ознаками. Виявлено переваги та недоліки різних типів організаційних структур управління підприємством.

Ключові слова: підприємство, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, управління, структура, організаційна структура, тип організаційної структури управління.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства функціонують в умовах високої турбулентності зовнішнього середовища, яке вирізняється перманентно виникаючими змінами, що ускладнюють процес прийняття управлінських рішень. Закономірно, що ефективність управління підприємством великою мірою залежить від того, наскільки його внутрішнє середовище здатне реагувати на зміни зовнішнього середовища, нівелюючи негативний вплив одних його факторів та даючи змогу своєчасно скористатися можливостями, які виникають під впливом інших факторів.

Як слушно зазначено в роботі Бондар Н., одним із найважливіших елементів внутрішнього середовища підприємства є його організаційна структура управління, яка регулює розподіл завдань по відділах і підрозділах підприємства; компетентність відділів та підрозділів у вирішенні певних проблем; загальну взаємодію відділів та підрозділів підприємства [3].

Зважаючи, що організаційна структура чинить безпосередній вплив на забезпечення реалізації стратегії діяльності підприємства, важливо дослідити класифікацію організаційних структур управління підприємством та визначитися з перевагами та недоліками окремих її типів, що дозволить встановити, в яких умовах доцільним є застосування кожного з них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню організаційних структур управління підприємством присвячено наукові праці таких вчених, як Ансофф І., Мінцберг Г., Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф., Шегда А., Бондар Н., Петренко С., Кармінська-Белоброва М., Мостенська Т., Кудіна В., Костенюк Н., Седікова І., Галенін Р., Баценко Л., Сигида Н. тощо. У роботах даних науковців висвітлено основи управління підприємством, у тому числі й ті, які стосуються вибору та побудови організаційної структури управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що дослідження організаційних структур управління підприємством посідають вагомe місце в галузі управлінської науки, слід відзначити, що на теперішній час досі не сформовано єдиного підходу до класифікації організаційних структур.

Мета статті полягає у систематизації підходів науковців до класифікації організаційних структур управління підприємством та визначенні переваг і недоліків типів організаційних структур, що дозволить керівництву сучасних підприємств своєчасно приймати рішення про зміну типу організаційної структури управління або про її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не викликає заперечень зазначений у багатьох наукових працях той факт, що підприємство є відкритою соціально-економічною системою, яка має свою структуру. Як справедливо відзначає у своїй науковій праці Кармінська-Белоброва М., наявність структури – це невід'ємний атрибут усіх реально існуючих систем, бо саме структура надає їм цілісності. Вона передбачає відносно стійкі зв'язки, існуючі між елементами організації, і сприяє збереженню стійкого стану системи [7, с. 192].

Наявність наукової класифікації типів організаційних структур управління є важливою умовою для дослідження теоретичних проблем їх удосконалення. Класифікація узагальнює накопичувальний досвід в області структурної будови підприємств, визначає можливі шляхи їх реорганізації.

Опису різних типів структурної будови підприємств у науковій літературі приділяється значна увага. Розгляд того чи іншого типу зазвичай полягає у визначенні структурної схеми, виділенні відмінних характеристик.

Вітчизняні вчені у своїй більшості досліджують різні типи організаційних структур управління, традиційно виділяючи лінійні, лінійно-штабні, функціональні, лінійно-функціональні, а також нетрадиційні структури (програмно-цільові, матричні, проектні).

Необхідно відзначити, що вченими не вироблена єдина термінологія і точка зору з приводу класифікаційної ознаки, що дозволяє систематизувати все різноманіття структурних рішень.

Так, наприклад, Ансофф І. наводить класифікацію організаційних структур управління за типом їхньої реакції, виділяючи виробничу, конкурентну, інноваційну, підприємницьку та адміністративну реакцію (табл. 1) [1]. На думку вченого, кожному типу реакції відповідає окрема організаційна форма, обрати яку можна виходячи, по-перше, з характеристик управління підприємством, по-друге, з характеру змін його середовища. На цій основі керівництво може визначити пріоритетний тип реакції і, ґрунтуючись на ньому, спроектувати структуру, необхідну підприємству.

Мінцберг Г. класифікував організації за такими ознаками [6]:

1. Основний механізм координації, або основний підхід, який використовується для координації різних видів організаційної діяльності (підхід, який використовується для координації організаційної діяльності).

2. Ключова частина організації (підхід, відповідно до якого визначають, яка відіграє головну роль у досягненні успіху або невдачі організації).

Характеристика типів реакції структур на зміни середовища

Тип реакції орг. структури	Стисла характеристика
Виробнича	Спрямована на мінімізацію собівартості продукції підприємства в першу чергу за рахунок високоєфективного виробництва при мінімально необхідній підтримці маркетингу, НДДКР і управління. В основі лежить організаційний принцип, побудований на спеціалізації, поділі праці та ефекті масштабу
Конкурентна	Спрямована на оптимізацію прибутковості підприємства в близькій перспективі шляхом співпраці між виробництвом і маркетингом, а також завдяки швидкій реакції на коливання попиту в умовах конкуренції. Рішення носять міжфункціональний характер і повинні прийматися швидко, а лінії зв'язку між виробничим і управлінським апаратом повинні бути гранично короткими
Інноваційна	Спрямована на забезпечення стратегічної позиції підприємства завдяки оптимізації розробок нової продукції і стратегії маркетингу в межах його СЗГ (стратегічних зон господарювання). Центральне місце займає функція НДДКР, але для ефективного проникнення нової продукції на ринки необхідною є тісна міжфункціональна співпраця. Інноваційна робота, спрямована на забезпечення потенційного прибутку, не замінює, а доповнює виробничу діяльність, що приносить прибуток у даний період
Підприємницька	Спрямована на забезпечення довгострокового зростання прибутковості підприємства, збалансовуючи набір СЗГ, областей стратегічних ресурсів і груп впливу ззовні на стратегію. У порівнянні з інноваційною реакцією, де завдання загального керівництва полягає в тому, щоб направляти природний хід еволюції підприємства, у підприємницькій реакції загальне керівництво – це його творчий центр
Адміністративна	Спрямована на передбачення потреб у нових потенціалах, швидку адаптацію та одночасне створення всередині підприємства кількох різних типів потенціалу. Структури з такою реакцією повинні носити випереджаючий характер, бути динамічними, складними, гнучкими і непостійними

Джерело: складено на основі [1]

3. Тип децентралізації (підхід, згідно з яким встановлюється розподіл влади в організації).

Созінов В. стверджує, що існують наступні чотири види організаційних структур, зумовлені характером діяльності організації або спеціалізації в її рамках:

1) підприємницький (характерні риси: гнучкий розподіл повноважень, горизонтальна взаємодія);

2) корпоративний (децентралізоване управління з горизонтальними і вертикальними взаємодіями – зв'язками і відносинами);

3) адміністративний (централізоване управління з вертикальною взаємодією ланок – підрозділів);

4) інтегрований (є результатом поглинання та об'єднання організацій) [10].

Найважливішим питанням при побудові організаційної структури є знаходження оптимального ступеня централізації. Від якості вирішення цього питання в чималому ступені залежить ефективність роботи всієї організації, компетентність прийнятих у ній рішень. Тому важливою ознакою класифікації організаційних структур управління є, на нашу думку, ступінь централізації, або обсяг делегування повноважень. За цією ознакою всі структури поділяють на централізовані та децентралізовані.

Основними перевагами централізованих структур є сильні координація та контроль; можливість концентрації фінансових ресурсів для організації великомасштабних економічних дій; використання досвіду і знань, якими володіють працівники центральних органів управління, їх поширення по всій організації. Однак суттєвими є й недоліки цих структур, до яких відносять неможливість прояву ініціативи, погану адаптивність тощо [2].

Основними позитивними сторонами децентралізованих організаційних структур служать: можливість для менеджерів сконцентруватися на досить вузькому питанні або сфері діяльності фірми; залучення до прийняття рішень тих людей, які найкраще знають дану проблему в силу того, що постійно сти-

каються з нею в роботі; можливість для працівників проявити ініціативу [2].

На нашу думку, доцільно виокремлювати також рецентралізовані структури, адже рецентралізація передбачає поєднання двох попередніх видів організаційних структур. Рецентралізація не відміння децентралізацію в повній мірі, а тільки передбачає централізацію тих повноважень, що відносяться до певного виду діяльності або функції.

У науковій літературі досить популярною є класифікація організаційних структур за принципом управління та підпорядкування. Так, Мільнер Б. виокремлює лінійну, функціональну, лінійно-функціональну, програмно-цільову, матричну структури та структури централізованого й координаційного типу. На думку Герчикової І., слід розрізняти лінійну, функціональну, лінійно-функціональну, проблемно-цільову, проектну, матричну, групову та дивізійну структури [6]. Франчук В. виокремлює лінійну, лінійно-функціональну, лінійно-штабну та програмно-цільову структури.

Мостенська Т., Кудіна В., розглядаючи теоретичні підходи до проблем формування організаційних структур, також говорять про необхідність розрізняти лінійні, функціональні, лінійно-функціональні, матричні, дивізійні, множинні структури. Проте стверджують, що в основу цієї класифікації покладено не принцип управління та підпорядкування, а характер зв'язків. Авторки пропонують також класифікувати організаційні структури управління за кількістю управлінських рівнів на плоскі (тобто прості, однорівневі) та ієрархічні (складні, багаторівневі) [8]. Цю ж ознаку пропонує використовувати Герасенко В., проте багаторівневі, складні організаційні структури він пропонує називати не ієрархічними, а пірамідальними.

Цікавою є пропозиція Бондар Н. щодо виокремлення двох основних типів організаційних структур, а саме:

- механістичні структури управління, які Бондар Н. отожднює з ієрархічними, бюрократичними, формальними, традиційними, класичними та які характеризуються наявністю жорсткого ієрархічного розподілу влади, формалізацією правил

та процедур, централізованим прийняттям рішень. До таких структур управління належать лінійна, функціональна, лінійно-функціональна та лінійно-штабна структури управління;

- органічні структури управління, які також називають адаптивними, що характеризуються слабким використанням формальних правил та процедур, децентралізацією повноважень та участю працівників у прийнятті рішень, гнучкістю структури управління та незначною кількістю рівнів ієрархії управління, що дають змогу підприємству швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища. До цього типу структур управління належать дивізійні, матричні, проектні, множинні та інші структури, які характеризуються гнучкістю під час взаємодії із зовнішнім середовищем підприємства [3].

Герасенко В. пропонує використовувати крім таких класифікаційних ознак, як принцип управління та підпорядкування, кількість рівнів управління, для виокремлення типів організаційних структур наступні:

1) цілісність розподілу відповідальності всередині організаційної ланки (структури, що використовують ланки з індивідуальним прийняттям рішень; структури, що використовують ланки з груповим прийняттям рішень);

2) принцип розподілу цілісної організаційної системи на підрозділи (структури з функціональними підрозділами, структури з продуктовими підрозділами; структури з регіональними підрозділами; структури з виробничими підрозділами; структури з проектними підрозділами; структури з проблемними підрозділами);

3) особливість побудови підрозділів (традиційні або однорідні, матричні, що представляють собою комбінацію різних типів організаційних структур управління);

4) рівень автономності підрозділів (централізовані структури, дивізійні, типу конгломерату, змішані);

5) ступінь регламентації зв'язків між організаційними ланками структури (неформальні, формальні). При цьому неформальна організаційна структура управління є відображенням міжособистісних відносин на підприємстві [5].

Крім розглянутих вище, деякі науковці виділяють інші ознаки для проведення класифікації організаційних структур управління. Так, здійснюючи порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства, Петренко С. виділяє типи організаційних структур управління за наступними ознаками:

- за часовими умовами існування організаційні структури поділяються на постійні та тимчасові;

- за взаємодією з людиною виокремлюють корпоративні та індивідуалістичні організаційні структури;

- за технологією роботи виділяють реальні та віртуальні організаційні структури [9].

За ступенем формалізації пропонується розрізняти формалізовані та неформалізовані структури. Слід зазначити, що формалізація передбачає ступінь однотипності управлінських правил і процедур. Чим більше таких правил та процедур, встановлених згори, діє на підприємстві, тим більш формалізованою можна вважати його структуру.

Проведений у будівництві аналіз існуючих типів організаційних структур управління показав, що усе їх різноманіття використовуються у тій чи іншій мірі. Наприклад, для будівельно-монтажних організацій характерна дивізійна, або матрична, структура управління. Великі будівельні підприємства, як правило, мають ієрархічні (бюрократичні) структури. У сучасних умовах найбільш прогресивними з організаційної

точки зору є великі будівельні компанії (наприклад, «Інтеграл-Буд», «Київмськбуд» «Центробуд», «Атлант»), але кожна з них має різну організаційну структуру. Для того щоб можна було порівнювати дані підприємства та їх структуру, необхідним є використання однієї узагальненої класифікації.

На нашу думку, для будівельного підприємства найбільш актуальним є використання наступних ознак для класифікації організаційних структур управління:

- Принцип управління та підпорядкування. Ця класифікаційна ознака дозволяє обрати принцип відповідно до якого встановлюється підпорядкування між окремими підрозділами будівельного підприємства залежно від умов та потреб окремого підприємства.

- Часові умови існування. Урахування цієї класифікаційної ознаки дозволяє визначити, в яких умовах слід застосовувати постійні організаційні структури (немає потреби у частій зміні структури), а в яких – тимчасові (існує потреба у частому перегляді структури та її зміні відповідно до нових умов).

- Ступінь формалізації. Ця класифікаційна ознака дозволяє керівництву визначитися з доцільним обсягом правил і процедур, які необхідно регламентувати згори, тобто обрати формалізований або неформалізований тип організаційної структури управління.

- Ступінь централізації. Урахування цієї ознаки дозволяє визначити необхідний обсяг повноважень, які можуть і повинні бути делеговані, для того щоб підприємство успішно функціонувало.

- Технологія роботи. Ця ознака дозволяє керівництву обрати технологію роботи організаційної структури управління, яку доцільно застосовувати в кожній конкретній ситуації.

- Характер діяльності підприємства. Урахування цієї ознаки дозволяє встановити оптимальне поєднання централізації або децентралізації управління з горизонтальними або вертикальними взаємодіями.

- Тип реакції на зміни середовища. Ця ознака дозволяє встановити умови застосування кожної з організаційних структур відповідно до головної мети управління (мінімізація виробничих витрат, оптимізація прибутковості у близькій перспективі, забезпечення стратегічної позиції підприємства, забезпечення довгострокового зростання прибутковості підприємства або швидка адаптація до змін).

Перелік ознак, що доцільно використовувати для класифікації організаційних структур управління будівельними підприємствами, типи організаційних структур відповідно до кожної ознаки, а також необхідність урахування цих класифікаційних ознак представлено в табл. 2.

Отже, урахування запропонованих класифікаційних ознак не лише дозволить визначити тип організаційної структури підприємства, але й виявити напрями щодо її вдосконалення.

Висновки. Таким чином, дослідження наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених дозволило дійти висновку, що існує різноманіття підходів до класифікації організаційних структур управління підприємствами. Нами пропонується для класифікації організаційних структур будівельних підприємств, урахування специфіки їхньої діяльності, застосовувати наступні ознаки: принцип управління та підпорядкування, часові умови існування, ступінь формалізації, ступінь централізації, технологія роботи, характер діяльності підприємства та тип реакції на зміни середовища. Урахування цих ознак дозволить ідентифікувати існуючий на підприємстві тип організа-

Пріоритетні ознаки для класифікації організаційних структур управління будівельного підприємства

Ознака	Тип організаційної структури управління	Необхідність урахування ознаки
Принцип управління та підпорядкування	<ul style="list-style-type: none"> Механістичні (ієрархічні), у т. ч. лінійні, функціональні, лінійно-функціональні, лінійно-штабні Органічні (адаптивні), у т. ч. дивізійні, проєктні, матричні, множинні 	Дозволяє обрати принцип, відповідно до якого встановлюється підпорядкування між окремими підрозділами будівельного підприємства
Часові умови існування	<ul style="list-style-type: none"> Постійні Тимчасові 	Дозволяє визначити, в яких умовах слід застосовувати постійні або тимчасові організаційні структури
Ступінь формалізації	<ul style="list-style-type: none"> Формалізовані Неформалізовані 	Дозволяє визначити доцільний обсяг правил і процедур, які необхідно регламентувати згори
Ступінь централізації	<ul style="list-style-type: none"> Централізовані Децентралізовані Рецентралізовані 	Дозволяє визначити необхідний обсяг делегування повноважень
Технологія роботи	<ul style="list-style-type: none"> Реальні Віртуальні 	Дозволяє визначити необхідну технологію роботи організаційної структури управління
Характер діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> Підприємницька Корпоративна Адміністративна Інтегрована 	Дозволяє встановити оптимальне поєднання централізації/ децентралізації з горизонтальними або вертикальними взаємодіями
Тип реакції на зміни середовища	<ul style="list-style-type: none"> Структури з виробничою реакцією Структури з конкурентною реакцією Структури з інноваційною реакцією Структури з підприємницькою реакцією Структури з адміністративною реакцією 	Дозволяє встановити умови застосування кожної з організаційних структур відповідно до головної мети управління

Джерело: складено автором

ційної структури управління, а також визначити тип структури, застосування якого в конкретних умовах буде найдоцільнішим.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Барков С.А. Социология организаций : [учеб. пособ.] / С.А. Барков. – М. : МГУ, 2004. – 203 с.
3. Бондар Н.М. Організаційні структури управління підприємством / Н.М. Бондар // Бізнес-консультант [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business-consultant.com.ua/publicaciiub104.html>.
4. Галенін Р.В. Взаємозв'язок етапів життєвого циклу підприємства та організаційної структури підприємства / Л.М. Баценко, Р.В. Галенін, Н.О. Сигида // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2(10). – С. 8–10.
5. Герасенко В.П. Механизм интеграции промышленных предприятий и торговли в условиях вхождения Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию : [монография] / В.П. Герасенко. – Гомель : Альтаир, 2002. – 312 с.
6. Герчикова И.Н. Менеджмент : [учебник] / И.Н. Герчикова ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 512 с.
7. Кармінська-Белоброва М.В. Організаційні структури управління підприємством / М.В. Кармінська-Белоброва // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 192–195.
8. Мостенська Т.Л. Організаційні структури: Теоретичні підходи. Проблеми формування / Т.Л. Мостенська, В.В. Кудіна // Наукові праці НУХТ. – 2006. – № 18. – С. 99–102.
9. Петренко С.А. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства / С.А. Петренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 2. – С. 245–252.
10. Созинов В.А. Исследование систем управления : [учеб. пособ.] / В.А. Созинов. – Владивосток : ВГУЭС, 2004. – 293 с.
11. Шегда А.В. Менеджмент : [навч. посіб.] / А.В. Шегда – К. : Знання, КООО, 2002. – 583 с.

Левчинский Д.Л. Подходы к классификации организационной структуры управления предприятием

Аннотация. В статье обоснована важность построения эффективной организационной структуры управления предприятием, которая способна своевременно реагировать на изменения внешней среды. Исследована существующая классификация организационных структур управления предприятием по различным признакам. Выявлены преимущества и недостатки различных типов организационных структур управления предприятием.

Ключевые слова: предприятие, внешняя среда, внутренняя среда, управление, структура, организационная структура, тип организационной структуры управления.

Levchins'ky D.L. Approaches to classifications of organizational management structure of enterprise

Summary. In the article the importance of building an effective organizational management structure that can respond to changes in the environment is proved. The existing classification of organizational management structure on different grounds is investigated. Advantages and disadvantages of different types of organizational structures of management are established.

Keywords: external environment, internal environment, management structure, organizational structure, organizational management structure type.

*Свиноус І.В.,**д.е.н., професор,**Білоцерківський національний аграрний університет**Ібатулін М.І.,**к.е.н., доцент,**Національний університет біоресурсів і природокористування України*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА В ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Анотація. У статті обґрунтовано сценарії подальшого функціонування особистих селянських господарств (ОСГ). В умовах економічного зростання роль ОСГ у продовольчому забезпеченні населення України буде втрачатися, знижуватиметься частка доходу від ОСГ у структурі сукупних ресурсів сільського домогосподарства, що створить умови для перетворення їх у «хобі-ферми». Частина ОСГ буде трансформуватися у дрібнотоварного виробника з подальшим перетворенням (шляхом кооперування або нарощування ресурсного потенціалу) у високотоварні господарства. В умовах обмеженості державної підтримки галузі тваринництва, різновекторності виробничої діяльності ОСГ і господарств корпоративного сектору аграрної економіки та наявності приміщень у сільських домогосподарствах для утримання великої рогатої худоби і свиней має активізуватися розвиток інтеграційних зв'язків між сільськогосподарськими підприємствами та особистими селянськими господарствами з вирощування й відгодівлі сільськогосподарських тварин. Участь особистих селянських господарств у системі міжгосподарського інтеграційного утворення дозволить вирішити проблему збуту виробленої продукції в особистих селянських господарствах, створення додаткових робочих місць у сільській місцевості та нарощення обсягів виробництва тваринництва, особливо м'ясного скотарства, в цілому по Україні.

Ключові слова: тваринництво, особисте селянське господарство, сільське домогосподарство, фермерське господарство, державне регулювання.

Постановка проблеми. Сільське господарство України розвивається в умовах багатокладної економіки, в якій велику роль відіграє дрібнотоварний сектор. Водночас значне місце серед інших форм дрібного сільськогосподарського виробництва посідають особисті селянські господарства (ОСГ) населення, які, зважаючи на кризовий стан в агропромисловому виробництві країни, втратили характер підсобних у формуванні доходу сільського домогосподарства і стали одним з основних секторів сільськогосподарського виробництва.

Формування ринкових відносин справило значний вплив на діяльність ОСГ. Нині відбувається інтенсивний процес ринкової трансформації цих господарств, посилюється товарний напрям виробництва, їхні функції наближаються до статусу і функцій фермерського господарства (ФГ). Тому ОСГ нині вже не можна розглядати тільки як дрібне сільськогосподарське виробництво, призначене для задоволення потреб членів домогосподарства в продуктах харчування, оскільки важливим завданням є обґрунтування перспектив розвитку в аспекті можливостей їх трансформації у фермерські господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами тваринництва протягом тривалого часу займалися М. Ільчук, Т. Мостенська, М. Пархомиць, І. Паска, О. Шуст, Н. Сеперович та інші науковці. Основним напрямом їхніх досліджень було тваринництво у великотоварних сільськогосподарських підприємствах.

В умовах становлення ринкових відносин в Україні дослідженню особистих селянських господарств приділяли увагу І. Баланюк, О. Біттер, О. Варченко, Д. Крисанов, В. Липчук, В. Лисенко, І. Прокопа, І. Свиноус, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. Їхні наукові праці важливі з позицій формування сучасних економічних поглядів на проблеми розвитку та функціонування особистих селянських господарств.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових розробок, певні теоретичні та науково-практичні проблеми функціонування тваринництва в особистих селянських господарствах потребують поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у розробці теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо перспектив розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на істотну роль, яку ОСГ відіграють у нинішніх умовах у продовольчому забезпеченні населення країни, у вітчизняній статистиці відсутні чіткі економічні критерії віднесення до них господарств громадян. Так, у вітчизняних умовах нормативно-правові, а не економічні критерії дозволяють віднести господарство певної організаційно-правової форми. Згідно з чинним законодавством, особисте селянське господарство – це форма непідприємницької діяльності з виробництва і переробки сільськогосподарської продукції. Зазначимо, що фермерські господарства за своєю економічною природою мають товарний, підприємницький напрям діяльності, а особисті господарства населення – в основному споживчий. Ведення ОСГ сприяє додатковій зайнятості сільського населення.

Уважаємо за необхідне розглянути відмінності й подібності загальних принципів функціонування ФГ та ОСГ у нинішніх умовах. Зазвичай фермерські господарства розташовані за межами сільських населених пунктів, а особисті селянські господарства та їхні земельні ділянки – у межах сільських населених пунктів. Це пов'язано з тим, що ФГ на відміну від ОСГ більш продуктивніші, їм необхідно мати більші земельні площі, а це можливо лише на хуторах. До загальних рис ФГ та ОСГ можна віднести: сімейну ознаку, тобто сільськогосподарське виробництво ведеться силами членів домогосподарства; виробничу ознаку, тобто головною функцією фермерського й особистого селянських господарств є виробництво сільськогосподарської продукції.

Нині для більшості сільських жителів ведення ОСГ є основною діяльністю, і вона набуває підприємницького характеру, що призводить до зникнення відмінностей між ФГ і ОСГ. Таку ситуацію можна пояснити соціальними та економічними чинниками. Так, у 1991 р. мала чисельність зайнятих в ОСГ зумовлювалася високим рівнем зайнятості в сільській місцевості та дією нормативно-правових актів, які визнавали дохід, отриманий від ведення особистого селянського господарства, як нетрудовий. Водночас у 2014 р. скорочення чисельності зайнятих в особистому селянському господарстві відбулося під впливом зміни соціально-економічних чинників, зокрема щодо престижності праці в сільськогосподарському виробництві та в особистих селянських господарствах.

Результати проведених досліджень свідчать про те, що ОСГ унаслідок пропозиції незначних обсягів виробництва, розрізненості, відсутності технічних засобів не забезпечують переходу від натурального до дрібнотоварного виробництва. Отже, лише невелика частина селян веде стабільне дрібнотоварне господарство і вважає ОСГ додатковим джерелом грошових доходів. Більшість господарств орієнтовані на споживання вирощеної продукції всередині домогосподарства, а одержані доходи розглядаються як джерело виживання у складній життєвій ситуації, додатковий ресурс для подолання матеріальних труднощів. Для такого господарства характерними є неорієнтація на ведення товарного виробництва, а підтримання життєдіяльності домогосподарства, використання при цьому всіх доступних ресурсів, які роблять його незалежним від нестабільного зовнішнього економічного середовища, допомагають зберегти матеріальний і соціальний статус. Про те, що ОСГ може стати засобом виживання в разі погіршення добробуту, наприклад, втрати роботи, невилплат або зниження зарплати, повідомили більше половини опитаних жителів села (31,2% респондентів відповіли «так», 25,7% – «скоріше так»).

Заслугує на увагу вітчизняної практики набутий зарубіжний досвід щодо регулювання фермерського господарства у США, де ще з 1975 р. сформовано спеціальне законодавство, яке визначало фермерське господарство як будь-яку установу, якою було продано або буде продано сільськогосподарської продукції на суму 1000 дол. США або більше [1]. Зазначимо, що річний дохід більшості ферм США перевищує цю суму.

Проаналізуємо особливості функціонування фермерських господарств у Німеччині, де воно розглядається як одноосібне (яке веде одна особа). Згідно із законом про сільськогосподарську статистику, фермерським вважається господарство, що має не менше 1 га сільгоспугідь або 8 голів великої рогатої худоби на відгодівлі, або 8 свиней, або 50 голів овець, або 200 курей-несучок, або 0,3 га садів/виноградників, або 0,1 га теплиць, або різномірну діяльність, що забезпечує отримання кількості продукції не менше середньої вартості товарної продукції з 1 га сільгоспугідь [2].

Отже, за умови введення подібних до США або Німеччини критеріїв до фермерських можна віднести 800–900 ОСГ. Зокрема, у 2012 р. майже 17% ОСГ мали дохід від продажу сільськогосподарської продукції, який в еквіваленті перевищував 1000 дол. США, що є критерієм віднесення домогосподарства до фермерського; середній розмір цього доходу становив 17,7 тис. грн. Із них приблизно 1% мали надходження від реалізації виробленої продукції понад 30 тис. грн.

У зв'язку з цим важливо визначити економічні критерії, за якими можемо розглядати вітчизняних власників ОСГ як фермерів. Уважаємо, що показник товарності господарств може

стати одним з основних економічних критеріїв розмежування ОСГ і ФГ. У даному випадку необхідно керуватися усталеною світовою практикою віднесення господарства до розряду фермерського, а саме: фермерські господарства – ті, які виробляють і реалізують продукцію на суму 1000 дол. США. На нашу думку, для трансформації ОСГ у ФГ необхідною є наявність у його власника підприємницьких здібностей (підприємницького таланту, почуття господаря, схильності до ризику тощо).

Класична економічна теорія виділяє три фактори виробництва: землю, працю і капітал. В умовах сільського господарства цьому відповідають земельні, трудові та матеріальні ресурси. Відповідно до сучасних економічних теорій, для ефективного використання основних факторів виробництва необхідно забезпечити дію ще кількох факторів, які б сприяли одержанню комерційного успіху товаровиробником у ринкових умовах, а саме: підприємницьку здатність, інформацію, відповідні інститути та інституції. Саме поєднання цих факторів створює для товаровиробника умови для раціонального поєднання ресурсів для виробництва, продажу товарів, прийняттю обґрунтованих управлінських рішень, створення і запровадження нововведень, визначення допустимого рівня ризику [3]. Ініціатива, ризик і вміння підприємців дадуть можливість з максимальною ефективністю використати економічні ресурси, стимулювати досягнення позитивних фінансових результатів і забезпечувати економічне зростання. Причому підприємницькі здібності, інформація, інституції поряд із землею, робочою силою та капіталом становлять основу потенціалу розвитку особистих селянських господарств.

Обґрунтовано кілька варіантів трансформації особистих селянських господарств.

Перший варіант передбачає незмінність існуючого стану особистого селянського господарства для двох категорій селян за моделі домінуючого розвитку великого товарного сільськогосподарського виробництва. Особисте селянське господарство зберігається як засіб виживання у господарствах маргіналів – літніх сільських жителів, у домогосподарствах без основного годувальника, зокрема, у господарствах одиноких жінок із дітьми і т. п. Такі господарства потребують соціальної допомоги.

У такій якості ОСГ можуть виконувати свою соціальну роль протягом тривалого часу – до моменту вирівнювання оплати праці в промисловості і в сільському господарстві. Умовою розвитку цього сценарію є переважання великотоварного сільськогосподарського виробництва. Цей варіант передбачає пасивний сценарій розвитку ОСГ, оскільки в країні взято курс на розвиток великих сільськогосподарських комплексів.

Як свідчать розрахунки з використанням економіко-математичних методів, прогнозується подальше зниження частки доходів від реалізації худоби, птиці, бджіл. За розрахунками, дохід від реалізації продукції тваринництва у 2015 р. буде становити 4,16%, а у 2020 р. – 2,92%, що свідчить про підвищення значення пенсій та інших видів соціальної допомоги в структурі сукупних доходів сільського домогосподарства. Крім того, на рівень прогнозу суттєво впливатимуть і негативні перспективи щодо реалізації молока, одержаного ОСГ, дохід від реалізації якого займає 50–60% загальної вартості реалізованої продукції тваринного походження ОСГ. Подібна ситуація буде спостерігатися і в ОСГ, де утримують 1–2 голови великої рогатої худоби та свиней і реалізують невелику кількість продуктів забою, за умови запровадження європейських вимог.

Другий варіант передбачає також збереження селянських господарств в організаційно-виробничому сенсі. Модель такого розвитку була, як відомо, запропонована групою вчених-аграрників, очолюваних О.В. Чаяновим і О.М. Челинцевим в Україні у 20-х роках минулого століття [4]. Вони вважали структуру сімейно-трудова селянських господарств, які не використовують найману працю, найбільш стійкою, соціально значущою та справедливою формою організації сільського господарства. Для залучення у товарне виробництво таких господарств пропонувалося кооперування, де об'єднуються ті операції аграрно-виробничого циклу, виконання яких у межах окремих господарств неефективно, зокрема: збут, постачання, переробка продукції, меліорація, насінництво і т. д. Спеціалізовані кооперативи, їх називали «вертикальними», можуть багаторазово збільшити первинний потенціал соціальної бази сільського господарства, сімейно-трудова сільських домогосподарств.

Прихильники даної моделі організації життя села обґрунтували її переваги тими аргументами, що вона не призводить до «розселення» села з його негативними наслідками для сільського господарства і для країни. На нашу думку, у цій моделі мають бути враховані вже дві хвилі «розселення» села – колективізація 30-х років і ситуація 90-х років. Варіант О.В. Чаянова повною мірою не може бути здійснений у нинішніх умовах.

Як відомо, вітчизняні великотоварні сільськогосподарські підприємства почали демонструвати динамічний розвиток, який у 2014 р. певною мірою почав знижуватися. Разом із тим модель, що враховує обшинні традиції села для прогресивного перетворення, і модель, що ґрунтується на екологічних і ресурсо- та енергозберігаючих технологіях індивідуального господарства, не вичерпала свого потенціалу в аспекті визнання жителями села її соціокультурної спадковості. Розглядається як доцільне залучення сімейно-трудова селянського господарства як соціальної бази і трудового потенціалу до розвитку сільської сфери, й особливо на компактних територіях, прояву сформованих традиційних обшинно-сусідських зв'язків. Так, Т. Шанін зазначав, що при занепаді державної економіки і нездатності капіталістичного способу господарювання швидко зайняти її місце, включення в неформальну економіку для більшості населення, особливо на селі, є єдиною стратегією самозахисту [5]. Значне місце в ній займає сімейна економіка, основними рисами якої є бажання забезпечити собі хоч якусь зайнятість, а не максимізувати середній рівень прибутку; трудомісткі роботи на нерегульованих ринках із високим ступенем ризику; сімейна, а не наймана праця; взаємна підтримка і кредитування.

Подібний варіант розвитку ОСГ можливий лише за наявності потужної неформальної кооперації як основи співіснування сільського співтовариства, які можуть частково трансформувати в кооперативи.

Переважає кількість респондентів – 74% – мають намір зберегти існуючу мережу неформальних зв'язків, а 26% – орієнтуються на їхнє розширення. Особливо актуально це для нещодавніх вихідців із міста. Неформальні кооперативні взаємозв'язки будуть і надалі розвиватися в умовах зайнятості по основному місцю роботи працездатних членів сільських домогосподарств.

Третій альтернативний варіант передбачає розвиток фермерського господарства. У приміських тваринницьких господарствах уже нині переважає товарне виробництво як в організаційно-виробничих межах сімейних господарств, так і на

основі сезонного найму сторонніх працівників. Специфіка складного індивідуального виробництва і висококонкурентного збуту не вимагає кооперації однорідних господарств, що доводить структура організації масиву індивідуальних господарств приміської зони.

Можливо передбачити розвиток частини товарних особистих господарств у фермерські з найманими працівниками, потім подальше їх перетворення у великі приватновласницькі сільськогосподарські підприємства (господарства «гроссбауерів»). Головним чином, це господарства, які порівняно віддалені від ринків збуту. Таким особистим господарствам необхідна підтримка ззовні у вигляді банківських кредитів, придбання техніки, передачі землі в довгострокову оренду або користування, якщо вони дбають про збереження родючості землі на перспективу, тощо [6].

Результати опитування показали, що 70% власників ОСГ вважають за потрібне створити підприємства дрібнотоварного виробництва і більшість з них (86%) готова взяти участь у цьому процесі своїми матеріальними і нематеріальними активами. Діяльність у формі такого об'єднання дозволить, на думку половини власників ОСГ (50%), вирішити проблеми реалізації продукції, третя частина вважає, що така форма господарювання сприятиме стабільному доходу, для невеликої частини власників ОСГ дуже важлива можливість технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва.

Розширення мережі приймальних пунктів, особливо в районах, віддалених від обласного центру та великих міст області, дозволить інтенсифікувати процес дрібнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції в умовах ОСГ. Як показують наші дослідження, за наявності програм розвитку інфраструктури населених пунктів, що сприяють підвищенню якості життя сільських жителів, власники ОСГ виявили готовність інвестувати розвиток території. Зазначимо, що 83% респондентів, які брали участь в опитуванні, підтвердили свою готовність вкласти власні кошти у програми розвитку. Більше половини (60%) потенційних учасників дрібнотоварного виробництва вбачають необхідність спрямовувати кошти на розвиток соціальної інфраструктури села: будівництво та ремонт дитячих садків, шкіл, медпунктів, розширення торгової мережі. Певна частина власників ОСГ вважає за необхідне розвивати невиробничу інфраструктуру села – будівництво і ремонт доріг (20%), газифікацію, централізоване водопостачання (20%).

Процедура реєстрації надто регульована і дуже витратна, оскільки потребує від ОСГ, яке має намір набути статусу суб'єкта підприємницької діяльності (СПД) – фізичної особи – підприємця, вчинити такі дії: підготовка комплексу документів для реєстрації СПД; реєстрація СПД у районній державній адміністрації; взяття фізичної особи – підприємця (ФОП) на облік у податковій інспекції; взяття ФОП на облік у Пенсійному фонді; взяття ФОП на облік у міському управлінні статистики; виготовлення печатки (у разі потреби) та ін.

Взаємовідносини селян з органами влади й управління надзвичайно ускладнюються як на етапі державної реєстрації, так і при подальшому їх функціонуванні у статусі ФОП [7]. Запропонований нині підхід щодо оподаткування сімейних фермерських господарств у статусі ФОП суперечить і прийнятним у світі, і чинним в Україні засадам оподаткування у сільському господарстві.

Запропонований варіант змін збільшить податкове навантаження на ОСГ, які набувають статусу ФОП, особливо якщо господарства займаються виробництвом тваринницької про-

дукції або вирощуванням трудомістких сільськогосподарських культур. За підрахунками, при землекористуванні 2 га й утриманні трьох корів, що забезпечує річний дохід 30 тис. грн., ОСГ сплачує земельний податок у сумі приблизно 40–50 грн., а з набуттям нового статусу (навіть при запровадженні пільг з оподаткування) буде сплачувати 900 грн. єдиного податку (без сплати ПДВ) або 300 грн. єдиного податку та ПДВ. Така перспектива не заохочуватиме ОСГ до трансформації у сімейне фермерське господарство. Передбачуване ж звільнення новостворених сімейних фермерських господарств від оподаткування на три роки істотно не змінить ситуацію і водночас може спонукати їх до періодичної самоліквідації та відродження у новому форматі для отримання податкових пільг.

Запропоновані зміни значно збільшують і витрати часу на реєстрацію сімейної ферми та її подальше функціонування у новому статусі. Для ОСГ, які потенційно могли б трансформуватися у сімейні фермерські господарства, велике значення мають зручність і прозорість виконання процедур, пов'язаних зі зміною статусу, та вичерпне усвідомлення пов'язаних із цим прав і обов'язків. Йдеться про укладення і посвідчення договору про створення СФГ; реєстрацію СФГ та пов'язаним із цим взяттям їх на облік у податковій інспекції, Пенсійному фонді, органах статистики тощо; ведення обліку і звітності та ін. Усе це потребуватиме поїздок до районного центру не лише одноразово для реєстрації, а й щокварталу для подання відповідної звітності (або незаповнених бланків звітності, якщо діяльність була відсутня), сплати податків тощо. Зважаючи на сезонність сільськогосподарського виробництва і, відповідно, нерегулярність отримання доходів, такий підхід не є доцільним.

Прямими фінансовими втратами ОСГ при набутті статусу сімейної ферми стане сплата єдиного соціального внеску, оскільки реєстрація фермерського господарства у статусі фізичної особи – підприємця передбачає негайне взяття його на облік у Пенсійному фонді, а отже, сплату внесків, що перевищують 400 грн. на місяць. У законопроекті згадується про запровадження пільгової системи соціального страхування осіб, зайнятих у сімейних фермерських господарствах. Однак, по-перше, не розкрито, у чому полягатимуть пільги, яким буде їхній розмір і термін дії тощо. По-друге, запровадження згаданих пільг не є (і не може бути) нормою закону ні про фермерське, ні про будь-яке інше господарство. Для цього необхідно вносити зміни до законодавчих актів, що визначають порядок формування і використання Пенсійного та інших соціальних фондів, або ухвалювати спеціальний закон.

Неприйнятними є і запропоновані зміни до Закону України «Про особисте селянське господарство» щодо фактичної заборони власникам ОСГ реалізовувати надлишки виробленої продукції на ринках, а також заготівельним, переробним підприємствам та організаціям, іншим юридичним і фізичним особам без набуття статусу суб'єкта підприємницької діяльності. Таке може призвести не лише до згорання або тінізації діяльності ОСГ, а й до серйозних проявів громадянського невдоволення як серед селян, так і серед споживачів виробленої ними продукції.

Розвиток ОСГ стримується й відсутністю ефективних зв'язків у ланцюжку «виробництво – переробка – збут продукції», слабким розвитком кооперативних зв'язків. Особистим селянським господарствам розвивати повну переробку сировини власними силами економічно не вигідно через обмеженість можливих до залучення ресурсів. Великі сільськогосподарські

підприємства часто економічно не зацікавлені кооперуватися із ОСГ, а розвиток кооперативного руху стримується через адміністративне нав'язування кооперації.

Слід урахувати і стримуючий вплив соціально-трудова факторів, основними з яких є низький рівень життя сільського населення та руйнування бази соціально-культурного розвитку. До цього додаються й відсутність коштів у населення на інвестування, слабка доступність до кредитних ресурсів. Зменшити негативний вплив несприятливих умов на розвиток ОСГ зможе державна підтримка шляхом: створення нормативної правової бази, що забезпечує розвиток ОСГ; підтримки кооперації у сфері збуту, переробки сільськогосподарської продукції, постачання селянам необхідних виробничих ресурсів; сприяння місцевих органів влади і сільськогосподарських підприємств у діяльності господарств населення.

Однак здійснюваних заходів економічної підтримки ОСГ із бюджетів усіх рівнів недостатньо, щоб мати можливість принаймні вести навіть просте відтворення, хоча вони забезпечують істотний внесок у продовольчий баланс країни, виробляючи понад 60% обсягу сільськогосподарської продукції. У цьому зв'язку підтримка ОСГ має надзвичайно важливе значення.

Висновки. З метою нарощування виробництва продукції тваринництва в ОСГ органам державної влади необхідно реалізувати заходи, пов'язані з: нарощенням сільськогосподарськими підприємствами обсягу продажу населенню молодняку великої рогатої худоби, свиней; організацією закупівлі в сільськогосподарських підприємств маточного (у тому числі племінного) поголів'я сільськогосподарських тварин для продажу населенню; передачею працівникам сільськогосподарських підприємств, які мають заборгованість по заробітній платі, молодняку телят і поросят на відгодівлю, а також кормів, насіння сільськогосподарських культур, наданням послуг у рахунок заробітної плати (за домовленістю сторін); наданням консультаційних послуг фахівцями різних галузей; залученням фінансових ресурсів із позабюджетних джерел і наданням субвенцій з обласного бюджету районам за відповідними нормативами; організацією штучного осіменіння тварин у селах, які мають невелике поголів'я худоби виїзною бригадою фахівців; забезпеченням ветеринарного обслуговування тварин в ОСГ відповідно до чинного законодавства.

Органам державної влади необхідно розробляти і здійснювати заходи щодо розвитку ОСГ, які можуть передбачати: удосконалення договірних відносин у питаннях виробництва сільськогосподарської продукції та надання різних видів послуг; пропонування інформаційно-консультаційної допомоги на безоплатній або платній основі; проведення навчання членів ОСГ із різних напрямів виробничої діяльності; участь в обласному конкурсі за найкращі показники в організації роботи ОСГ; напрямі фінансування з обласного бюджету на підтримку особистих селянських господарств.

У подальшому необхідно сформувати теоретико-методологічну базу трансформації неформальної кооперації в формальну, що забезпечить розвиток дрібнотоварного сектору в аграрній економіці України. Також на часі є розробка нормативного забезпечення розвитку кооперативних взаємовідносин між особистими селянськими господарствами та сільськогосподарськими і переробними підприємствами з вирощування та відгодівлі сільськогосподарських тварин.

Література:

1. Кириленко І.Г. Проблеми українського села та їх вирішення у контексті аграрних трансформацій / І.Г. Кириленко, О.І. Павлов // Економіка АПК, 2010. – № 7. – С. 24–31.
2. Правові проблеми діяльності ОСГ у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravozahist.at.ua>.
3. Юридичні поради для ведення для ОСГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agriinvest.info/news/3403>.
4. Ожелевська Т.С. Проблеми розвитку сільськогосподарських кооперативів в Україні / Т.С. Ожелевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://int-konf.org/konf072014/855>.
5. Татаревська М.С. Рівень життя сільського населення: Оцінювання та напрями поліпшення : [монографія] / М.С. Татаревська. – Одеса : ВМВ, 2007. – 298 с.
6. Крисанов Д.Ф. Концентрація товарного виробництва у господарствах населення: проблеми і перспективи / Д.Ф. Крисанов, Л.О. Удова // АгроСвіт. – 2008. – № 4 – С. 9–19.
7. Свиноус І.В. Концептуальні засади функціонування особистих селянських господарств / І.В. Свиноус, Д.М. Микитюк // Продуктивність агропромислового виробництва : науково-практичний збірник (економічні науки). – 2013. – № 23. – С. 37–42.

Свиноус І.В., Ибатуллин М.И. Перспективы развития животноводства в личных крестьянских хозяйствах

Аннотация. В статье обоснованы сценарии дальнейшего функционирования личных крестьянских хозяйств. В условиях экономического роста роль ЛКХ в продовольственном обеспечении населения Украины будет теряться, будет снижаться доля дохода от ЛКХ в структуре совокупных ресурсов сельского хозяйства, что создаст условия для превращения их в «хобби-фермы». Часть ЛКХ будет трансформироваться в мелко-товарного производителя с последующим преобразованием (путем кооперирования или наращивания ресурсного потенциала) в высокотоварные хозяйства. В условиях ограниченности государственной поддержки отрасли животноводства, разноректорности производственной деятельности ЛКХ хозяйств и корпоративного сектора аграрной экономики и наличия помещений в сельских домохозяйствах для содержания крупного рогатого скота и свиней должно активизироваться развитие интеграционных связей между сельскохозяйственными предприятиями и личными крестьянскими хозяйствами по выращиванию и откорму сельскохозяйственных животных. Участие личных крестьянских хозяйств в системе межхозяйственного интеграционного образования позволит решить проблему сбыта произведенной продукции в личных крестьянских хозяйствах, создания дополнительных рабочих мест в сельской местности и увеличения объемов производства животноводства, особенно мясного скотоводства в целом по Украине.

Ключевые слова: животноводство, личное крестьянское хозяйство, сельское домохозяйство, фермерское хозяйство, государственное регулирование.

Svinous I.W., Ibatullin M.I. Prospects for the development of livestock in private farms

Summary. Scenarios for further functioning private farms have been grounded. In terms of economic growth OSG role in the food security of the population of Ukraine will be lost, decrease Share of OSG in the structure of the total resources of rural households that will create conditions to convert them into «hobby farm». The basic reasons hindering transformation into private farms entrepreneurs in agribusiness and the ways to address them. Established that constrained the development of OSG and the lack of effective links in the chain «production – processing – marketing products», weak development of cooperative relations. Subsidiary farms to develop the complete processing of raw materials on its own is not economically advantageous because of the limited potential to attract resources. Large farms often economically interested to cooperate with OSG, and the development of the cooperative movement is hampered by the imposition of administrative cooperation. Reduce the negative impact of adverse conditions on the development of OSG will state support through: a regulatory framework, which ensures the development of OSG; support cooperation in the marketing and processing of agricultural products, farmers supply the necessary production resources; promoting local government and agricultural enterprises of households. Part OSG will evolve into a small producer with subsequent conversion (by increasing co-operation or resource potential) in high-value economy. In the context of limited government support livestock production activities of different vectors OSG households and the corporate sector of agrarian economy and the availability of facilities in rural households for keeping cattle and pigs has become more active development of integration ties between agricultural enterprises and subsidiary farms growing and fattening farm animals. Participation of private farms in the system integration of inter-farm movements will solve the problem of sales of products in private farms, creating new jobs in rural areas and increasing production volumes livestock, especially beef cattle in the whole Ukraine.

Keywords: animal, personal farm, rural household, farm, and regulation.

Андрющенко І.Є.,

к.е.н., доцент,

Запорізький національний технічний університет

УЗАГАЛЬНЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті проведено дослідження теоретичних і методичних аспектів, пов'язаних із визначенням показників життєздатності промислового підприємства. Побудовано узагальнену систему показників життєздатності промислового підприємства, яка включає в себе всього 15 показників, та надає можливість провести ґрунтовний аналіз життєздатності промислового підприємства та її складових згідно з існуючою концепцією оцінювання життєздатності соціально-економічної системи.

Ключові слова: промислове підприємство, показники, життєздатність, стійкість, живучість, вмотивованість, надійність, забезпечення розвитку, забезпечення існування, оцінювання.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку національної економіки, а також особливості формування ринкових відносин в Україні потребують формування якісно нових структур і механізмів управління. Неможливість адекватно реагувати на постійно мінливі зовнішні умови функціонування через відсутність гнучких інструментів адаптивного управління створила такі умови, при яких більша частина національних промислових підприємств, застосовуючи традиційні схеми, не може функціонувати стабільно та потребує перегляду підходів для оцінювання та подальшого підтримання власної життєздатності. Зважаючи на те, що поняття «життєздатність підприємства» є складною економічною категорією, для якого є характерним складність тлумачення, а також велика кількість різноманітних підходів до визначення змісту та процедури оцінювання, виникає необхідність проведення узагальнення показників життєздатності промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування ефективних інструментів ідентифікації та забезпечення життєздатності соціально-економічної системи присвячено праці як українських, так і закордонних вчених, зокрема, Ст. Бір, М. Гузя, Ю. Лисенка, В. Тимохіна, Л. Сергєєвої, В. Шпілевського та ін. Питання, пов'язані із забезпеченням життєздатності промислових підприємств, перебувають у центрі уваги В. Бондаренко, С. Іщенко, В. Мартиненка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але наявність різних методичних підходів до визначення показників життєздатності промислового підприємства і рекомендацій щодо їх використання у практиці ускладнює процеси вибору найбільш раціональних методів оцінки та забезпечення їх достовірності, що обумовлює необхідність дослідження існуючих підходів та подальшого узагальнення показників життєздатності промислового підприємства.

Мета статті полягає у проведенні ґрунтовного дослідження теоретичних і методичних аспектів, пов'язаних із визначенням показників життєздатності промислового підприємства, та їх узагальненні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уперше поняття «життєздатність» спробував визначити У. Ешбі у 1932 р., він зазначав, що життєздатність є здатністю системи зберігати свої характеристики в заданих межах [8]. Деякі фахівці асоціювали з цим поняттям стабільність та стійкість, проте подальший розвиток концепції життєздатності довів фрагментарність відображення суті поняття життєздатності зазначеним асоціативним зв'язком.

Так, спираючись на наукові здобутки У. Ешбі, відомий учений Ст. Бір побудував формалізовану модель складної життєздатної системи (Viable System Model, VSM) [1]. Ст. Бір уважав, що життєздатна система (у вигляді VSM) має складатися із життєздатних підсистем і самостійно виконувати деякі специфічні функції, окрім цього, за допомогою VSM учений вирішував завдання підвищення якості управління організацією як умови її життєздатності й ефективного функціонування.

Сучасний розвиток теорії життєздатності в Україні відбувається на основі напрацювань двох наукових напрямів:

- під керівництвом члена-кореспондента НАН України, д.е.н., проф. Ю. Лисенко;
- під керівництвом д.е.н., проф. Л. Сергєєвої.

Відмінності цих двох наукових напрямів розвитку теорії життєздатності полягають у сприйнятті теорії С. Біра як фундаменту теорії життєздатності. Так, згідно з науковим напрямом вивчення теорії життєздатності Ю. Лисенка, життєздатність – це можливість функціонування економічної системи (ЕС) протягом необмеженого періоду часу в умовах дії збурюючих факторів при прийнятному рівні ефективності [5].

Принципи адаптивного та антисипативного управління використовуються для управління функціонуванням ЕС з метою збереження її життєздатності та виступають основою концепції управління загальносистемними характеристиками ЕС. Процеси управління загальносистемними характеристиками повинні знаходитися в безпосередньому зв'язку з процесами управління розвитком економічної системи як у цілому, на рівні стратегічного управління, так і на рівні тактичного і оперативного управління. Науковці, які підтримують ідеї зазначеного напрямку, розвивають теорію життєздатності в рамках базисної моделі життєздатності економічної системи, запропонованої С. Біром, використовуючи процеси адаптивного та антисипативного управління.

У свою чергу, визначення фундаментального поняття теорії життєздатності, згідно з дослідженнями наукового напрямку під керівництвом Л. Сергєєвої, наступне: «Життєздатна система – це система, що здатна нескінченно довго зберігати й підтримувати самостійне існування» [6].

Прикладом соціально-економічної системи можуть бути системи різного рівня – від світової економіки, економіки країн і регіонів до дрібних промислових та збутових підприємств. У подальших дослідженнях науковців, які підтримують ідеї Л. Сергєєвої, використовується наступна схема концепції оці-

новання життєздатності соціально-економічної системи, яку наведено на рис. 1.

Так, забезпечення існування системи досягається наявністю властивостей стійкості та надійності. Властивість стійкості системи виявляється в результаті взаємодії системи із зовнішнім середовищем та відповідає здатності системи зберігати свої функції і структуру при зовнішніх впливах, здатності системи повертатися до попереднього стану. Надійність характеризує здатність системи до досягнення мети за рахунок внутрішніх джерел системи, тобто її структури [6].

Розвиток соціально-економічної системи, для забезпечення якого необхідний час, досягається за рахунок властивостей живучості. Саме ця властивість характеризує час існування, здатність зберігати траєкторію розвитку в напрямі досягнення мети або системи цілей при зовнішніх впливах, також здатність самовідновлюватися. Вагомим аспектом у процесі самовідновлення соціально-економічної системи відіграє час, мінімізація якого формує потенціал життєздатності.

Потенціал соціально-економічної системи характеризується її живучістю, здатністю зберігати траєкторію розвитку в напрямі досягнення мети або системи цілей при зовнішніх впливах, здатність самовідновлюватися протягом певного часу. Дія на систему або всередині системи з метою реалізації потенціалу – це мотивація до розвитку. Мотивацією є сукупність чинників, які стимулюють активність об'єкта і визначають спрямованість його діяльності. Час, протягом якого відбуваються зміни в системі для досягнення цілей, характеризує рівень мотивації до розвитку [7].

Спираючись на синергетичну парадигму, науковці, які підтримують ідеї Л. Сергєєвої, вважають, що соціально-економічна система може змінювати свою структуру, не руйнуючись при цьому, а набуваючи нових якостей, змінюючи цілі (тобто зберігати гомеостазис, мати життєздатну траєкторію). Так, структура елементів, функцій, зв'язків та цілей зумовлює життєздатність соціально-економічної системи.

У свою чергу, розглядаючи поняття «життєздатність підприємства», більшість науковців ототожнюють його з поняттям фінансової стійкості та прибутковості. Що, ураховуючи вищезазначене, лише частково відображає дійсність. Так, на думку В. Мартиненка, головною метою підтримання життєздатності підприємства є уникнення збитковості [4].

Також, розглядаючи вітчизняні моделі діагностики життєздатності підприємств, необхідно зауважити, що фінансові показники, зокрема коефіцієнт поточної ліквідності, повторюються найчастіше та вважаються найвагомішими при оцінюванні життєздатності підприємства.

Більш розширено поняття «життєздатність підприємства» розглядала С. Іщенко. У своїх дослідженнях вона підтримувала думку, що фінансова складова є, беззаперечно, важливою в системі забезпечення життєздатності підприємства, але невичерпною [3]. Науковець, окрім фінансової складової, визначив ще такі:

- техніко-технологічна складова, що враховує ступінь та динаміку розвитку виробничо-технічної бази підприємства;
- ринкова складова, що враховує положення підприємства на ринку з урахуванням рівня конкуренції в галузі;

- операційна складова, що враховує здатність підприємства дотримуватися беззбиткового рівня виробництва тощо.

Однак використання запропонованої С. Іщенко системи основних показників-індикаторів для оцінки рівня життєздатності виявляє, що розроблена система оцінює рівень конкурентоспроможності підприємства, а не життєздатності.

В. Бондаренко у своїх дослідженнях [2] також дещо розширила список показників для визначення життєздатності промислового підприємства. Так, автор, ґрунтуючись на результатах компонентного аналізу дев'яти вітчизняних моделей діагностики життєздатності, визначила, що найбільш високий рейтинг таких показників: коефіцієнт поточної ліквідності, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт оборотності активів, рентабельність активів за чистим прибутком (коефіцієнт віддачі активів), коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт маневреності власних коштів, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів. У результаті дослідження був зроблений висновок, що платоспроможність, фінансова стійкість та прибутковість – фактори, що визначають життєздатність промислових систем. Відповідно, на думку автора, рівень їхньої життєздатності може визначатися значеннями показників ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності.

Таким чином, необхідно відмітити, що існуючий загальний підхід до визначення показників життєздатності промислового підприємства є однобічним та враховує тільки фінансові аспекти діяльності підприємства і фактично не має нічого

Життєздатність СЕС (Y, N, T, M)			
Забезпечення існування		Забезпечення розвитку	
Стійкість (Y) (характеризує взаємодію системи із середовищем)	Надійність (N) (характеризує внутрішні сили системи)	Живучість (T) (характеризує потенціал системи, який спрямований на розвиток)	Вмотивованість (M) (характеризує тривалість та інтенсивність дій, спрямованих на розвиток)

Рис. 1. Схема оцінювання життєздатності соціально-економічної системи (СЕС)

Джерело: [7]

Життєздатність промислового підприємства			
Забезпечення існування		Забезпечення розвитку	
Стійкість (Y)	Надійність (N)	Живучість (T)	Вмотивованість (M)
1) коефіцієнт поточної ліквідності 2) коефіцієнт фінансової незалежності 3) коефіцієнт абсолютної ліквідності	1) рентабельність власного капіталу 2) рентабельність основного капіталу 3) коефіцієнт оборотності власних оборотних коштів 4) фондівдача 5) коефіцієнт оновлення основних засобів	1) вартість інвестицій на одиницю виробничих потужностей 2) рентабельність інвестицій; 3) показник інноваційного потенціалу промислового підприємства	1) коефіцієнт повернення інвестицій 2) прибутковість на одиницю продукції; 3) собівартість на одиницю продукції; 4) рівень сукупного ризику діяльності

Рис. 2. Узагальнена система показників життєздатності промислового підприємства, яка побудована на основі концепції оцінювання життєздатності соціально-економічної системи

Джерело: розроблено автором

спільного із науковими здобутками вітчизняної теорії життєздатності.

Використання показників життєздатності промислового підприємства повинно спростити процедуру управління власною життєздатністю та дозволити підприємству самостійно вирішувати проблеми, що виникають, за рахунок власного потенціалу для реагування на несподівані події шляхом використання адаптивного механізму, що змінюється відповідно до умов зовнішнього середовища. На підставі зазначеного нами запропоновано узагальнену систему показників життєздатності промислового підприємства, яку побудовано на основі концепції оцінювання життєздатності соціально-економічної системи (рис. 2).

Отже, фінансові показники діяльності промислового підприємства більш доцільно віднести до такої складової життєздатності соціально-економічної системи, як стійкість. Такі показники, як коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності та коефіцієнт абсолютної ліквідності, характеризують взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем та його здатність зберігати свою незалежність від нього, що відповідає змісту поняття «стійкість» у концепції оцінювання життєздатності соціально-економічної системи. До показників надійності доцільно віднести показники, які будуть характеризувати здатність підприємства у досягненні мети за рахунок власних внутрішніх джерел. До таких показників можливо віднести: рентабельність власного капіталу, рентабельність основного капіталу, коефіцієнт оборотності власних оборотних коштів, фондівіддачу та коефіцієнт оновлення основних засобів. Забезпечення розвитку промислового підприємства досягається за рахунок можливостей реалізації ефективного інвестиційного процесу. Вартість інвестицій на одиницю виробничих потужностей, показник інноваційного потенціалу промислового підприємства та рентабельність інвестицій характеризують живучість промислового підприємства, зокрема його потенціал, що спрямований на розвиток. Вмотивованість характеризує тривалість та інтенсивність дій промислового підприємства, спрямованих на розвиток, а тому для оцінювання цієї складової життєздатності доцільно використати коефіцієнт повернення інвестицій, прибутковість на одиницю продукції, собівартість одиниці продукції, рівень сукупного ризику діяльності. Зазначене представляє базові складові, що формують мотив у суб'єкта, проте на різних етапах життєвого циклу вони доповнюються додатковими складовими, що характеризують поточну ситуацію.

Таким чином, запропонована узагальнена система показників життєздатності промислового підприємства включає в себе всього 15 показників та надає можливість провести ґрунтовний аналіз життєздатності підприємства та її складових згідно з концепцією оцінювання життєздатності соціально-економічної системи.

Висновки. У статті проведено дослідження існуючих підходів до ідентифікації показників життєздатності промислового підприємства. Визначено, що існуючі підходи є однобічними та враховують тільки фінансові аспекти діяльності підприємства, окрім того, вони фактично не враховують наукові здобутки вітчизняної теорії життєздатності. З метою узагальнення показників життєздатності промислового підприємства запропоновано використовувати систему показників, побудовану на основі концепції оцінювання життєздатності соціально-економічної системи. Зазначена система дозволяє

значно спростити процес оцінювання життєздатності підприємства та враховує вплив різних аспектів на діяльність промислового підприємства.

Подальшим напрямом дослідження є обґрунтування інтегрального показника життєздатності промислового підприємства з метою оцінювання та прогнозування загальної траєкторії його розвитку.

Література:

1. Бир Ст. Мозг фирмы / Ст. Бир ; пер. с англ. – М. : Радио и связь, 1993. – 416 с.
2. Бондаренко В.М. Моніторинг і діагностика життєздатності підприємства (за матеріалами акціонерних товариств Закарпатської області) : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / В.М. Бондаренко ; ДВНЗ «Ужгород. нац. ун-т». – Ужгород, 2010. – 280 с.
3. Іщенко С.В. Удосконалення системи діагностики рівня життєздатності промислового підприємства / С.В. Іщенко, М.Р. Литвиненко, С.О. Лафазан // Ефективна економіка. – 2011. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
4. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості : [навч. посіб.] / В.П. Мартиненко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 324 с.
5. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике : [монография] / Ю.Г. Лысенко, В.Н. Тимохин, Р.А. Руденский [и др.]. – Донецк : Юго-Восток Лтд, 2009. – 350 с.
6. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем : [монографія] / Л.Н. Сергєєва, А.В. Бакурова, В.В. Воронцов, С.О. Зульфугарова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 200 с.
7. Моделювання управління життєздатністю комерційного банку : [монографія] / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Н. Сергєєвої. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 360 с.
8. Эшби У. Введение в кибернетику / У. Эшби ; ред. В.А. Успенский, пер. Д.Г. Лахуты, предисл. А.Н. Колмогорова ; 3-е изд., стереотип. – М. : URSS, 2006. – 432 с.

Андрущенко І.Е. Обобщение показателей жизнеспособности промышленного предприятия

Аннотация. В статье проведено исследование теоретических и методических аспектов, связанных с определением показателей жизнеспособности промышленного предприятия. Автором построена обобщенная система показателей жизнеспособности промышленного предприятия, которая включает в себя 15 показателей и предоставляет возможность провести основательный анализ жизнеспособности предприятия и ее составляющих согласно концепции оценки жизнеспособности социально-экономической системы.

Ключевые слова: промышленное предприятие, показатели, жизнеспособность, устойчивость, живучесть, мотивация, надежность, обеспечение развития, обеспечения существования, оценка.

Andruschenko I.E. Summary indicators viability industrial enterprises

Summary. This article presents the researches theoretical and methodological aspects related to the definition of sustainability indicators for industrial enterprises. The author constructed the generalized system of indicators viability of an industrial enterprise, which includes a total of 15 indicators and provides an opportunity to conduct a thorough analysis of the viability of the enterprise and its components according to the concept of sustainability assessment of socio-economic system.

Keywords: industrial plant performance, viability, sustainability, survivability, motivation, reliability, software development, software exist, evaluation.

Беляєва Н.С.,

к.е.н.,

асистент кафедри менеджменту сфери послуг,

Київський національний університет технологій та дизайну

СТРАТЕГІЧНЕ ПОЗИЦІЮВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. У статті визначено фактори, що впливають на вибір стратегічного позиціонування підприємства як елементу системи його стратегічного управління. Проаналізовано умови функціонування підприємств промисловості України, за допомогою матричного методу обґрунтовано вибір стратегічного позиціонування підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління підприємством, стратегічне позиціонування, стратегія, аналіз середовища функціонування підприємства, ресурси підприємства, система стратегічного управління, промислове підприємство.

Постановка проблеми. Стратегічне управління підприємством передбачає розробку й обґрунтування заходів і планів досягнення визначених цілей, в яких врахований технічний, фінансовий і трудовий потенціал підприємства, а також його виробничо-збутові можливості. При розробці стратегічних позицій підприємства використовують якісні та кількісні показники. Натепер менеджментом західних компаній часто використовується концепція стратегічного позиціонування, ключовою ідеєю якої є «включення до сфери управлінського обліку й аналізу витрат детальної інформації про стратегічний розвиток компанії, галузі, економіки в цілому» [1, с. 146-157; 2, с. 128-165]. Залежно від стратегічного вибору у створенні конкурентних переваг по-різному розставляються акценти в управлінні діяльністю підприємством. Іншими словами, стратегічне позиціонування впливає на процеси управління діяльністю підприємства залежно від його стратегічного вибору створення конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ролі стратегічного позиціонування підприємства у системі його стратегічного управління приділяли увагу чимало науковців, зокрема: Н. Євдокимова [1], І. Ігнат'єва [3], О. Ніколаєва [2], М. Портер [4], В. Шульга [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Очевидно, що підходи до управління діяльністю підприємства будуть відрізнятися залежно від його стратегічного позиціонування. Останнє включає аналіз того, що обґрунтовує зміну технології, метод, який підприємство обрало для конкурентної боротьби [3, с. 247-249]. Водночас у стратегічному управлінні вибір технології не може бути виправданий вибором тільки стратегії подальшого розвитку. Саме тому проблема потребує подальшого дослідження.

Мета статті. Метою роботи є дослідження обґрунтування застосування шляхів вибору стратегічного позиціонування промислового підприємства за різних цілей діяльності.

Виклад основного матеріалу. Згідно з М. Портером [4, с. 65] підприємство може домогтися успіху в конкурентному суперництві шляхом:

- підтримання низьких витрат (лідерство на основі витрат) – спрямовано на створення стійких конкурентних переваг за рахунок нижчих витрат, ніж у конкурентів, із метою залучення широкого кола покупців;
- пропозиції продукції, яка краща за продукцію конкурентів (стратегія диференціації продукції) – виробництво унікальної продукції, що відрізняється від продукції конкурентів і має для споживачів більшу цінність, ніж низькі ціни;
- концентрації діяльності на специфічному сегменті ринку (лідерство у вузькій сфері діяльності – стратегія фокусування, або стратегія ринкової ніші, заснована на диференціації продукції) – виробництво продукції для окремої групи споживачів за окремими характеристиками.

Варто зазначити, що сучасні умови господарювання не дають підприємствам можливості реалізувати ці стратегії у чистому вигляді, тому пропонується враховувати і такі підходи до стратегії конкуренції вітчизняного підприємства-виробника:

- стратегія оптимальних витрат – надає споживачам можливість одержати за свої гроші більшу цінність за рахунок комбінації низьких витрат і ширшої диференціації продукції;
- стратегія фокусування, або стратегія ринкової ніші, заснована на низьких витратах, – орієнтована на вузький сегмент покупців, де підприємство випереджає своїх конкурентів за рахунок менших витрат на виробництво.

Проте перед реалізацією вибору стратегічного позиціонування підприємству необхідно обрати стратегічний напрям своєї діяльності, який визначається за результатами аналізу середовища функціонування промислового підприємства, а також на основі його ресурсної бази та фінансової спроможності.

Зазначений аналіз можна провести за допомогою SWOT-аналізу (англ.: S – Strength – сильні сторони; W – Weakness – слабкі сторони; O – Opportunities – можливості; T – Threats – загрози) – інструменту для визначення стратегічної ситуації суб'єкта господарювання. Він підпорядковується основному принципу – стратегія має забезпечувати правильну відповідність внутрішніх можливостей підприємства (його сильних і слабких сторін) зовнішній ситуації (зумовленої, частково, її можливостями та небезпеками (загрозами)). Таким чином, послідовність здійснення SWOT-аналізу передбачає визначення й аналіз зовнішніх можливостей і загроз, аналіз внутрішніх сильних і слабких сторін підприємства та на основі цього розроблення та прийняття стратегічних і тактичних рішень.

Проведений аналіз зовнішнього середовища функціонування промислового підприємства дозволив виявити основні можливості, якими може скористатися промислове підприємство, та основні загрози, для нівелювання яких підприємство має розробляти превентивні заходи (рис. 1).

Наступний крок у рамках проведення SWOT-аналізу – аналіз внутрішнього середовища функціонування промислового

підприємства, тобто виявлення його сильних сторін, які сприяють реалізації можливостей, що надає зовнішнє середовище, та слабких сторін, які необхідно «захищати» від можливих загроз зовнішнього середовища (рис. 2).

Аналіз рисунків 1 та 2 свідчить, що зовнішнє середовище функціонування промислових підприємств передбачає існування великої кількості як можливостей, що доступні підприємствам, так і небезпек, яких може зазнати підприємство при бажанні досягти зазначених можливостей, вищих результатів.

Цей аналіз дає змогу визначити рівень конкуренції та ситуації у конкретній сфері діяльності; взаємопов'язавши отримані результати з сильними та слабкими сторонами підприємства можна розробити й обґрунтувати систему заходів, необхідних при формуванні його стратегії. Результати проведеного аналізу зведені у матриці (рис. 3), яка надала змогу встановити взаємозв'язки між досліджуваними факторами та запропонувати можливі стратегічні рішення.



Рис. 1. Зовнішні можливості та загрози, що впливають на діяльність промислових підприємств

Побудовано автором

За результатами проведеного аналізу визначено пріоритети в розподілі наявних ресурсів відповідно до зовнішніх можливостей і загроз; виявлено основні причини, що негативно впливають на діяльність промислового підприємства та запропоновано альтернативні рішення, спрямовані на їх усунення і підвищення конкурентоспроможності таких підприємств у процесі формування стратегії. Таким чином, процес стратегічного управління передбачає орієнтацію підприємства на запобігання негативного впливу зовнішнього середовища на його діяльність, а не ліквідацію наслідків.

При обґрунтуванні конкурентної стратегії варто пам'ятати, що вибір тієї чи іншої стратегії в системі стратегічного управління передбачає використання різних методів управління діяльністю: тому необхідно чітко оцінювати, чого саме підприємство хоче досягти в результаті реалізації такої стратегії, які ринки зайняти та на яке коло споживачів орієнтуватися, оскільки саме від останніх залежить чи буде підприємство успішним на ринку.

Для оцінки вибору конкурентної стратегії підприємства залежно від результатів і напрямів його діяльності застосовуються різні методи. Одним із найкращих є метод, запропонований В. Шульгою [5, с. 132-135], яка таке оцінювання провадить за допомогою побудови матриці стратегічного переміщення підприємства при заданій ретроспективній тенденції його діяльності. Разом із тим запропонований метод передбачає лише два класичні параметри вибору стратегії – ціну та витрати, що не дозволяє комплексно підійти до обґрунтування вибору певної конкурентної стратегії, та й визначені стратегії є базовими.

У статті в основу запропонованої матриці обґрунтування застосування конкурентної стратегії підприємства введено чотири параметри – витрати і маржинальний дохід, що є оціночними параметрами для підприємства, та ціна і якість, які є оціночними параметрами для споживачів продукції. Таким чином, за допомогою зміни цих параметрів запропоновано визначати конкурентну стратегію підприємства (рис. 4).

На рисунку 4 зображено, в яких межах здійснюється вибір певної стратегії:

1. При умові $\{I_b < 1 \text{ та } I_{mд} < 1; I_c < 1 \text{ та } Я < 1\}$ (квадрант 7) підприємством обирається стратегія лідерства на основі витрат, що передбачає створення стійких конкурентних переваг за рахунок нижчих, ніж у конкурентів, витрат. За такої умови підприємство виготовляє продукцію прийнятної якості, що дає змогу зменшувати витрати шляхом, наприклад, закупівлі більш дешевої сиро-

вини. Ціна на таку продукцію є досить невисокою (відповідно і отримуваний маржинальний дохід), але це сприяє збільшенню кола покупців. Проте продукт із низькими витратами залишається конкурентоспроможним доти, доки споживачі переконані, що він еквівалентний продукту з вищою ціною. Якщо у підприємства збільшується частка витрат цей квадрант «переходить» у квадрант 8.

2. При умові $\{I_v < 1 \text{ та } I_{md} = 1; I_c = 1 \text{ та } Я < 1\}$ (квадрант 4) підприємством обирається стратегія фокусування (стратегія ринкової ніші), заснована на низьких витратах та орієнтована на вузький сегмент покупців. У такому випадку підприємство все ще випереджає своїх конкурентів за рахунок доволі низьких витрат на виробництво, але водночас ціна й отримуваний маржинальний дохід перебуває на середньому рівні щодо ринку. Якість усе ще доволі опосередкована, але за рахунок того, що ціна є середньою по ринку підприємство має стабільний сектор споживачів. Цей квадрант має здатність «переходити» в квадрант 8 при забезпеченні підприємством низької ціни.

3. При умові $\{I_v = 1 \text{ та } I_{md} = 1; I_c = 1 \text{ та } Я = 1\}$ (квадрант 5) підприємством обирається стратегія оптимальних витрат. У цьому разі при приблизно однаковому рівні витрат, ціни й отримуваного маржинального доходу забезпечується нормальний рівень якості, а тому покупці за свої гроші можуть одержати більшу цінність (за рахунок комбінації низьких витрат і ширшої диференціації продукції). Цей квадрант має здатність «переходити» в квадранти 6 та 8, оскільки підприємство з оптимальними витратами може пропонувати товар середньої якості за ціною, нижчою від середньої, чи товар вищої якості за середньою ціною.

4. При умові $\{I_v > 1 \text{ та } I_{md} = 1; I_c = 1 \text{ та } Я > 1\}$ (квадрант 6) підприємством обирається стратегія фокусування (стратегія ринкової ніші), заснована на диференціації продукції – лідерство у вузькій сфері діяльності. У такому разі підприємство працює для окремої групи споживачів за окремими характеристиками. Як правило, продукція цього напрямку має бути високого рівня якості, що тягне за собою доволі високий рівень витрат, проте ціна та отримуваний маржинальний дохід знаходяться на середньому рівні, що гарантує підприємству постійне коло споживачів. Цей квадрант має здатність «переходити» у квадрант 2, у разі, коли покупці даного сегмента готові платити більше саме за ту продукцію або послуги, які мають характеристики, що повністю задовольняють їхні потреби.

5. При умові $\{I_v > 1 \text{ та } I_{md} > 1; I_c > 1 \text{ та } Я > 1\}$ (квадрант 3) підприємством обирається стратегія широкої диференціації продукції. У цьому разі підприємство забезпечує виробництво унікальної продукції, що

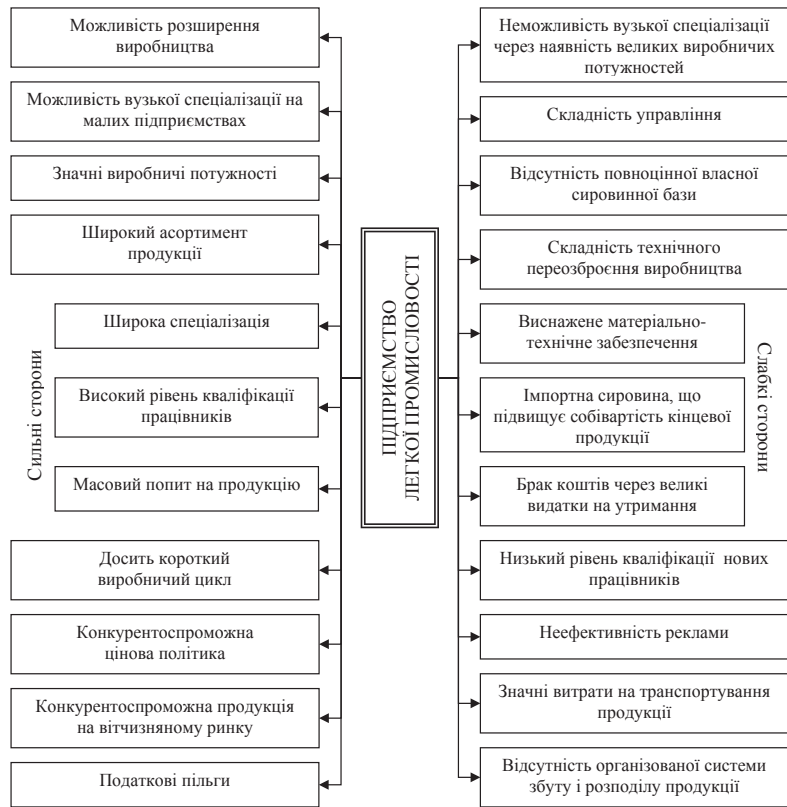


Рис. 2. Сильні та слабкі сторони промислових підприємств

Побудовано автором

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Внутрішнє середовище	<ul style="list-style-type: none"> – значні виробничі потужності; – досить короткий виробничий цикл; – широкий асортимент продукції; – масовий попит на продукцію; – конкурентоспроможна продукція на вітчизняному ринку; – податкові пільги 	<ul style="list-style-type: none"> – виснажене матеріально-технічне забезпечення; – відсутність повноцінної власної сировинної бази; – імпортна сировина, що підвищує собівартість кінцевої продукції; – значні витрати на транспортування продукції; – відсутність організованої системи збуту та розподілу продукції
Зовнішнє середовище	<p><i>Можливості (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – розширення ринку збуту продукції та вихід на нові ринки (сегменти ринку); – створення власних каналів збуту продукції; – розширення асортименту продукції, освоєння та впровадження у виробництво нових виробів; – скорочення постійних витрат; – залучення інвесторів (як основних акціонерів підприємства, так і іноземних) <p><i>Загрози (T)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – посилення конкурентного тиску та, як наслідок, конкурентної боротьби; – сповільнення темпів зростання ринку, в т.ч. через зниження платоспроможності населення; – зростання цін на ресурси, податків, інфляції, несприятлива зміна валютних курсів і кредитних ставок; – зміна потреб, смаків споживачів; – труднощі в реалізації продукції, у т.ч. при виході на нові ринки збуту 	<p><i>SO-стратегія</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення ринків збуту продукції; 2. Контроль за витратами, пошук шляхів їх скорочення, продаж або здача в оренду невикористовуваних територій та площ; 3. Розробка нових видів продукції <p><i>WO-стратегія</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Залучення інвестицій для переоснащення виробництва новим обладнанням; 2. Розробка нових маркетингових заходів щодо встановлення гнучкої цінової політики, створення системи збуту і розподілу у вигляді представництв і посередників при здійсненні продажів <p><i>ST-стратегія</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проведення гнучкої цінової політики, диференційованої залежно від замовника; пропозиція вигідних клієнтові умов оплати; 2. Прагнення до збільшення обсягу спільних з іноземними партнерами проєктів з виробництва; 3. Організація служби маркетингу на сучасному рівні, розробка нових рекламних кампаній, ретельне дослідження ринку <p><i>WT-стратегія</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вивчення та, можливо, використання методики просування продукції іноземних організацій; 2. Оптимізація обсягів випуску продукції; скорочення кількості незавершених або бракованої продукції

Рис. 3. Розширена SWOT-матриця промислового підприємства

Побудовано автором

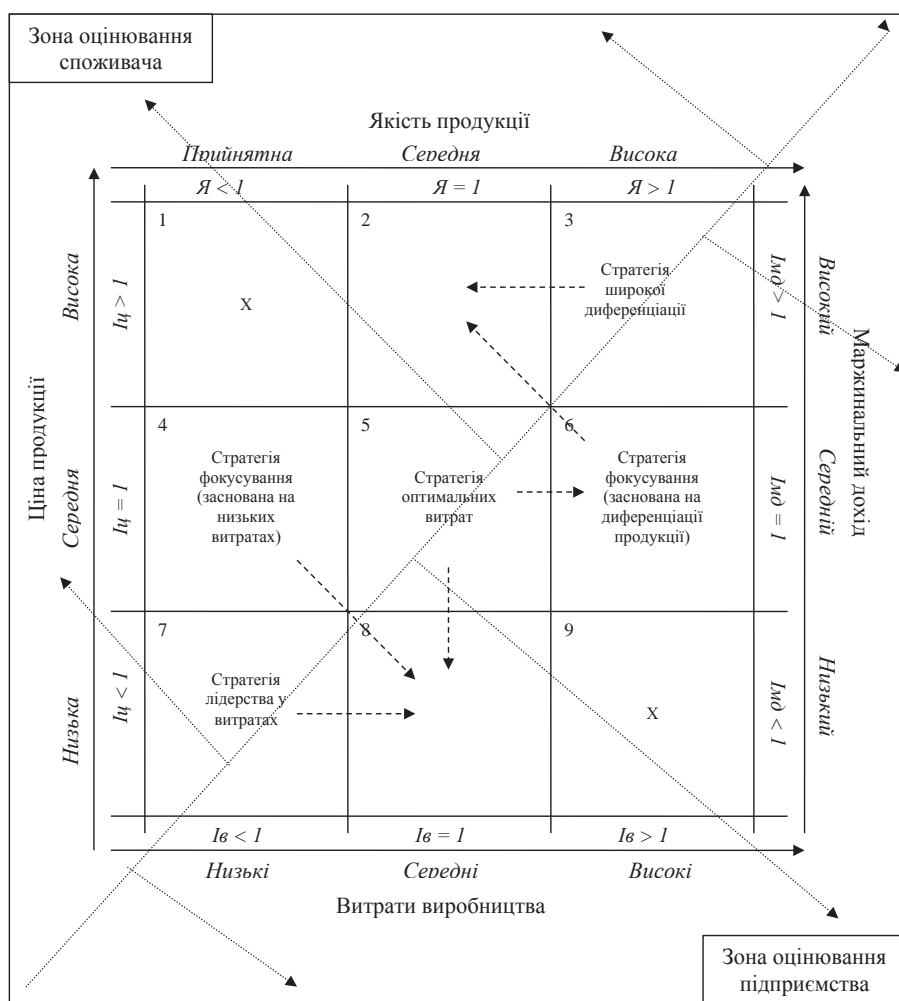


Рис. 4. Матриця обґрунтування шляхів вибору стратегічного позиціонування промислового підприємства*

Удосконалено на основі [5]

* I_c – індекс ціни; I_v – індекс витрат; I_{md} – індекс маржинального доходу; Y – рівень якості (при $Y > 1$ – якість оцінюваної продукції за показником вища від якості базового зразка; при $Y < 1$ – якість оцінюваної продукції за показником гірша від якості базового зразка).

відрізняється від продукції конкурентів високою якістю, а тому витрати також високі (оскільки забезпечується високий рівень якості), як і ціна на таку продукцію за рахунок покриття витрат; проте продукція з такими характеристиками має для споживачів більшу цінність, ніж низькі ціни, а тому вони готові платити вищу ціну та забезпечувати підприємству високий маржинальний дохід. Разом із тим, якщо споживачі вважатимуть, що унікальність продукції недостатньо суттєва, вони можуть звернути увагу на продукцію конкурента, який застосовує стратегію низьких витрат, і перейти до нього. Цей квадрант має здатність «переходити» у квадрант 2, у разі, якщо підприємство зможе знизити свої витрати, не змінюючи інших характеристик продукції.

Обґрунтовуючи можливі варіанти вибору, варто зазначити, що запропонована матриця має дев'ять квадрантів, тобто підприємство може займати інші варіанти досягнення конкурентних переваг, проте вони будуть менш привабливими для самого підприємства – варіанти квадрантів 1 і 9 взагалі не рекомендується займати, оскільки за таких умов підприємство не зможе реалізувати всю продукцію або навіть покрити понесені витрати:

- при умові $\{I_v < 1 \text{ та } I_{md} > 1; I_c > 1 \text{ та } Y < 1\}$ (квадрант 1) підприємство при забезпеченні низьких витрат шляхом випуску продукції низької якості хоче мати високі ціни на таку продукцію й отримувати високий маржинальний дохід. Така умова не рекомендується, оскільки споживач не купуватиме продукцію низької якості за високою ціною;

- при умові $\{I_v > 1 \text{ та } I_{md} < 1; I_c < 1 \text{ та } Y > 1\}$ (квадрант 9) підприємство не зможе продавати свою продукцію за низькими цінами, оскільки витрати на виробництво за рахунок забезпечення високої якості є високими, а тому або підприємство працюватиме собі у збиток (але забезпечить доволі добру репутацію – проте на короткий проміжок часу), або взагалі піде з ринку.

Квадранти 2 та 8 запропоновані як перехідні. Підприємство може займати такі позиції, але вони є нестабільними:

- при умові $\{I_v = 1 \text{ та } I_{md} > 1; I_c > 1 \text{ та } Y = 1\}$ (квадрант 2) забезпечується підтримка середнього рівня витрат та якості, підприємство може здійснювати стратегію широкої диференціації продукції, проте за таких умов покупці в найближчий час будуть незадоволені якістю, тому підприємству рекомендується перейти у квадрант 3 для забезпечення конкурентних переваг;

- при умові $\{I_v = 1 \text{ та } I_{md} < 1; I_c < 1 \text{ та } Y = 1\}$ (квадрант 8) знову ж таки забезпечується підтримка середнього рівня витрат та якості, але підприємство може здійснювати стратегію лідерства на основі витрат, оскільки ціна для цього сегмента є низькою. Разом із тим при тривалому перебуванні в такому положенні підприємство може стати нерентабельним, оскільки важко буде покривати свої витрати, тому господарюючому суб'єкту рекомендується перейти у квадрант 7 для забезпечення конкурентних переваг при заданих умовах.

Висновки. Таким чином, підприємство в рамках вибору та реалізації концепції стратегічного позиціонування в межах системи стратегічного управління підприємством може здійснювати свою діяльність у межах п'яти альтернативних стратегій, вибір яких залежить від того, що підприємство ставить собі за мету і якого саме економічного ефекту хоче досягти.

Література:

1. Економічне управління підприємством : навч. посіб. / [Н.М. Євдокимова, Л.П. Батенко, В.А. Верба та ін.] ; за заг. ред. Н.М. Євдокимової. – К. : КНЕУ, 2011. – 327 с.
2. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: [теория и практика] / С.А. Николаева. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 204 с.

3. Ігнат'єва І.А. Корпоративне управління : підручник / І.А. Ігнат'єва, О.І. Гарафонова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 600 с.
4. Портер М. Стратегія конкуренції / Майкл Портер ; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
5. Шульга В.М. Механізм стратегічного управління витратами підприємства в конкурентному середовищі : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Шульга Валентина Миколаївна. – Київ, 2008. – 174 с.
6. Костецька Н. Стратегічне управління витратами хлібопекарських підприємств / Н. Костецька // Галицький економічний вісник. – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Т. 44. – № 1. – С. 138-145.

Беляева Н.С. Стратегическое позиционирование как элемент системы стратегического управления предприятием

Аннотация. В статье определены факторы, влияющие на выбор стратегического позиционирования предприятия как элемента системы его стратегического управления. Проанализированы условия функционирования предприятий промышленности Украины, с помощью матричного метода обоснован выбор стратегического позиционирования предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление предприятием, стратегическое позиционирование, стратегия, анализ среды функционирования предприятия, ресурсы предприятия, система стратегического управления, промышленное предприятие.

Bieliaieva N.S. Strategic positioning as a strategic management system element

Summary. The article defines the factors influencing the choice of the strategic positioning of an enterprise as an element of its strategic management. The conditions of Ukrainian industrial enterprises functioning is analyzed, the choice of enterprises strategic positioning using matrix method is conducted.

Keywords: strategic management, strategic positioning, strategy, analysis of the enterprise environment, enterprises resources, system of strategic management, industrial enterprise.

Бігус М.М.,

к.е.н.,

старший викладач кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності,
Львівський інститут економіки і туризму

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ЛЬВІВЩИНИ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. У статті здійснено аналіз туристичного бізнесу Львівщини. Визначено країни – лідери прийому українських туристів та країни походження іноземних туристів, яких було обслуговано туристичними підприємствами Львівщини. Виділено рейтинг туристичних підприємств Львівщини за певними критеріями. Здійснено аналіз роботи над розвитком міжнародного туристичного бізнесу у Львові та Львівській області. З’ясовано основні напрямки діяльності переважної більшості туристичних операторів Львівщини, які можуть виступити визначальними у посиленні конкурентних позицій туристичного бізнесу у Львівській області.

Ключові слова: туристичний бізнес, туристичні підприємства, іноземні туристи, туристичні потоки.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку регіональної, національної та світової індустрії гостинності туристичні оператори є основним суб’єктом у створенні туристичного продукту, а також виступають досить впливовою інституційною одиницею на світовому ринку туристичних послуг, що активно взаємодіє з іншими суб’єктами, адже від їх конкурентних позицій залежить стан розвитку та кон’юнктура не тільки регіонального та національного, а й світового туристичного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Так, дослідження туризму як важливого соціоекономічного явища і процесу має місце у працях вітчизняних вчених, серед яких Г. Алейнікова, О. Бобарикіна, М. Борушак, А. Гайдук, В. Герасименко, Н. Жукова, В. Кицяк, Н. Коніщева, О. Любіцева, І. Мініч, А. Мокляк, О. Моран, І. Сидоренко, О. Сударкін, І. Черніна, І. Школа та ін. Наукові підходи щодо аналізу туристичного бізнесу та його особливостей розвитку окремого регіону сьогодні вибірково досліджені.

Мета статті полягає в аналізі стану туристичного бізнесу Львівщини задля формування сучасного портрету розвитку туризму Львівщини у контексті глобалізації.

Вклад основного матеріалу дослідження. Розвиток туристичного ринку України відбувається в умовах інтернаці-

оналізації, євроінтеграції та глобалізації економіки. Туроператори та турагенти становлять вагомий сегмент національного та глобального туристичного ринку, їх частка у структурі ВВП країн, для яких туризм формує основу економіки, сягає близько 10% (Іспанія, Італія, Франція, Німеччина та ін.), у той час як для України цей показник становить лише 2%. Суб’єкти туристичного бізнесу забезпечують зайнятість близько 7% економічно активного населення, є привабливими для інвесторів та підприємців [1, с. 1].

На сучасному етапі розвитку регіональної, національної та світової індустрії гостинності туристичні оператори є основним суб’єктом у створенні туристичного продукту, а також виступають досить впливовою інституційною одиницею на світовому ринку туристичних послуг, що активно взаємодіє з іншими суб’єктами, адже від їх конкурентних позицій залежить стан розвитку та кон’юнктура не тільки регіонального та національного, а й світового туристичного ринку.

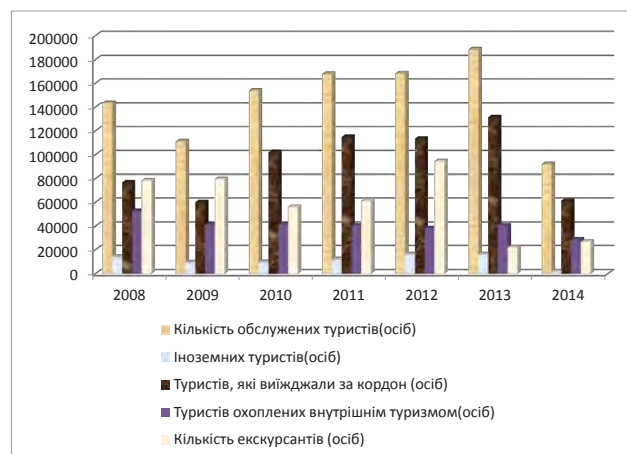


Рис. 1. Динаміка туристичних потоків у Львівській області за 2008–2014 рр.

Таблиця 1

Динаміка туристичних потоків

Показники	Роки							Зміна показника, (%) у співвідношенні 2014 р. до 2010 р.
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Кількість обслугованих туристів (осіб)	143610	111366	153939	167964	168367	188520	92128	-59,8
Іноземних туристів (осіб)	14061	9621	9894	12097	16309	16162	2015	-20,4
Туристів, які виїжджали за кордон (осіб)	76851	60138	102340	115138	113691	131530	61465	-60,1%
Туристів охоплених внутрішнім туризмом (осіб)	52697	41607	41705	40729	38367	40828	28648	-68,7%
Кількість екскурсантів (осіб)	78418	79695	56045	61328	94479	22184	26901	-48%

Згідно з Державним реєстром суб'єктів туристичної діяльності, станом на 1 січня 2013 р. у Львівській області зареєстровано 153 туристичні підприємства (туроператори), діяльність яких можна побачити у наступній динаміці (табл. 1, рис. 1).

Динаміка туристичних потоків (табл. 1) показує зростання до 2013 р., проте 2014 р. продемонстрував суттєве падіння, що в більшій мірі пояснюється військово-політичною ситуацією в країні. Зміна показника (%) у співвідношенні 2014 р. до 2010 р., показав зниження по всіх показниках, зокрема: іноземних туристів – на 20,4; туристів, які виїжджали за кордон – 60,1; туристів, охоплених внутрішнім туризмом – 68,7 та кількість екскурсантів – 48.

Вітчизняні туристи у 2014 р. виїжджали до 57 країн світу [3]. Країни –лідери прийому українських туристів за аналізовани чотири роки є змінні, так, у 2011 р. ними стали: Болгарія, Угорщина, Чехія, Польща, Туреччина, Єгипет, Чорногорія та ін. Як показує табл. 2, кожного року країни – лідери прийому українських туристів змінюються. Відтак, у 2014 р. ними стали: Угорщина, Польща, Болгарія, Чехія, Італія (табл. 2).

Найбільш популярною метою туристично-екскурсійних подорожей залишається дозвілля і відпочинок. З такою метою у 2014 р. подорожувало 74,2 тис. осіб (80,5% від загальної кількості) [3].

У 2011 р. більшість туристів віддали перевагу морському відпочинку у Болгарії і пізнавальним турам в Європу. У 2014 р. від більшість українських туристів відвідали Угорщину з її відмінними можливостями у лікуванні на основі мінеральної води. Жодна столиця світу не має такої, як Будапешт, кількості джерел лікувальних термальних вод. При цьому більше сотні

термальних джерел країни знаходяться саме у Будапешті, 50% з яких живлять купальні столиці.

У 2014 р. туристичними підприємствами Львівщини надано послуги іноземним туристам із 29 країн світу [3], серед них переважали туристи з Польщі, Російської Федерації, Німеччини, Білорусі, Азербайджану, Молдови серед яких (табл. 3).

Як бачимо, показники табл. 3 свідчать про змінні показники по країнах і по роках. Якщо у 2011 р. найбільше туристів, які обслужені туристичними підприємствами Львівщини, було з Росії, то у 2014 р. – із Польщі.

Слід відмітити, що ще у 2010 р. Головним управлінням з питань туризму, зовнішніх зв'язків та інвестицій Львівської обласної державної адміністрації було визначено ТОП-10 туроператорів за певними критеріями (табл. 4). Проведений аналіз показав: жодне підприємство не займає лідируючих позицій, що свідчить про відсутність монополії на ринку туристичних послуг Львівщини, дана ситуація залишається незмінною протягом усіх чотирьох років.

Варто виділити таких туристичних операторів, як Львівське ЗАТ з туризму та екскурсій «ЛьВІВТУРИСТ», ТЗОВ СП «Міт-Тур» та ТЗОВ «Мандри тур», діяльність яких відповідає практично всім рейтинговим показникам. Проте відповідність усім рейтинговим показникам свідчить і про розпорошеність уваги туристичного оператора на в'їзному та виїзному туризмі, що посуває туристичне підприємство від першості у рейтингу.

У 2014 р. уже Департаментом міжнародного співробітництва і туризму не формувався даний рейтинг. Проте було зроблено вибірку за двома показниками (табл. 5).

Таблиця 2

Країни прийому туристів – громадян України

№ п/п	Назва країни	Кількість туристів (роки)				Зміна показника (%) у співвідношенні 2014 р. до 2011 р.
		2011	2012	2013	2014	
1	Угорщина	13792	14501	15587	16645	+ 120
2	Болгарія	14287	13424	12029	11876	-83,1
3	Чеська Республіка	13417	12140	10984	9327	- 69,6
4	Польща	10049	10559	11726	11936	+118,7
5	Франція	7591	7809	8026	8243	+108,6
6	Чорногорія	6391	6908	6593	6420	+100,4
7	Туреччина	10028	6893	7246	8254	-82,3%
8	Італія	6585	6757	8021	9258	+140,6%
9	Греція	1579	6369	7950	8371	+530,1%
10	Хорватія	5416	5424	5102	4961	-91,6%

Таблиця 3

Іноземні туристи, обслужені туристичними підприємствами Львівщини

№ п/п	Назва країни	Кількість туристів			Зміна показника (%) у співвідношенні 2014 р. до 2012 р.
		2012	2013	2014	
1	Росія	4148	3826	3157	-76,1
2	Білорусія	2696	937	827	-30,7
3	Польща	2293	2938	3502	-152,5
4	Німеччина	2584	702	1203	-46,5
5	Латвія	882	618	527	-59,7
6	США	482	280	348	-72,2
7	Данія	481	338	679	-141,2
8	Азербайджан	479	774	642	-134,0
9	Литва	458	338	597	-130,3
10	Канада	292	420	976	334,2

Офіційний рейтинг туроператорів Львівщини на основі показників, виділених у табл. 4 та 5, недостатньо повно відображає рівень розвитку туристичного підприємства і не свідчить про рівень надійності та фінансової стабільності. Проте саме цим показникам приділяється найбільша увага при виборі споживачем туристичного продукту того чи іншого туроператора.

Про посилену роботу над розвитком міжнародного туристичного бізнесу у Львові та Львівській області свідчить ряд підписаних у 2013–2015 рр. угод про співпрацю Львівської області з регіонами та установами іноземних держав (табл. 6).

Протягом останніх років український туристичний бізнес збільшує свою присутність на багатьох туристичних виставках

Таблиця 4

Рейтинг ТОП-10 туристичних підприємств Львівщини у 2010 р.

Назва туроператорів	які сплатили найбільшу кількість платежів до бюджету	які обслужили найбільшу кількість туристів	з найбільшими показниками внутрішнього туризму	з найбільшими показниками іноземних туристів
ТзОВ «Аккорд-тур»	1	1		
ТзОВ СП «Міст-тур»	2	2	2	
ДП ТОВ СП «Трайидент консалтинг та інвестиції»	3	6		
Львівське ЗАТ з туризму та екскурсій «ЛЬВІВТУРИСТ»	4	5	1	4
ПП «Фірма ПІЛІГРИМ»	5			
ПП «ТУР-ГАЛИЧИНА»	6		7	9
ТОВ «Туристичне агентство «Клуб мандрівників»	7		10	
ТОВ «Еліта-нова»	8			
ТОВ «Алголь»	9	3		
ТОВ «Туристична компанія «КОЛІЗЕЙ»	10			
ПП «Океан-тур»		4		
ТзОВ «Мандри тур»		7	4	1
ТОВ «Трайидент хіт»		8		
ПП ТФ «ПЕТБО»		9		3
ТОВ «НАСОРОХ»		10		
ПП «Трускавецьке туристичне агентство «СВРОПА»			3	
ТОВ «Мандри-плюс»			5	
ТОВ «ВІКТОРІЯ Д»			6	
ТОВ «Ельпіда»			8	
ТОВ «КИЙ АВІА ВЕСТ»			9	7
ТОВ «Нафтуса тур»				2
ТОВ «Львівське регіональне підприємство з туризму» ГАЛІНТУР»				
ПП «ОФІТ-СЕРВІС»				
ДП «Львів-Інтуртранс плюс»				8
ПП «ІНЛЬВІВ»				10

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 5

Рейтинг турпідприємств Львівщини у 2014 р. за певними критеріями

№ з/п	Турпідприємства, які обслужили найбільшу кількість туристів	Підприємства, які сплатили найбільшу кількість платежів до бюджету
1	ТзОВ «Аккорд-Тур»	ТзОВ СП «Міст-тур»
2	ТзОВ СП «Міст-тур»	ТзОВ «Аккорд-Тур»
3	ТзОВ «Алголь»	ТзОВ «Туристична компанія «Азімут»
4	ПРАТ «Львівтурист»	ПРАТ «Львівтурист»
5	ТзОВ «Віват»	ДП ТзОВ СП «ТрайидентКонсалтинг та інвестиції»
6	ПП «Туристична фірма «ПЕТБО»	ТзОВ «Алголь»
7	ТзОВ «Нафтуса Тур»	ПП «Фірма Пілігрим»
8	ТзОВ «Насорох»	ДП «Львів-Інтуртранс Плюс» ВАТ «Львів-Інтуртранс»
9	ТзОВ «Музенідістрелв Львів»	ПП «Дванадцять місяців»
10	ТзОВ «Клуб мандрівників»	ПП «Туристична-консультаційна агенція «Лемберг-тур»

Перелік документів про співпрацю Львівської області з регіонами та установами іноземних держав

№ з/п	Назва документа	Дата підписання	Строк дії	Регіон (установа)	Держава
1.	Угода між Львівською обласною державною адміністрацією (Україна) та Урядом Федеральної землі Штирія (Республіка Австрія) про торговельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво	05.07.2013 р.	Безстроково	Федеральна земля Штирія	Республіка Австрія
2.	Меморандум між Львівською обласною державною адміністрацією, Львівською обласною радою та ФАМЕД Інжиніринг ГмбХ& Ко КГ (VAMED Engineering Gmb H&Co KG) про наміри щодо реалізації проекту «Центральна лабораторія для Львівської області»	30.09.2013 р.	На термін реалізації проекту	ФАМЕД Інжиніринг ГмбХ& Ко КГ	
3.	Угода між Львівською обласною державною адміністрацією України та Брестським обласним виконавчим комітетом Республіки Білорусь про торговельно-економічне, науково-технічне і культурне співробітництво	08.10.2004 р.	Безстроково	Брестська область	Республіка Білорусь
4.	Меморандум про взаєморозуміння між Львівською обласною державною адміністрацією та Канадським об'єднанням співробітництва для міжнародного розвитку СОКОДЕВІ	14.04.2014 р.	31.03.2021 р.		Канада
5.	Меморандум про наміри співпраці щодо реалізації проекту будівництва концесійної дороги «Краківець – Львів – Броди»	17.05.2013 р.	термін дії не визначено	Підкарпатське воєводство	Польща
6.	Меморандум про співробітництво між Львівською обласною державною адміністрацією та чеською компанією TTS ekos.r.o. (щодо реалізації у Львівській області енергоефективних проектів, у т. ч. з використанням альтернативних джерел енергії)	12.11.2014 р.	Термін дії – до виконання визначених завдань	Чеська компанія TTS ekos.r.o.	Чеська Республіка
7.	Меморандум про співпрацю між Львівською обласною державною адміністрацією та Центром інформації та документації НАТО в Україні	03.10.2013 р.	Термін дії не визначено	Центр інформації та документації НАТО в Україні	НАТО
8.	Угода про партнерство між Львівською обласною радою, Львівською обласною державною адміністрацією та Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (про реалізацію III фази Проекту «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду»)	16.10.2014 р.	31.03.2018	ПРООН	ООН
9.	Заява між Представництвом Дитячого фонду ООН (ЮНІСЕФ) в Україні та Львівською обласною державною адміністрацією про підтримку впровадження проекту «Комунікації у сфері репродуктивного здоров'я та здоров'я матері і дитини»	05.12.2014 р.	Термін дії не визначено	ЮНІСЕФ	ООН
10.	Протокол про наміри щодо реалізації спільного проекту «Муніципальні партнерства для покращання енергоефективності у Самборі та Жовкві»	05.02.2015 р.	Проект реалізуватиметься з 01.03.2015 р. до 28.02.2017 р.	Фонд «Східна Європа»	
11.	Протокол про наміри між Львівською обласною радою, Львівською обласною державною адміністрацією та Міжнародною благодійною організацією «Фонд Східна Європа» про реалізацію програми «Лідерство в економічному врядуванні (ЛЕВ)»	27.04.2015 р.	19.12.2014 р. – 18.12.2019 р.	Фонд «Східна Європа»	
12.	Меморандум про співпрацю та популяризацію іноземних інвестицій в економіку Львівської області між Львівською обласною державною адміністрацією, Головним управлінням ДФС у Львівській області, Львівською митницею ДФС, Посольством Королівства Данія в Україні та Данською бізнес-асоціацією	21.05.2015 р.	Безстроково	Посольство Королівства Данії в Україні Данська бізнес-асоціація	

Джерело: складено на основі [6]

та форумах, серед них: ІТВ, Берлін, Німеччина; UITT, «Україна 2014» Київський туристичний форум; ТурЕкспо, Львів; Всеукраїнський туристичний форум, Тернопіль; Гданська міжнародна туристична виставка, Гданськ; Ряшівська туристична виставка; АІТФ Баку, Азербайджан; Туристична виставка в Батумі, Грузія; Ізмірський ярмарок, Туреччина; МІТТ Росія, Москва; INWETEX Росія, Санкт-Петербург; WTM Великобританія, Лондон.

З метою розвитку внутрішнього та в'їзного туризму у Львові було організовано багато туристичних подій: Міжнародний день туризму – промоекскурсії до Міжнародного дня туризму; Організація Днів Європейської спадщини; Проведення акції «Вихідні у Львові за 50%»; Підтримка проекту «Лемківськими місцями Львова» ГО «Лемківщина» в рамках конкурсу соціально-культурних проєктів.

Також протягом 2013–2014 рр. управління туризму у Львівській області збільшує поширення інформації про Львів та Львівську область у мережі Інтернет і вітчизняних та міжнародних друкованих виданнях, проводиться збір та переклад інформації про події у Львові (англійською, німецькою та російською мовами). Розміщує статті про Львів у бортових журналах авіаліній, спеціалізованих туристичних виданнях України і світу.

Висновки. Розвиток туристичного бізнесу на Львівщині дає підстави стверджувати, що основним напрямком діяльності переважної більшості туристичних операторів області є виїзний туризм. Сьогодні в умовах євроінтеграційних та глобалізаційних процесів перед суб'єктами туристичного бізнесу постає завдання поширення в'їзного та внутрішнього туризму, адже можливості його розвитку погравляються в силу потрапляння Львова до ТОП-50 кращих міжнародних туристичних напрямків 2014 р. [4]. Це єдине українське місто, що потрапило до рейтингу trivago Best Value Index-2014, набравши 95,86% у співвідношенні «ціна – якість», Львів зайняв 39-е місце. Згідно з іншим рейтингом Numbeo (найбільша у світі користувацька база даних), Львів увійшов у п'ятірку найдешевших міст Європи за ціною проживання. Натомість найдорожчим визнано Цюрих [5]. А також Львів потрапив у ТОП-10 міст Європи, які варто побачити якнайшвидше, куди можна й треба їхати влітку 2014 р. за версією Virtual Tourist [7].

Варто також зазначити, що негативна військово-політична ситуація в країні стимулює в більшій мірі звертати увагу на розвиток та популяризацію внутрішнього туризму. Усі ці внутрішні і зовнішні фактори повинні змусити туристичних операторів переглянути основні напрямки своєї діяльності. Для того щоб окреслити правильний шлях діяльності, туристичним операторам варто виділити цілі, котрі слід досягти найперше:

- покращити рівень надання туристичних послуг;
- знайти внутрішні ресурси для інвестування у туристичний бізнес;
- увійти в європейську та світову економіку та впровадити реформи, необхідні для підвищення конкурентоспроможності туристичного бізнесу.

Література:

1. Бігус М.М. Управління конкурентоспроможністю суб'єктів туристичного бізнесу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец.

08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М.М. Бігус. – Львів, 2013. – 20 с.

2. Мандруймо Львівщиною / Головне управління з питань туризму, зовнішніх зв'язків та інвестицій Львівської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lviv-land.com.ua/korysna-informacija/rezultaty-diyalnosti-turystychnyh-pidpryjemstv>.
3. Діяльність колективних засобів розміщення та туристичних організацій Львівської області у 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/press/2015/r15_30_29.pdf.
4. Львів потрапив до ТОП-50 кращих міжнародних туристичних напрямів 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/~/312667>.
5. Львів увійшов у п'ятірку найдешевших європейських міст за ціною проживання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.ua/articles/regions/_lviv-uvijshov-u-ryatirkunajdeshevshih-yevropejskih-mist-za-cinoyu-prozhivannya/567322.
6. Міжнародна співпраця / Львівська державна міська адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://loda.gov.ua/mizhnarodna_spivpratsya.
7. Управління туризму прозвітувало за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://city-adm.lviv.ua/lmr-news/departments/department-of-tourism/216425-upravlinnia-turyzmu-prozvituvало-pro-robotu-za-2013-rik>.

Бігус М.М. Анализ современного состояния туристического бизнеса Львовщины в контексте глобализационных процессов

Аннотация. В статье осуществлен анализ туристического бизнеса Львовщины. Определены страны – лидеры приема украинских туристов и страны происхождения иностранных туристов, обслуженных туристическими предприятиями Львовщины. Выделен рейтинг туристических предприятий Львовщины по определенным критериям. Осуществлен анализ работы над развитием международного туристического бизнеса во Львове и Львовской области. Выяснены основные направления деятельности подавляющего большинства туристических операторов Львовщины, которые могут выступить определяющими в усилении конкурентных позиций туристического бизнеса во Львовской области.

Ключевые слова: туристический бизнес, туристические предприятия, иностранные туристы, туристические потоки.

Bihus M.M. Analysis of modern tourist business of Lviv region in context of globalization processes

Summary. The article analyses the tourism business in Lviv region. The leading countries that host Ukrainian tourists and counties of origination of tourists coming to Ukraine are determined. The rating tourist enterprises of Lviv region on certain criteria is determined. The analysis of development of international tourism business in Lviv and Lviv region is done. The main directions of activities of majority of tour operators in Lviv, which can be crucial in strengthening the competitive position of tourism business in Lviv region, are determined.

Keywords: travel business, travel, foreign tourists and tourist flows.

*Бучинська Т.В.,**викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет*

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

Анотація. У статті проаналізовано структурно-функціональний підхід до формування професійної компетентності персоналу. Визначено основні та виокремлено ключові компоненти професійної компетентності. Обґрунтовано складові, що становлять основу моделі професійної компетентності персоналу.

Ключові слова: професійна компетентність, знання, вміння, поведінкова компетенція, модель професійної компетентності.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення науковці не дають однозначного визначення сутності та структури професійної компетентності. Ми вважаємо доцільним проведення моніторингових досліджень, присвячених виявленню типової структури компетентності, необхідної для сучасного періоду високого рівня конкуренції, що сприятиме інтенсивному розвитку якості робочої сили на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даній проблемі присвячено ряд вітчизняних та зарубіжних досліджень. Уперше узагальнені ідеї компетентнісного підходу висунути англійськими дослідниками в галузі моделей компетенцій Лейла і Сайн Спенсер, які особливо виділяють, що саме розвиток компетенцій є основоположним фактором ефективності професійної діяльності працівника [8]. Ряд науковців до структури професійної компетентності, крім професійних знань, умінь і навичок, включають професійну позицію, спеціальну предметну компетентність, тобто фаховий рівень, соціально-психологічну, психологічну та методичну компетентність [7]. У той час як інші дослідники вважають, що професійна компетентність є цілісним комплексом знань, умінь і навичок, психологічних особливостей (якостей), професійних позицій та акмеологічних інваріантів. При цьому наголошують, що справжній фахівець повинен бути здатний не лише творчо використовувати інформацію, а й уміти самостійно здобувати і застосовувати її у складних і несподіваних ситуаціях [9].

Науковець Е.Ф. Зеєр вважає, що професійна компетентність стосується насамперед обсягу знань фахівця і його досвіду, а також умінь застосовувати накопичені знання на практиці та безпосередньо при виконанні своїх професійних функцій [2].

У своїй концепції А. Маркова розкриває структуру професійної компетентності як комбінацію психічних якостей, що дозволяє діяти відповідально й самостійно. У структурі професійної компетентності дослідниця виокремлює спеціальну, соціальну, особистісну й індивідуальні види [4, с. 7].

В. Свистун розглядає професійну компетентність у контексті підготовленості. На його думку, професійна компетентність – це теоретична, практична та психологічна підготовленість особистості фахівця до професійної діяльності, що виявляється в його творчій здатності та всебічній (особистіс-

ній, професійній, психологічній) готовності до її ефективного здійснення та досягнення оптимальних результатів [6].

Отже, аналіз наукових джерел свідчить, що вчені звертають увагу на різні структурні складові професійної компетентності: уміння аналізувати накопичені знання й уміння їх використовувати в практичній діяльності, професіоналізм, професійні якості особистості, зрілість людини в професійній діяльності, досвід. Більша частина науковців, вивчаючи поняття професійної компетентності, акцентують увагу не тільки на наборі знань і умінь, які є ядром компетентності, але й на важливості поведінкових компетенцій, професійно значущих особистісних якостей працівника.

Мета статті полягає у дослідженні структурно-функціонального підходу до формування професійної компетентності персоналу та її складових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз зарубіжної та вітчизняної літератури показує, що авторами пропонується безліч різноманітних точок зору стосовно змісту базових складових професійної компетентності працівника. У широкому розумінні компетентнісний підхід визначає склад компетенцій, якими повинен володіти фахівець: ключові, загально професійні, функціональні. На наш погляд, важливим є змістовне визначення компетенцій, власне, яких повинні набути майбутні фахівці в процесі професійного навчання. Ключові компетенції виступають фундаментом, що забезпечує професійну мобільність фахівця, на їх основі формується професійна компетентність. Тобто ключові компетенції – це комплекс універсальних компетенцій, які використовуються у різних життєвих і професійних ситуаціях, а професійна компетентність – це комплекс теоретичної та практичної готовності до професійної діяльності. Ми зосередимо нашу увагу на основних складових професійної компетентності, які складають основу моделі професійної компетентності персоналу.

Загальноприйнятою тенденцією у вивченні структурного змісту професійної компетентності персоналу є виокремлення таких її елементів, як знання, вміння і навички. У більшості моделей присутні також поведінкові навички (або стереотипи поведінки), якими реально володіє індивід. На наш погляд, власне, такі складові можуть бути добре діагностовані і складають основу профілю вимог до персоналу.

Розглянемо більш детально кожен із зазначених елементів та їхні функції. Основа професійної компетентності працівника – це його знання. Знання – це володіння інформацією про той чи інший предмет, явище, процес. Однак якщо людина має знання, але не розуміє, як застосувати їх у конкретній ситуації, її не можна назвати компетентною. Знання можна класифікувати на загальноосвітні, загальнокультурні, загальнопрофесійні, спеціальні професійні та специфічні знання. Основою даної класифікації є джерело отримання знань. Оскільки знання

працівника можуть бути ширшими від необхідних знань, що пропонується профілем професійної компетентності, розробленого для тієї чи іншої посади, при проведенні оцінки професійної компетентності персоналу в цілях довгострокового та раціонального використання людських ресурсів, необхідно враховувати весь спектр перелічених вище видів знань. Функція знань полягає в тому, що вони є першоосною професійної компетентності, тим ключовим елементом, без якого людина не може бути компетентною в своїй професійній галузі.

Навичка як базовий елемент професійної компетентності базується на знанні і являє собою набуту здатність «виконувати певні дії автоматизовано, без спеціально спрямованої на них уваги, але під безпосереднім контролем свідомості» [3].

Функцією навички є те, що вона є найважливішою частиною професійного вміння. Якщо хоча б одна навичка з сукупності навичок, що складають вміння, засвоєна погано, то рівень ефективності всього вміння знижується. Ступінь розвитку навички, автоматизації, залежить від кількості її повторення в діяльності індивіда. Для виконання тієї чи іншої дії, операції необхідна різна ступінь автоматизації. Якщо робота вимагає творчого підходу, то навичка не доводиться до ступеня найвищої досконалості. Якщо ж потрібне швидке і якісне виконання якої-небудь дії, то навичка розвивається до ступеня мінімального свідомого контролю зі сторони працівника.

Навички суб'єкта можна класифікувати за критерієм сформованості автоматизації (сформувалися/не сформувалися, «нові» і «старі»), за рівнем складності (шаблонні і гнучкі), за критерієм сфери їх застосування (технічні, адміністративні, комунікативні та аналітичні). На нашу думку, використання даної класифікації в процесі оцінки персоналу дає змогу наочно відобразити стан різних професійних навичок кожного працівника.

Такий елемент професійної компетентності, як уміння, є поєднанням системи знань і системи навичок і являє собою певну послідовність навичок. Функція вміння полягає у забезпеченні самостійності суб'єкта при виконанні будь-якої дії в процесі трудової діяльності. Характерними ознаками уміння є прояв самостійності працівника при застосуванні вміння в подібних умовах (асиміляція) і здатність адаптувати це вміння до нових умов (акомодация). При цьому самостійність виявляється і у виконанні працівником розумових дій, порядок яких різний у компетентного і некомпетентного працівника.

На думку В.А. Савченко, якщо людина засвоїла якість вміння, але не може застосувати його в нових умовах, умілою її назвати не можна. Особливістю висококомпетентного працівника є здатність формувати вміння, навіть на основі невеликого багату знань [5].

Останнім часом усе більше уваги приділяється поведінковим компетенціям працівника, що включають у себе індивідуально-особистісні характеристики (наприклад, уміння працювати в команді, креативність, комунікабельність). Поведінкові (особистісні) компетенції представлені у вигляді природних здібностей, особливостей характеру, мотивів та моделі поведінки працівника під час виконання професійних обов'язків. Дані компетенції визначаються моделями поведінки, що лежать в основі компетентного виконання роботи. Відомо, що професійна компетентність складається з робочої і поведінкової компетентності. При цьому поведінкова компетентність описує те, як людина повинна поводитися при виконанні своїх обов'язків, і характеризує те, що працівник вкладає в роботу завдяки своїй особистості. Таким чином, поведінкову компетенцію можна

визначити як таку, що базується на особистісних якостях, на здатності демонструвати певний тип поведінки. Функцією поведінкових компетенцій є те, що вони забезпечують «поведінкову» відповідність працівника до посади.

Прикладом поведінкових компетенцій можуть бути такі компетенції, як робота в команді, зосередження на результаті, лідерство тощо. З цих прикладів видно, що вони багато в чому нагадують особистісні якості. Однак слід чітко розрізняти особистісні якості (такі властивості людини, як, наприклад, сміливість, витривалість, старанність, чесність, креативність і т. д.) і поведінкові компетенції. Компетенції характеризуються особистісними якостями [1].

Особистісні якості лежать в основі компетенцій та можуть сприяти або, навпаки, перешкоджати здатності працівника проявляти ту чи іншу поведінку.

Особистісні якості, від яких залежить результативність професійної діяльності, поділяють на професійно важливі (обов'язкові для окремих категорій професій) та універсальні (необхідні для представників усіх професій). На наш погляд, поведінкова компетенція може характеризуватися не тільки особистісними якостями, але також знаннями або навичками. Наприклад, якщо людина засвоїла нові навички на певних тренінгах, то вона може проявити їх при виконанні будь-якого виду діяльності.

Розробляючи модель компетентності, кожна організація формулює свої вимоги до працівників відповідно до їх посад та специфіки конкретної посади. Ми ж вважаємо доцільним враховувати стратегію розвитку організації, яка є основою для виокремлення ключових компетентностей. Ключові компетенції повинні слідувати певним критеріям, а саме: представляти цінність для користувачів, бути відмінною (неповторною), забезпечувати перехід до завтрашніх ринків (можливість застосування компетенцій у майбутньому для виготовлення нового продукту).

Висновки. Отже, професійна компетентність працівника не статична величина, вона змінна і має властивість до формування та втрати окремих елементів у зв'язку зі зміною та розвитком особистості. Закладені в професійній компетентності працівника можливості і здібності не задані абсолютно, вони розвиваються природним чином (за рахунок збільшення трудового стажу), завдяки власним зусиллям працівника (за рахунок самонавчання), завдяки зусиллям компанії (за рахунок навчання на виробництві, проведенні тренінгів).

Професійна компетентність залежить від компенсації одних, недостатньо розвинених її елементів іншими. Нестача знань в одного і того ж працівника в одному випадку може компенсуватися фізичними здібностями, а в іншому – досвідом або навичками. Працівник рідко може бути однаково компетентним у всіх питаннях, у вирішенні яких бере участь.

Вимоги до професійної компетентності, необхідні для відповідності працівника тій чи іншій посаді, також не статичні. Вони схильні до зміни в результаті виникнення і зникнення інтересу, до вирішення певного переліку завдань, для яких призначена та чи інша навичка, вміння або компетенція. Таким чином, основна риса компетентної моделі – це гнучкість.

Результати проведеного аналізу структурного та функціонального змісту складових професійної компетентності дозволяють зробити висновок про те, що найбільш чітко діагностуються такі елементи професійної компетентності, як знання, вміння, навички, і саме вони складають базис моделі вимог до персоналу. Однак у сучасних умовах власне поведінкові компе-

тенції та особистісні характеристики працівника повинні стати основою профілю професійної компетентності, урахувавши стратегію розвитку та корпоративну стратегію організації. Правильно складена модель компетентності працівника повинна орієнтуватися на завтрашні ринки, тобто як саме можна використати існуючі компетенції для виготовлення нового продукту чи надання нової послуги.

Література:

1. Грузіна І.А. Удосконалення системи оцінки компетенцій персоналу підприємства / І.А. Грузіна // Бізнес Інформ. – 2011.
2. Зеер Э.Ф. Компетентностный подход к образованию / Э.Ф. Зеер // Образование и наука. – 2005. – № 5.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации : учебник / А.Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 406 с.
4. Маркова А.К. Психология профессионализма / А.К. Маркова. – М. : Просвещение, 1996. – 312 с.
5. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : [навч. посіб.] / В.А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
6. Свистун В.І. Підготовка майбутніх фахівців аграрної галузі до управлінської діяльності : [монографія] / В.І. Свистун. – К. : Науково-методичний центр аграрної освіти, 2006. – С. 34.
7. Життєва компетентність особистості : [навч.-метод. посіб.] / Л.В. Сохань, І.Г. Єрмакова, Г.М. Несен. – К. : Богдана, 2003. – 520 с.
8. Спенсер Л.М. Компетенции на работе. Модель максимальной эффективности работы / Л.М. Спенсер-мл., С.М. Спенсер. ; пер. с англ. – М. : НИРО, 2005. – 384 с.
9. Шаргун Т.О. Формування професійної компетентності у майбутніх фахівців залізничного транспорту у процесі професійної підготовки : дис. ... канд. пед. наук : спец. 13.00.04 / Т.О. Шаргун. – Л., 2006. – 219 с.

Бучинская Т.В. Структурно-функциональный подход к формированию профессиональной компетентности персонала и ее составляющие

Аннотация. В статье проанализирован структурно-функциональный подход к формированию профессиональной компетентности персонала. Определены основные и выделены ключевые компоненты профессиональной компетентности. Обоснованы составляющие, которые определяют основу модели профессиональной компетентности персонала.

Ключевые слова: профессиональная компетентность, знания, умения, поведенческая компетенция, модель профессиональной компетентности.

Buchynska T.V. Structural and functional approach to formation of professional competence of staff and its components

Summary. The article analyzes the structural and functional approach to formation of professional competence of staff. Basic and key components of professional competence have been singled out. The components that form the basis of the model of professional competence of staff have been grounded.

Keywords: professional competence, knowledge, skills, behavioral competency, model of professional competence.

*Давлетбаева Н.Б.,**к.э.н., доцент,**декан факультета инженерной экономики и менеджмента,
Карагандинский государственный технический университет*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье предложена комплексная методология управления инновационными проектами и процессами с учетом новейших достижений системного анализа и управленческой науки. Исследованы критерии инновационного развития предприятия. Рассмотрены этапы стратегического управления инновационным развитием пищевого предприятия, которые включают комплекс мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, коммерциализации и анализу эффективности инновационных решений.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационный проект, инновационный процесс, стратегическое управление, стратегия инновационного развития.

Постановка проблемы. В современных экономических реалиях предприятия пищевой промышленности сталкиваются с необходимостью повышения эффективности производства и конкурентоспособности продукции путем внедрения достижений научно-технического прогресса, реализации эффективных форм хозяйствования и управления производством. Пищевая и перерабатывающая промышленности замыкают производственную цепочку аграрно-промышленного комплекса, поэтому важно обеспечить максимальное сохранение и эффективную переработку сельскохозяйственной продукции, превратив ее в конечные продукты и высококачественное сырье для промышленности. Становится очевидным тот факт, что внедрение инноваций является необходимым фактором развития эффективной деятельности предприятия, поскольку реализованные инновационные решения становятся конкурентным преимуществом, без применения которых сегодня невозможно создать конкурентоспособную продукцию. В условиях активизации инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности встает вопрос о выборе наиболее эффективных инструментов управления инновационной деятельностью предприятия, которые позволили бы повысить конкурентоспособность предприятия, позволили оперативно определять внутренние возможности инновационной деятельности и выявлять скрытые резервы развития организации с целью повышения эффективности ее коммерческой деятельности. Поэтому инновационная деятельность пищевых предприятий требует качественно нового подхода, который предусматривает не только одиночные акты внедрения какого-либо новшества, но и построение стратегически ориентированной системы мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, коммерциализации и анализу эффективности инноваций.

Анализ последних исследований и публикаций. Сейчас в мировой экономической литературе накоплен весомый и многоплановый опыт разработки подходов по совершенствованию методологии управления инновационными проектами и инно-

вационными процессами на предприятиях различных форм собственности. Проблематика управления инновационными проектами и процессами освещена в трудах многих отечественных и зарубежных ученых, в частности М. Круглова [1], М.Е. Касса [2], Г. Блачева, В. Гусева [3], Г.П. Громыко [4], Л.М. Шульгиной [5], Л.И. Федуловой [6], А.В. Никулиной [7], В.С. Яковенко [8], С.Г. Зинченко [9], Т.Н. Кузенко [10] и др. Однако опыт организации инновационной деятельности в пищевой промышленности Украины указывает на необходимость разработки комплексной методологии по совершенствованию управления инновационными проектами и процессами с учетом новейших достижений системного анализа и управленческой науки. Исходя из этого, целью данной статьи является разработка стратегически ориентированной системы управления инновационным развитием пищевого предприятия, включая комплекс мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, коммерциализации и анализу эффективности инновационных решений.

Изложение основного материала исследования. Глобализация мировой экономики сопровождается усилением конкуренции в пищевой промышленности. В условиях динамического изменения внутренней и внешней среды, влияющих на деятельность пищевых предприятий, формирование стратегии – базовая функция современного менеджмента. Руководители пищевых предприятий приспособляют свою экономическую деятельность к требованиям рынка не только за счет применения различных методов управления, но и постановкой и достижением долгосрочных, стратегических целей. Эти цели направлены на повышение будущего потенциала предприятия, сохранение его положения на рынке, поддержание интеллектуального и человеческого капитала. Основной упор делается на решение текущих производственных проблем, уменьшение затрат на производство продукции, выбор и применение на практике стратегий будущего развития предприятий.

Стратегия – долгосрочное качественное определение направлений деятельности предприятия, ведет его к реализации поставленных целей. В экономической теории в целях стратегического управления компаниями выделяют пять конкурентных стратегий: стратегия низкой себестоимости, стратегия дифференцирования, стратегия концентрации на сегменте, стратегия внедрения нововведений и стратегия немедленного реагирования на потребности рынка.

В практике деятельности пищевых предприятий в основном реализуются только две конкурентные стратегии: стратегия низкой себестоимости, целью которой является стремление к получению конкурентных преимуществ за счет эффекта масштаба и доминирования на рынке и стратегия дифференциации, целью которой является получение преимуществ путем изготовления продукции с более высокими нормами прибыли. Закономерно, что те компании, которые используют обе конку-

рентные стратегии, оказываются более конкурентоспособными на рынке, чем те, которые используют только одну.

Если рассматривать деятельность предприятия как совокупность бизнес-процессов (производственных, обслуживающих, управленческих, сбытовых), то уровень его развития будет определяться прогрессивностью технологий их реализации. Внедрение прогрессивных инновационных технологий является основой инновационного развития предприятия. На предприятиях пищевой промышленности влияние инновационного фактора на экономический рост проявляется в усилении интенсивных факторов развития производства, которые способствуют широкому внедрению научно-технического прогресса во всех сферах экономической деятельности.

Инновационная деятельность – это стратегическое направление деятельности предприятия, которое связано с генерацией идей, проведением научных исследований, разработкой и освоением новой продукции, производством и коммерциализацией товаров, имеющих инновационную составляющую. Учитывая факторы, влияющие на формирование инновации, выделяют три основных вида инновационной деятельности пищевого предприятия [2]:

1) продуктовая – процесс обновления сбытового потенциала предприятия, обеспечивает увеличение объема прибыли, расширение доли на рынке, сохранение клиентуры, укрепление независимого положения, повышение престижа, создание новых рабочих мест и т.д.;

2) технологическая – процесс обновления производственного потенциала предприятия, направленный на повышение производительности труда и экономию ресурсов, что дает возможность увеличить объем прибыли фирмы, усовершенствовать технику безопасности, провести мероприятия по защите окружающей среды, эффективно использовать внутрифирменные информационные системы;

3) социальная – процесс планомерного улучшения социальной сферы. Реализация инновационной деятельности такого вида расширяет возможности на рынке рабочей силы, мобилизует персонал.

Учитывая направленность инновационной деятельности предприятия можно выделить такие три модели инновационного развития:

1. Инновационное развитие на основе внутренней организации, когда инновация создается и осваивается внутри предприятия его специализированными подразделениями на базе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту.

2. Инновационное развитие на основе внешней организации на базе коммерческих договоров.

3. Инновационное развитие на основе внешней организации на базе венчуров, когда предприятие для реализации инновационного проекта основывает дочерние венчурные фирмы, которые привлекают дополнительные средства со стороны.

Стратегическое управление инновационной деятельностью предприятия базируется на комплексном планировании всех бизнес-процессов, от изготовления конкурентоспособной продукции с использованием эффективных производственных технологий и оборудования, к разработке инновационной стратегии продвижения продукции на рынок. Это условие определяет основные направления стратегического управления пищевого предприятия, в частности формирование ассортиментной, производственно-технологической и сбытовой стратегий, предусматривающих применение прогрессивных инновационных технологий в процессе своей реализации. Формирование комплекса перечисленных стратегий осуществляется в рамках разработки стратегии инновационного развития всего предприятия. В таблице 1 представлены основные критерии инновационного развития компании, согласно которым определяется эффективность деятельности.

Таблица 1

Критерии инновационного развития компании [1]

№	Критерии инновационного развития	Единица измерения
1.	Процент от выручки компании, который направляется на финансирование инновационного развития (в том числе НИОКР) за счет собственных средств	%
2.	Процент от выручки компании, который направляется на финансирование НИОКР за счет собственных средств	%
3.	Доля финансирования проектов, реализуемых с участием научных и образовательных учреждений в общем объеме финансирования инновационного развития	%
4.	Сокращение эксплуатационных и ремонтных затрат за счет внедрения инновационных проектов (нарастающим итогом)	%
5.	Сокращение стоимости проектирования объектов компании за счет внедрения инновационных проектов (нарастающим итогом)	%
6.	Сокращение сроков строительства объектов компании за счет внедрения инновационных проектов (нарастающим итогом)	%
7.	Доля основного персонала компании (с учетом филиалов, отделов и т.д.), участвующего в рационализаторской и инновационной деятельности	%
8.	Количество патентов, поставленных на баланс за год	шт.
9.	Объем выручки от реализации продукции совместных предприятий с иностранной долей	тыс.грн.
10.	Количество разработанных и внедренных технологий в виде результата НИОКР	шт.
11.	Оценка эффективности технологий, разработанных в рамках инновационных проектов	
12.	Снижение частоты несчастных случаев на производстве	
13.	Прирост количества используемых патентов и лицензий	
14.	Рост производительности труда	
15.	Количество предложений по созданию новых технологий, технических и технологических решений	

Стратегию инновационного развития предприятия можно определить как систему управленческих, организационных и инновационных решений, направленных на реализацию поставленных перед ним задач. Стратегия инновационного развития – обобщающая модель действий, необходимых для достижения поставленных целей предприятия на основе выбранных критериев (показателей) [2].

Разработка стратегии инновационного развития состоит из следующих этапов (рис. 1) [3]:

- формирование принципов и стратегических целей инновационного развития предприятия;
- анализ экономического и инновационного положения компании. Оценка готовности предприятия к внедрению инноваций;
- анализ влияния факторов внешней и внутренней среды на инновационное развитие предприятия;
- формирование бизнес-плана инновационного развития предприятия;
- прогнозирование результатов реализации мероприятий. Выявления и устранения возможных отклонений;
- реализация стратегии инновационного развития предприятия;
- мониторинг инновационного развития предприятия.

Первым этапом разработки стратегии является формирование принципов и стратегических целей инновационного развития предприятия. На этом этапе принимается решение по следующим вопросам:

- технологического выбора (оценивается эффективность технологий с точки зрения возможности создания продукта с улучшенными характеристиками и низкой себестоимостью)
- воплощению технологии (варианты использования технологии в новом продукте или процессе, выбор доминирующего параметра продукта или процесса; источники инноваций (контрактные инновационные разработки; лицензии индивидуальных изобретателей, исследовательских или инжиниринговых фирм, конкурентов);
- времени выхода инновационной продукции (учет риска неприятия рынком);
- объема инвестиций в технологии;
- организации НИОКР;

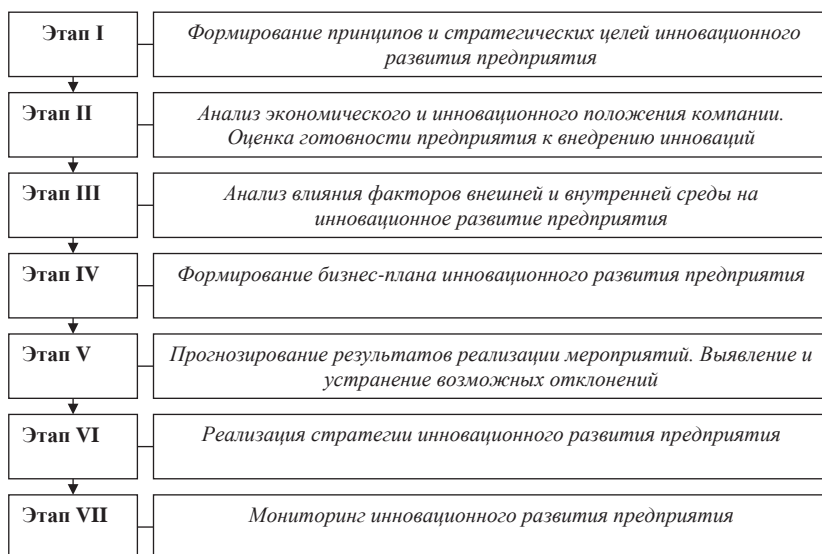


Рис. 1. Этапы разработки стратегии инновационного развития предприятия [3]

- глубины теоретической обработки (развитие технологий путем фундаментальных и прикладных исследований).

На втором этапе осуществляется анализ экономического и инновационного состояния предприятия. Важной составляющей этого этапа является выбор критериев эффективности работы и готовности предприятия к нововведениям. В качестве основных показателей оценки экономического и финансового состояния предприятия используют показатели рентабельности (прибыльности) активов предприятия; коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий платежеспособность компании; величину экономической добавленной стоимости компании (Eva), темпы экономического роста предприятия, связанные с производственной активностью предприятия и тому подобное. Также на этом этапе целесообразно провести анализ инновационного потенциала предприятия с помощью следующих групп показателей [11]:

- 1) интеллектуальные: технологическая документация, количество полученных патентов на изобретения и промышленные образцы; свидетельства на полезные модели; лицензии; инновационные проекты и бизнес-планы;
- 2) материальные: передовые технологии, технологические процессы и оборудование; экспериментальные лаборатории и вычислительные центры;
- 3) финансовые: денежные средства, предназначенные для финансирования инновационной деятельности предприятия (собственные, заемные, привлеченные);
- 4) кадровые: количество специалистов, занятых научными исследованиями и разработками; удельный вес работников-инициаторов инноваций;
- 5) инфраструктурные: количество структурных подразделений, занимающихся инновационной деятельностью; состав и количество творческих, инициативных бригад и групп, занятых НИОКР.

Важным этапом стратегического анализа является SWOT-анализ, основной целью которого является оценка сильных и слабых сторон предприятия и оценка влияния выявленных факторов на стратегическое развитие предприятия.

На третьем этапе определяются границы разрушительного влияния факторов внутренней и внешней среды на инновационное развитие предприятия, затрагивающих экономические интересы и приоритеты как предприятия в целом, так и его составляющих по отдельным производствам.

Четвертый этап разработки стратегии инновационного развития предполагает анализ альтернатив и создание системы тактических планов, позволяющих эффективно реагировать на технологические возможности и угрозы, а также обеспечить синергетическую взаимосвязь и взаимодополнение инновационной стратегии с другими функциональными элементами.

Пятым этапом разработки стратегии является прогноз результатов выполнения мероприятий. Содержание этого этапа заключается в расчете экономических и финансовых показателей (уровней рентабельности, эффективности и т.д.) деятельности компании с учетом проведения планируемых мероприятий.

Завершающий этап – это реализация стратегии инновационного развития пред-

приятія. В ході реалізації стратегії проходить процес подальшого саморозвиття сконструйованої моделі, метою якого є максимальне зближення розробленої стратегії, а також її реального прототипа. Крім цього, слід постійно оцінювати досягнення від впровадження порівняно з задумом, при необхідності коректувати підхід на основі зроблених висновків і завершати всі заплановані етапи. Іменно ці задачі і вирішуються в межах моніторингу, призначеного здійснювати неперервне систематичне спостереження за станом процесів з метою оцінки, контролю і прогнозу результатів інноваційного розвитку підприємства, включаючи проведення опитувань співробітників, перевірок дотримання графіка впровадження; визначення економії; контроль виконання поставлених завдань; оцінку задоволення покупців, постачальників, фінансових установ, потенційних інвесторів [3].

Виконання цих етапів створить сприятливі умови для активізації процесів створення і вдосконалення нових продуктів і засобів їх виробництва, дозволить підприємству перейти в стадію стійкого якісного зростання і швидше адаптуватися до змін на ринку.

Висновки. Таким чином, в сучасних умовах розвитку вітчизняної харчової промисловості визначальним фактором стійкого економічного зростання підприємств галузі є їх неперервне інноваційне розвиття, передбачає реалізацію цілеспрямованих і взаємопов'язаних етапів втілення інноваційних рішень в виробничу, організаційну і постачальницьку систему компанії. Вибір стратегії інноваційного розвитку залежить від досвіду інноваційної діяльності підприємства, професіоналізму менеджерів, відповідальності за прийняття рішень про інноваційне розвиття, потреби і можливостей практичної реалізації інноваційних проєктів. Тому для реалізації цілей інноваційної стратегії необхідний спеціалізований апарат управління, здатний інтегрувати і координувати діяльність функціональних і виробничих підрозділів харчового підприємства. Також необхідно неперервно здійснювати моніторинг і діагностику ступеня відповідності ресурсного і інтелектуального потенціалу підприємства в відповідності до постійно змінюваних потреб ринку.

Література:

1. Круглов М.Г. Розробка методології вдосконалення моделей і способів управління інноваційними проєктами і інноваційними процесами в бізнесі / Круглов М.Г., Семенов А.С., Фурга С.Д., Яшин В.Г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ssrn.com/abstract=2597488.

2. Касс М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами [Текст] : монография / М.Е. Касс ; Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Н.Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.
3. Блачев Р. Описание денежных потоков при разработке схем финансирования инвестиционных проектов [Текст] / Р. Блачев, В. Гусев // Инвестиции в России. – 2002. – № 2.
4. Громика Р.П. Методичне забезпечення розробки стратегії інноваційного розвитку підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Р.П. Громика. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 21 с.
5. Шульгіна Л.М. Сучасні концепції стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства / Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3, Т. 2. – С. 79-84.
6. Федуллова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємства / Л.І. Федуллова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122-133.
7. Никулина О.В. Системный подход к управлению инновационным развитием промышленных предприятий / О.В. Никулина // Современные технологии управления. – 2012. – № 5(17) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sovman.ru>.
8. Яковенко В.С. Методы управления инновационным развитием предприятий : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Яковенко Виктория Сергеевна ; С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. – Санкт-Петербург, 2011. – 155 с.
9. Зінченко С.Г. Стратегічне забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств / С.Г. Зінченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6, Т. 3. – С. 245-248.
10. Кузенко Т.М. Теоретичні основи формування стратегії інноваційного розвитку в контексті інтенсифікації інноваційних процесів / Т.М. Кузенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 308-317.
11. Сафин Р.Ф. Процесс формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия / Р.Ф. Сафин, О.Н. Соколова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2011. – № 1(75). – С. 109-116.

Davlyetbayeva N.B. Strategic management of food enterprise innovative development

Summary. In the article proposed the complex methodology of innovative projects and processes, taking into account the latest achievements of the system analysis and management science. Investigated the criteria of innovative development of enterprise. Shown the stages of strategic management of food enterprise innovative development which include a range of measures for the implementation, production, commercialization and analysis of the effectiveness of innovative solutions.

Keywords: innovative development, innovative design, process innovation, strategic management, strategy innovation.

*Корженівська Н.Л.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки підприємства,**Подільський державний аграрно-технічний університет*

РИНКОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ЗЕРНОВИРОБНИКІВ

Анотація. У статті визначено елементи й основні фактори впливу на економічну безпеку зернової галузі та її товаровиробників процесів ринкової глобалізації, можливості використання інноваційних типів концентрації. Запропоновано заходи щодо економічної безпеки та її пріоритетності в умовах розширення транснаціональних взаємовідносин.

Ключові слова: ринкова глобалізація, економічна безпека, загрози, ризики, небезпека, товаровиробники зерна, інновації.

Постановка проблеми. Українське суспільство неминує крокує шляхом інтеграції економіки та виходу товаровиробників на зовнішні ринки. Зазначені тенденції характеризують відкритість національних економік, створення єдиного господарського механізму та вплив глобалізаційних процесів на виробництво і збут товарів. У зв'язку з інтенсифікацією цих процесів актуальності набуває посилення інтересу до формування та розвитку економічної безпеки товаровиробників.

В умовах глобалізації та поглиблення ринкової трансформації національної економіки особливого значення набувають розвиток та удосконалення форм і методів регулювання виробництва, спрямованих на гарантування продовольчої безпеки країни й окремих регіонів, створення умов для нарощування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та забезпечення стійкого розвитку вітчизняних товаровиробників [1, с. 14].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зернова тематика входить у коло наукових інтересів як провідних фахівців, так і дослідників-початківців. Адже зумовлена така потреба у її вивченні практичними та комерційними інтересами, а також необхідністю наукових підходів у напрямку збереження позитивних досягнень розвитку зернового господарства України. Питанням виробництва, збереження, переробки та збуту зерна, розвитку інфраструктури галузі, її логістичних, експортних, інноваційних можливостей присвячені праці В.І. Бойка, М.Г. М.Й. Маліка, Лобаса, Л.М. Худолій, В.Г. Андрійчука, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака, О.Г. Шпикуляка, І.В. Кобути, О.М. Боднар, О.О. Красноруцького, І.І. Червена, С.М. Чмиря та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну кількість досліджень, досі залишається актуальними та недостатньо розкритими наукові розробки за напрямками інноваційного розвитку зернової галузі, збережені та захисті її конкурентних позицій в умовах аграрних трансформацій і глобалізаційних впливів.

Мета статті. Головною метою роботи є визначення впливу на економічну безпеку зерновиробників процесів ринкової глобалізації, визначення напрямів її реалізації, оскільки зерно є стратегічною культурою, яка забезпечує національну продо-

вольчу безпеку, формує валютні надходження від експортних операцій, забезпечує продовольчі ресурси інших країн, дає змогу формувати можливості для посилення енергетичної незалежності держави.

Виклад основного матеріалу. Системоутворюючими ознаками процесів глобалізації виступають у першу чергу структурні зміни ринків. Виробництвом та реалізацією зерна займаються великі і середні зернотрейдери, крупнотоварне виробництво спонукає до розширення мережі великих агрофірм, транснаціональних компаній. Нині одними із найактивніших експортерів зерна є підприємства та компанії із зовнішнім капіталом.

Найбільш дієвим засобом у боротьбі з недосконалою конкуренцією виступає відкритість ринку для вітчизняних і зарубіжних конкурентів [2, с. 54]. Зменшення торговельних бар'єрів при імпортуванні перешкоджає організації прибуткової діяльності товаровиробників зерна. З іншого боку, формування конкурентних переваг може бути за рахунок можливості закупки за кордоном необхідних елементів більш якісних, порівняно з вітчизняними, складових ресурсного потенціалу підприємств (сировина, техніка, технології, комплектуючі тощо). Поряд з цим виникають загрози та небезпеки для підприємств в умовах жорсткої конкуренції та волатильної цінової політики на зерновому ринку. Загрози для товаровиробників зерна криються у зміні характеру та напрямків політичних й економічних процесів, обмеження у забезпеченні вичерпною інформацією для організації і планування виробничо-господарської діяльності, незадовільний рівень кваліфікації кадрів тощо, не говорячи вже про об'єктивні обставини, пов'язані з кліматичними умовами та максимальною залежністю від них.

Безумовно, сільськогосподарські підприємства не можуть функціонувати в умовах абсолютної небезпеки та стабільності фінансово-господарської діяльності. Втім, урахування ними чинників стабільності протидії загрозам потребує акумуляції усіх можливостей щодо саморегуляції та відтворення. Та як би підприємства не намагалися лише внутрішніми заходами убезпечити власну виробничу діяльність, завжди є загроза дії факторів зовнішнього середовища, яка, зокрема, виявляється у можливості перенасичення ринку зерном через обмеження його експорту, зниження поголів'я тварин та особливості у сучасних раціонах годівлі, які призводять до зменшення використання зерна на фуражні цілі, недотримання умов контрактів зернотрейдерами, недосконала організація та незадовільні умови зберігання зерна, втрата його якісних характеристик, тощо.

Внутрішній, зовнішній та суміжні з ними ринки зерна були і залишаються одними із найважливіших ринків держави. Важливість їхнього стабільного функціонування особливо посилюється, коли вітчизняна зернова галузь стає одним із вирішальних інструментів не тільки у подоланні кризових явищ в

Експорт зернових культур, Україна

Культури	2012 р.		2013 р.		2014 р.		Відхилення 2014 р. від 2012 р.(+,-)	
	тис. т	млн. дол. США	тис. т	млн. дол. США	тис. т	млн. дол. США	тис. т	млн. дол. США
Пшениця	8679,4	2356,6	7735,6	1884,7	10543,7	2290,7	1864,3	-65,9
Жито	10,5	2,5	15,8	3,4	58,9	9,3	48,4	6,8
Ячмінь	2582	693,7	2336,8	575	41,7	841,9	-2540,3	148,2
Овес	1,6	0,5	2,8	0,7	8,9	1,6	7,3	1,1
Кукурудза	15630,9	3893	16710,6	3829,9	17556,6	3350,7	1925,7	-542,3
Рис	32,9	12,7	5,9	3,4	3,9	2,4	-29	-10,3
Гречка	0,4	0,3	0,5	0,4	1,9	0,9	1,5	0,6
Просо	49,7	12,6	40,2	11,4	44,2	10,2	-5,5	-2,4
Крупи, крупка та гранули зернових культур	35,6	14,7	43,8	18,7	29,7	10,8	-5,9	-3,9
Разом	27023	6986,6	26892	6327,6	28289,5	6518,5	1266,5	-468,1

Джерело [4]

національній економіці, а й стратегічною ланкою участі України у світовій економічній торгівлі.

Торгівля як чинник створення, перетворення і руйнування ринків також може впливати на розвиток аграрних систем. Деякі критичні зауваження щодо відкритої торгівлі пов'язані з потенційно негативними наслідками лібералізації ринку для аграрної системи, такими як розвиток більш великих господарств промислового типу за рахунок дрібних, що супроводжується скороченням виробничих можливостей останніх та їхнього доходу, а також зростанням конкурентної переваги крупних товаровиробників. Аграрні системи мають складну структуру і не зводяться до протиставлення агропромислового комплексу та фермерського господарства.

Структура торгівлі значно розрізняється за товарами і регіонами і продовжуватиме змінюватися. Зростання доходів, чисельності населення, наростаюча урбанізація в країнах, що розвиваються, сприяють зміні стилю життя і харчових переваг, що, у свою чергу, впливає на структуру міжнародних торговельних потоків і номенклатуру товарів. Окрім того, на глобальному рівні розвиток архітектури торгівлі обумовлено появою глобальних виробничо-збутових ланцюгів, зростанням внутрішньофірмової торгівлі, розширенням двосторонніх і регіональних торговельних відносин.

Глобалізація ринків демонструє як позитивні, так і негативні наслідки для окремих її учасників. Орієнтація товаровиробників зерна на зовнішні ринки призводить до комерціалізації збуту. Одні з них поступово перетворюються виключно на імпортерів, тоді як інші нарощують експортний потенціал. За даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (FAO) розуміння динаміки торгівлі сільськогосподарською продукцією грає ключову роль в усвідомленні потенційних наслідків для продовольчої безпеки. Відкритість економіки для торгівлі забезпечує наявність більших обсягів продовольства в країнах-імпортерах і сприяє зниженню споживчих цін, проте приховує в собі потенційні ризики. Хоч тенденції волатильності на глобальному рівні проявляються меншою мірою, ніж на рівні регіональному, зростання залежності від міжнародних ринків може вплинути на економічну безпеку товаровиробників шляхом конкурентних коливань, зокрема скорочення запасів та зростання цін або зростання імпорту та цінні зниження.

Приміром, за даними продовольчого прогнозу продовольчої і сільськогосподарської Організації Об'єднаних Націй, щодо пшениці зафіксовано більш високий врожай, порівняно із запланованим, як наслідок – високі запаси і висока конкуренція серед експортерів продовжують негативно впливати на ціни [3].

Динаміка українського зернового товаровиробництва в частині його структурного використання демонструє останніми роками нарощування експортного потенціалу. Переважно експортними культурами серед зернових є кукурудза, пшениця, ячмінь (табл. 1).

Дані таблиці 1 показують, що при кількісному зростанні експорту розмір валютних надходжень за останні три роки зменшився. Причини такої ситуації криються, зокрема, у цінових флуктуаціях як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках зернових культур.

Серед країн-експортерів Українського зерна головними є Єгипет (1003 млн дол.), Китай (759 млн дол.), Саудівська Аравія (557 млн дол.), Іспанія (514 млн дол.), Південна Корея (387 млн дол.), Іран (247 млн дол.), Ізраїль (238 млн дол.), Туніс (216 млн дол.), Нідерланди (202 млн дол.), Італія (141 млн дол.) Структура зернового експорту представлена такими основними культурами, як кукурудза, пшениця, ячмінь та сорго. Найбільше за досліджуваний період було експортовано кукурудзи та пшениці – 57,1 та 60,6 відсотків відповідно. Важливо зазначити, що логістика експорту зернових культур демонструє переважне використання морського транспорту. Так, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, транспортне забезпечення складає: 48,2 тис. т (0,14%) – автомобільний транспорт; 265,3 тис. т (0,77%) – залізничний; 33947,7 тис. т (99,09%) – морські перевезення. Максимальні експортні можливості представлені Южним морським портом, через який було здійснено експорт 9731 тис. т, що становить 28,67% загального обсягу перевалки (табл. 2) [5].

Таким чином, практично 34 млн. т (53,2% загального виробництва зернових культур) зернових було експортовано морським транспортом, що свідчить про необхідність подальших кроків з боку як держави, так і бізнесу в напрямі його розвитку та модернізації.

Як свідчать цифри, Україна половину вирощеного зерна продає за рубіж. Однозначної оцінки серед науковців така

Таблиця 2
Експорт зерна через морські порти України,
2014–2015 м. р.

Порти	Обсяг перевалки, тис. т	Частка порту в загальному обсязі перевалки, %
Юний	9731	28,67
Миколаїв	7557	22,26
Одеса	7482	22,04
Іллічівськ	4975	14,66
Октябрський	2146	6,32
Бердянський	1076	3,17
Маріуполь	422	1,24
Херсон	416	1,23
Ізмаїл	78	0,23
Усть-Дунайськ	39	0,01
Рені	23	0,07
Скадовськ	3	0,01
Білгород- Дністровський	0	-
Всього	33948	100

Джерело: [5]

ситуація не має. Можливість здійснення експортних операцій мають лише великотоварні виробники, які концентрують зусилля на заходах з нарощування обсягів виробництва зерна, використання сучасної високопродуктивної сільгосптехніки, розвитку логістики та власної інфраструктури. Великий бізнес демонструє значні власні економічні вигоди та формує переважну долю валютних надходжень до національної казни. Проте існує багато ризиків та небезпек, пов'язаних із значним укрупненням товаровиробництва. Вузька спеціалізація і часто монокультура, надмірна концентрація посилюють ризики як агробіологічного, так і економічного характеру, що пов'язані з порушенням балансу структури посівів, стану сівозмін, погіршенням екологічної ситуації, зменшенням зайнятості сільського населення [6-8].

Сільськогосподарська концентрація в її сучасному вигляді, при якій відбувається нарощування земель аграрних структур, переважно агрохолдингів, які спеціалізуються на вирощуванні високорентабельних і монокультур здебільшого зернової та олійної груп, є незбалансованою. Відбувається негативний, навіть загрозливий вплив на розвиток села в частині його стагнації з боку створення робочих місць та підвищення рівня життя населення [9].

На практиці одним із напрямів на шляху до економічної безпеки підприємства (в частині фінансової стабільності) є територіальна концентрація зерновиробництва, як основа цього процесу. Проблемні моменти її впровадження нами розглядалися вище. Прихильники ж нарощування земельних ресурсів та їх акумуляції одним товаровиробником і сучасна практика функціонування підприємств з укрупненням зернових галузей свідчать про їх значні переваги в умовах глобалізаційних економічних змін перед малими господарствами. Товарне виробництво зерна найбільш ефективне при наявності значних земельних угідь, що дає можливість найбільш раціонально проводити агротехнологічні заходи, дотримуватися оптимальних сівозмін, можливості поєднувати культури та визначати пріоритети щодо зерновиробництва на перспективу.

У контексті економічної безпеки товаровиробників зерна постає питання ресурсної концентрації, тому що задля її досягнення підприємствам подекуди приходиться йти на позики, формувати логістичну складову ресурсного потенціалу підприємства. За такої необхідності підприємства припускаються централізації у вигляді злиття капіталів з іншими суб'єктами господарювання. При цьому важливо врахувати всі можливі переваги, а також загрози та небезпеки від таких процесів.

Територіальна та ресурсна концентрації у зерновиробництві відображаються у результатній, або результативній концентрації. Вона виявляється у показниках прибутковості галузі, виходу продукції з одиниці земельної площі, обсягом понесених затрат тощо.

Пропоновані заходи, враховуючи умови сьогодення та глобалізації ринку зерна, дають змогу використовувати інноваційні типи концентрації. Вони полягають, зокрема, у використанні сучасного обладнання та оновлення матеріально-технічної бази, використання елітного високоякісного насіння, застосування передових досягнень науки в галузі агротехнологій одночасно з використанням виправданих заходів щодо обробітку ґрунту, сівозмін. Актуальним є застосування органічного землеробства та виробництва екологічно чистого зерна. Окремою складовою інноваційної концентрації є постійне підвищення кваліфікації працівників, посилення ролі управлінського обліку, стимулювання відповідальності працівників.

Цікавою є практика використання технології N-till, яка може дозволити збільшити врожайність у 2 рази. Нову технологію не дарма називають «зеленою революцією», адже з її запровадженням спосіб значно покращується якість ґрунтів, що зменшує додаткові витрати товаровиробників. За традиційною технологією вирощування з використання 1 літра пального можна виробити лише 50 кг зерна, то у новий спосіб одного літра пального вистачить на виробництво 120 кг [10].

Важливою проблемою щодо регулювання та розвитку ринку зерна і його учасників в умовах ринкової глобалізації вважаємо розробку адекватного механізму поєднання економічного аспекту з необхідністю соціального відродження сільських територій, їх екологічного захисту та енергетичної незалежності країни в цілому за рахунок ресурсних можливостей зернової галузі.

На нашу думку, усім учасникам зернового ринку, від дрібних товаровиробників та представників великого агробізнесу до державних інституцій, необхідно використовувати засоби економічної безпеки, елементи та складові якої дозволять своєчасно встановити та попередити ризики, уникнути негативних впливів як внутрішнього так і зовнішнього середовища. При цьому важливо виявляти ознаки ризиків, які є спільними для всіх галузей аграрного сектору економіки України, і тих, що притаманні виключно зерновому господарству.

Система економічної безпеки зерновиробників містить складові та ознаки ризиків, які характерні для безпеки підприємств інших галузей, проте для кожного з них вона є набором індивідуальних складових, дієвість яких залежить від чинної законодавчої і нормативної бази, обсягу матеріально-фінансових, інтелектуальних, технологічних, інноваційно-інвестиційних ресурсів. Серед ознак можливих ризиків можна вказати, що все більшої гостроти набувають проблеми розвитку сільських територій, які, на нашу думку, безпосередньо пов'язані з діяльністю крупних товаровиробників зерна. Питання полягає у площині необхідності на законодавчому рівні приведення їхньої діяльності до виконання вимог соціальної складової відповідальності бізнесу.

Соціальна складова сталості виробництва повинна відповідати таким критеріям: на основі досягнень високої якості виробництва продукції і стану навколишнього середовища, забезпечення активного, здорового способу життя населення; підвищення рівня добробуту сільських жителів, підвищення рівня їх освіти, охорони здоров'я, підвищення рівня зайнятості на селі; облаштування та облагородження сільських територій, розвиток сфери послуг на селі, забезпечення на високому рівні культурно-масової роботи з метою збереження національних традицій та культури нації [11, с. 16].

Розкриттю регіонального потенціалу сільських територій не сприяє також загальносвітова тенденція, поширена серед держав третього світу, здавати родючі землі в оренду іноземним користувачам. Така оренда становить загрозу економічній безпеці і також є однією з ознак ризиків, оскільки вирощувані культури незворотно чиним виснажують ґрунти [12].

Отже, ефективний розвиток товаровиробників зерна в умовах ринкової глобалізації передбачає вплив внутрішніх і зовнішніх чинників, які формують систему загроз та небезпек, в яких функціонують підприємства. Внутрішніми чинниками, зокрема, виступають кадрові, матеріально-технічні та технологічні забезпечення, елементи логістичної інфраструктури, фінансовий стан, ефективність менеджменту, система економічної безпеки.

До зовнішніх факторів варто віднести природно-кліматичні умови господарювання, податкову, кредитну, митну політику держави, інші заходи регулювання ринку продовольства, інфляцію й коливання валютного курсу, наявність реальних інвестицій і потенціальних інвесторів, заходи обмежування імпорту продовольства, обсяги міжрегіональної торгівлі продовольством, трансформацію форм і відносин власності, наявність конкурентів на відповідному товарному ринку, рівень платоспроможного попиту населення, фінансові втрати внаслідок порушення партнерами контрактних умов, форс-мажорні обставини [13].

Нарощування обсягів виробництва зернових, які демонструє Україна останніми роками, спричиняють низку викликів для внутрішнього ринку, пов'язаних, зокрема, з:

- перехопленням іншими країнами ініціативи по всьому ланцюгу від виробництва до продажу зернових, що супроводжується деформацією (через механізми державних субсидій) конкурентного середовища на світовому ринку зерна;

- можливостями дестабілізації внутрішніх основ продовольчої безпеки України, яка дедалі більше залежатиме від мотивів економічної доцільності у виробників та трейдерів (компаній, частка іноземного капіталу в яких постійно збільшується) розширювати поставки на зовнішній ринок та їх можливості впливати на цінову динаміку продовольчих товарів на внутрішньому ринку [14, с. 81];

- усвідомленням необхідності досягнення продовольчого балансу, що потребує перегляду в напрямку збільшення виробництва продукції рибництва, молочного і м'ясного скотарства, вівчарства, плідництва та садівництва, виноградарства за рахунок оптимізації обсягів зернового господарства.

Висновки. Глобалізація сучасного аграрного господарства та його товаровиробництво посилюють вимоги та необхідність більш досконалої методології наукових досліджень і практичних заходів. Вихід України на світовий зерновий

ринок та завоювання однієї з передових позицій передбачають необхідність неухильного контролю над збереженням провідних позицій з одночасним регулюванням на державному рівні балансу продовольства та його покращення. Тому національним товаровиробникам пропонуються заходи економічної безпеки, яка має бути пріоритетом у їхній діяльності з огляду на реальні та потенційні загрози, передусім, негативних наслідків від перенасичення внутрішнього ринку, недосконалої логістики та інфраструктурних можливостей, можливих економічних диверсій з боку конкурентів. Серед них – здійснення постійного моніторингу зовнішнього середовища, оцінка стану та можливостей підприємств з аналогічними умовами господарювання, обрахунок ризиків від дії чинників формування стратегії діяльності.

Література:

1. Демченко Т.В. Забезпечення стійкого розвитку зерновиробництва – першочергове завдання держави / Т.В. Демченко // Вісник аграрної науки при Чорномор'я. – 2010. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 14-22.
2. Самуельсон П. Экономика / Пол Э. Самуельсон, Вильям Д. Нордхаус [пер. з англ. под ред. Н. В. Шульпиной]. – М. : Вильямс, 2001. – 688 с.
3. Продовольственный прогноз FAO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/3/a-i5003r.pdf>.
4. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Експорт зернових культур України за 2014–2015 м.р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/system/files/Експорт%20зернових%20за%202014-15%20MP.pdf>.
6. Найбільші аграрні компанії України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://onlineagro.com.ua/publications/item12>. Аналіз ринку зернових [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrselko.com/uploads/media/Ukrselko_Grain_Market_Analysis_120918.pdf.
7. Інвестиційна діяльність компанії «Нібулон»: будівництво флоту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibulon.com/news/budivnictvo-flotu-etapi-budivnictva.html>.
8. Юркевич Є.О. Агроекологічна оптимізація посівних площ і розміщення соняшнику в сівознах України / Є.О. Юркевич, Н.П. Коваленко. – Одеса : ПП Огмрян О.П., 2007. – 43 с.
9. Хірамагомедов М.Г. Напрямок трансформації механізму державного регулювання розвитку ринку зерна в умовах інтеграційних процесів / М.Г. Хірамагомедов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2014-1/doc/6/05.pdf>.
10. Шаленко В. Бразилія й Аргентина експортують «Зелену революцію» в землеробстві / В. Шаленко // Аграрний тиждень. – 2009. – № 32-33. – С. 9-10.
11. Шубравська О.В. Чинники та індикатори сталого розвитку агросфери / О.В. Шубравська, Л.М. Корсак // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 15-20.
12. Борщевський В.В. Економічна безпека регіону з урахуванням соціально-економічного потенціалу розвитку сільських територій / В.В. Борщевський, І.М. Куліш // Інноваційна економіка АПК. – 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ile:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin.fCOMPUTER-81E960/Мои%20документи/web_jurnal%20univer_final%20\(1\).pdf](ile:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin.fCOMPUTER-81E960/Мои%20документи/web_jurnal%20univer_final%20(1).pdf).
13. Борщевський П.П. Економіко-екологічні аспекти розвитку продовольчої сфери в світовому та регіональному вимірах / П.П. Борщевський // Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія: Економіка та менеджмент. – 2001. – № 2. – С. 26-30.
14. Дергалюк І.В. економічна безпека національного зернового сектору України в умовах світової продовольчої кризи / І.В. Дергалюк // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 4(17). – С. 76-83.

Корженівська Н.Л. Рыночная глобализация и ее влияние на экономическую безопасность зернопроизводителей

Аннотация. В статье определены элементы и факторы влияния на экономическую безопасность товаропроизводителей зерна и зерновой отрасли процессов рыночной глобализации, возможности использования инновационных типов концентрации. Предложены меры экономической безопасности и ее приоритетности в условиях расширения транснационального сотрудничества.

Ключевые слова: рыночная глобализация, экономическая безопасность, угрозы, риски, опасность, товаропроизводители зерна, инновации.

Korzhenivska N.L. Market globalization and its impact on the economic security of grain manufacturers

Summary. The article identifies elements and factors of influence on the economic security commodity producers of grain and the grain industry market process of globalization, the possibility of the use of innovative types of concentration. Is proposed to measures of economic security and its priority in terms of transnational expansion cooperation.

Keywords: market globalization, economic security, threats, risks, dangers, producers of grain, innovation.

Косович О.В.,
здобувач,

Житомирський національний агроекологічний університет

ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ М'ЯСОПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ: РІВЕНЬ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ

Анотація. У статті проведено аналіз виробництва продукції м'ясопереробних підприємств, здійснено його оцінювання та рівень використання.

Ключові слова: м'ясо, ковбасні вироби, м'ясопереробні підприємства, тваринництво, виробництво.

Постановка проблеми. У господарському комплексі країни переробна промисловість, у тому числі м'ясного спрямування, відіграє визначальну роль, виконуючи структуроформуючу функцію, забезпечуючи потреби населення в основних продовольчих товарах та будучи важливим джерелом поповнення бюджету. Хмельниччина характеризується відсутністю потужної важкої індустрії, але наявність значних земельних та лісових ресурсів, сприятливих природно-кліматичних умов позитивно відбиваються на розвитку агропромислової сфери.

Економічна криза негативно позначилася на функціонуванні м'ясопродуктового підкомплексу: скоротилося поголів'я великої рогатої худоби і свиней, на досить низькому рівні знаходяться продуктивність тварин, недовантажуються потужності промислових підприємств з переробки м'яса, недостатньо розвиваються економічні, технологічні та організаційно-господарські зв'язки між сільськогосподарськими та промисловими підприємствами, що призвело до відносно низького рівня ефективності виробництва продукції. У сучасних умовах виникає необхідність ґрунтовного вивчення закономірностей і особливостей економічного пожвавлення та піднесення промисловості, що переробляє сільськогосподарську продукцію в умовах звуження виробничого потенціалу, формування інтенсивного розвитку м'ясопереробки на засадах ринкових економічних відносин, подальшого вдосконалення якісних факторів зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виробничий потенціал підприємства характеризується як складне за структурою та багатоаспектне за значенням і змістом поняття. Якісний розвиток та раціональне використання усіх його структурно-функціональних складових забезпечують ефективне функціонування та конкурентоспроможність суб'єкта господарювання.

У наукових працях з проблем формування і реалізації потенціалу підприємств зазвичай недостатньо розроблено питання вимірювання його величини і рівня ефективності використання. Науково та методологічно розвивають дану проблематику Л.І. Абалкін, В.Н. Авдєєнко, В.А. Береславська, Т.В. Калінеску, Н.С. Краснокутська, В.А. Котлов, В.В. Россоха та багато інших. Адже оцінка дає можливість установити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалення у процесі управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що дослідження науковців є ґрунтов-

ними, але нині м'ясопереробна галузь має низку невирішених проблем, вирішення яких у практичному вимірі вимагає постійних системних досліджень.

Мета статті полягає в аналізі виробництва продукції м'ясопереробних підприємств Хмельницької області, рівні використання та оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. За обсягами виробництва продукції м'ясопереробної промисловості частка Хмельницької області в загальнодержавному виробництві за останні роки зменшилась, проте виробничий потенціал галузі досить потужний і нині налічує у своєму складі 16 підприємств, серед яких основними виробниками продукції є наступні: ТОВ «Верест», ТОВ «Проскурів-Агро», ТОВ «Шепетівський м'ясокомбінат» і ТОВ «Птахофабрика «Волочиська». Питома вага даних підприємств у загальнообласному обсязі виробництва м'яса і м'ясної продукції становить понад 60%.

Оцінювання виробничого потенціалу м'ясопереробних підприємств здійснювали за показниками, що характеризують їх обсяг виробництва продукції. При цьому в якості критерію оцінювання застосовували вимогу щодо забезпечення потреб населення у м'ясі і м'ясних продуктах згідно з науково обґрунтованою нормою споживання останніх.

Так, обсяг виробництва м'яса всіх видів переробними підприємствами Хмельницької області у 2013 р. склав 14,4 тис. т, ковбасної продукції – 6,8 тис. т, що з розрахунку на одне підприємство в середньому становить, відповідно, 898 т і 425 т. Порівняно з 2000 р. обсяг виробництва м'яса зменшився на 26,0 тис. т, або на 64,4%.

Щодо ковбасної продукції, то обсяг її виробництва за досліджуваній період збільшився на 1,3 тис. т, або на 22,8%, а середній щорічний приріст даного результативного показника складає 0,1 тис. т (рис. 1). З чого слідує, що при збереженні даної тенденції виробництва продукції в найближчій перспективі

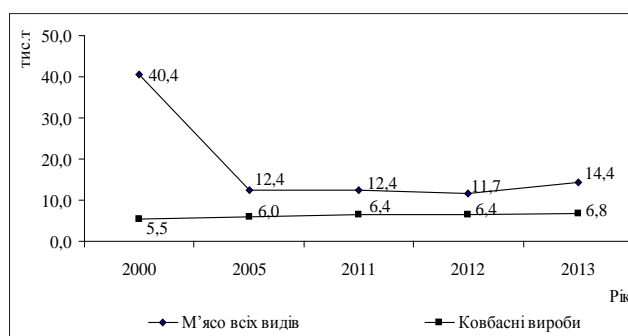


Рис. 1. Динаміка виробництва продукції м'ясопереробними підприємствами Хмельницької області (2000–2013 рр.)

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

м'ясопереробні підприємства області будуть поставляти на ринок переважно ковбасні вироби. Таким чином, рівень забезпечення вітчизняними товаровиробниками потреби населення у стратегічно важливому харчовому продукті – м'ясі – значно погіршиться.

У розрізі видів обсяг виробництва м'яса переробними підприємствами Хмельницької області характеризується різними тенденціями зміни. Так, обсяг виробництва яловичини і телятини свіжої (парної) та мороженої зменшився проти 2000 р., відповідно, на 12,6 тис. т і на 21,7 тис. т, або на 83,9% і 99,4%, і становить у 2013 р. 2,4 тис. т і 0,1 тис. т. Аналогічна тенденція спостерігається і щодо зміни обсягу виробництва свинини мороженої – зменшився на 0,7 тис. т, або на 31,7%, і складає 1,6 тис. т (табл. 1).

Разом з тим обсяг виробництва свинини свіжої (парної) збільшився на 2,7 тис. т, або у 3,1 рази, і становить 4,1 тис. т. Зріс також обсяг виробництва м'яса свійської птиці – на 6,3 тис. т, або у 3,1 рази. Як бачимо, асортиментна група продукції переробних підприємств Хмельницької області – м'яса всіх видів – характеризується тенденцією до скорочення. При цьому її якісний склад погіршується.

Незважаючи на позитивну тенденцію зміни загального обсягу виробництва ковбасних виробів переробними підприємствами Хмельницької області, обсяг виробництва окремих їх видів має тенденцію до зниження. Зокрема, зменшився обсяг виробництва ковбасної продукції із печінки на 14 т, або на 13,6%, порівняно з 2000 р. і становить у 2013 р. 89 т. Обсяг ковбасних виробів напівкопчених знизився на 212 т, або на 15,7%, і складає 1 140 т. Зменшився й обсяг виробництва варено-коп-

чених, напівсухих, сиров'ялених та сирокочених ковбас – на 25 т, або на 4,6 %, до величини 524 т (табл. 2).

Проте збільшився за досліджуваний період обсяг виробництва варених ковбасних виробів, сосисок і сарделек на 1 463 т, або на 49%, – до рівня 4 448 т, а також обсяг виробництва копчено-запечених ковбас – на 213 т, або у 2,4 рази, до величини 361 т, що й зумовило зростання загального обсягу виробництва даної продукції. Отже, асортимент ковбасних виробів переробних підприємств області також характеризується тенденцією до скорочення, що, на нашу думку, є негативним явищем, оскільки свідчить про втрату суб'єктами господарювання ефектів від диверсифікації діяльності.

Таким чином, м'ясопереробна галузь Хмельницької області нині поставляє переважно лише два види м'яса: свинину свіжу та м'ясо свійської птиці.

За даними Українського науково-дослідного інституту харчування, фізіологічна норма споживання м'яса всіх видів на одну дорослу людину на рік становить 85 кг, у тому числі: яловичини – 27,9 кг, свинини – 21,2 кг, м'яса птиці – 21,2 кг, баранини – 6,0 кг, виробів з м'яса (ковбас, консервів, субпродуктів) – 15,2 кг [3]. Нині переробними підприємствами Хмельницької області виробляється з розрахунку на одну особу 11,0 кг м'яса і 5,2 кг ковбасних виробів, що, відповідно, на 65,3 кг і 10,0 кг, або у 6,9 і 4,3 рази менше порівняно з фізіологічною нормою. А враховуючи виявлені негативні тенденції зміни обсягу виробництва окремих видів м'яса і м'ясної продукції, проблема забезпечення потреби населення у даній продукції вітчизняного виробництва постане ще більш гостро, що не лише негативно вплине на стан продовольчої безпеки кра-

Таблиця 1

Динаміка виробництва м'яса за видами переробними підприємствами Хмельницької області, т

Вид продукції	Рік					Відхилення, %	
	2000	2005	2011	2012	2013	2013 р. до 2000 р.	2013 р. до 2012 р.
Яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені	15004	2762	2062	1505	2409	-83,9	+60,1
Яловичина і телятина, морожені	21875	8183	221	196	128	-99,4	-34,7
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	1302	687	3110	3609	4051	3,1 р.	+12,2
Свинина морожена	2238	715	1385	1487	1528	-31,7	+2,8
М'ясо свійської птиці, свіже чи охолоджене	2	3	5573	4907	6254	3127 р.	+27,5
Разом м'яса	40421	12350	12351	11704	14370	-64,4	+22,8

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

Таблиця 2

Динаміка виробництва ковбасної продукції за видами переробними підприємствами Хмельницької області, т

Вид продукції	Рік					Відхилення, %	
	2000	2005	2011	2012	2013	2013 р. до 2000 р.	2013 р. до 2012 р.
Вироби ковбасні	5540	5990	6413	6415	6802	22,8	+6,0
У тому числі: з печінки (ліверні)	103	90	83	88	89	-13,6	+1,1
варені, сосиски, сардельки	2985	3249	4316	4335	4448	+49,0	+2,6
напівкопчені	1352	1416	1110	1065	1140	-15,7	+7,0
варено-копчені, напівсухі, сиров'ялені, сирокоччені	549	594	390	410	524	-4,6	+27,8
копчено-запечені	148	206	232	254	361	2,4 р.	+42,1
з конини	402	435	282	263	240	-40,3	-8,7

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

їни, а й на виробничо-фінансову базу підприємств вітчизняної м'ясопереробної промисловості.

У динаміці за 2000–2013 рр. обсяг виробництва м'яса з розрахунку на одну особу зменшився на 17 кг, або на 60,7%. Що ж до ковбасних виробів, то обсяг їх виробництва дещо зріс – на 1,4 кг, або на 35,6% (рис. 2).

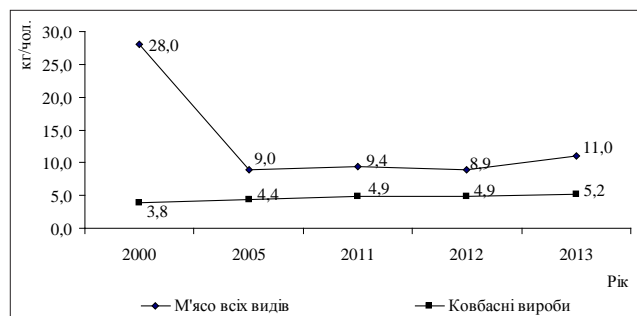


Рис. 2. Динаміка виробництва продукції м'ясопереробними підприємствами Хмельницької області з розрахунку на одну особу (2000–2013 рр.)

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

У розрізі видів обсяг виробництва м'яса переробними підприємствами Хмельницької області у 2013 р. з розрахунку на одну особу склав: яловичини і телятини (свіжої і мороженої) – 1,9 кг, що на 26,0 кг, або у 14,7 рази, менше порівняно з фізіологічною нормою; свинини (свіжої і мороженої) – 4,3 кг, що на

16,9 кг, або у 4,9 рази, менше порівняно з фізіологічною нормою; м'яса птиці – 4,8 кг, що на 16,4 кг, або у 4,4 рази, менше порівняно з фізіологічною нормою (табл. 3).

Проти 2000 р. обсяг виробництва яловичини і телятини (свіжої і мороженої) зменшився на 23,6 кг, або у 13,4 рази, а свинини (свіжої і мороженої) та м'яса птиці – зріс, відповідно, на 1,9 кг і 4,8 кг.

Щодо обсягу виробництва ковбасної продукції Хмельницької області з розрахунку на одну особу, то, як свідчать дані табл. 4, за період 2000–2013 рр. обсяг виробництва ковбас напівкопчених і з конини зменшився, відповідно, на 0,07 кг і 0,1 кг, або на 6,8% і 34,0%, та склав 0,87 кг і 0,18 кг. Проте збільшився обсяг виробництва ковбас варених (включаючи сосиски і сардельки) і варено-копчених (а також напівсухих, сиров'ялених і сирокоччених) – відповідно, на 1,33 кг і 0,02 кг, або на 64,7% і 5,5%, до величини 3,4 кг і 0,4 кг. Зріс також обсяг виробництва ковбас копчено-запечених – на 0,18 кг, або у 2,7 рази, і становить 0,28 кг.

При збереженні зазначених тенденцій зміни обсягу виробництва м'яса і ковбасних виробів з розрахунку на одну особу Хмельницької області через 10 років (у 2023 р.) обсяг виробництва яловичини і телятини свіжої (парної) та мороженої складе 0 кг, що, відповідно, на 1,8 кг і 0,1 кг менше проти 2013 р. (табл. 5).

Разом з тим зросте обсяг виробництва свинини свіжої (парної) на 1,3 кг, або на 41,8%, до рівня 4,4 кг та обсяг виробництва м'яса свійської птиці – на 3,6 кг, або на 74,0%, і становитиме 8,4 кг. Таким чином, потреба населення регіону у даних видах продукції буде забезпечена, відповідно, на 20,8% і 39,6%.

Таблиця 3

Динаміка виробництва м'яса за видами переробними підприємствами Хмельницької області з розрахунку на одну особу, кг

Вид продукції	Рік					Відхилення, %	
	2000	2005	2011	2012	2013	2013 р. до 2000 р.	2013 р. до 2012 р.
Яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені	10,4	2,0	1,6	1,1	1,8	-82,2	+60,9
Яловичина і телятина, морожені	15,1	6,0	0,2	0,1	0,1	-99,4	-34,3
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	0,9	0,5	2,4	2,7	3,1	3,4 р.	+12,8
Свинина морожена	1,5	0,5	1,0	1,1	1,2	-24,5	+3,3
М'ясо свійської птиці, свіже чи охолоджене	0	0	4,2	3,7	4,8	-	+28,1
Разом м'яса	28,0	9,0	9,4	8,9	11,0	-60,7	+23,4

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

Таблиця 4

Динаміка виробництва ковбасної продукції за видами переробними підприємствами Хмельницької області з розрахунку на одну особу, кг

Вид продукції	Рік					Відхилення, %	
	2000	2005	2011	2012	2013	2013 р. до 2000 р.	2013 р. до 2012 р.
Вироби ковбасні	3,83	4,36	4,86	4,88	5,20	+35,7	+6,6
У тому числі: з печінки (ліверні)	0,071	0,066	0,063	0,067	0,068	-4,5	+1,3
варені, сосиски, сардельки	2,07	2,37	3,27	3,30	3,40	+64,7	+3,2
напівкопчені	0,94	1,03	0,84	0,81	0,87	-6,8	+7,6
варено-копчені, напівсухі, сиров'ялені, сирокоччені	0,38	0,43	0,30	0,31	0,40	+5,5	+28,5
копчено-запечені	0,10	0,15	0,18	0,19	0,28	2,7 р.	+42,9
з конини	0,28	0,32	0,21	0,20	0,18	-34,0	-8,3

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

Щодо прогнозних параметрів виробництва ковбасної продукції з розрахунку на одну особу Хмельницької області, то обсяг виробництва варених ковбас, сосисок і сардельок зростає у 2023 р. на 1,3 кг, або на 37,7%, і складе 4,7 кг; обсяг виробництва копчено-запечених ковбас збільшиться на 0,06 кг, або на 23,1%, і становитиме 0,34 кг. Обсяг виробництва інших видів ковбасної продукції залишиться на рівні 2013 р. (табл. 6). Отже, ступінь забезпечення потреби населення у ковбасній продукції складе 43,2%.

Узагальнюючи отримані результати, визначено та проаналізовано рівень використання виробничого потенціалу м'ясопереробних підприємств Хмельницької області. Розрахунки проводили за алгоритмом:

1. Визначено загальний фактичний обсяг виробництва м'яса і м'ясопродуктів (у перерахунку на м'ясо) переробними підприємствами за формулою:

$$OB_{\phi} = \sum_{i=1}^n OBM_i + \sum_{i=1}^n \frac{OBK_i}{K_{Bi}}, \quad (1)$$

де OB_{ϕ} – фактичний обсяг виробництва м'яса і м'ясних продуктів (у перерахунку на м'ясо) переробними підприємствами, тис. т;

Таблиця 5

Результати вирівнювання ряду динаміки виробництва м'яса за видами переробними підприємствами Хмельницької області з розрахунку на одну особу за період 2000–2013 рр., кг

Вид продукції	Рівняння лінії тренду	Величина достовірності апроксимації (R^2)
Яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені	$Y = -0,54x + 7,69$	0,6844
Яловичина і телятина, морожені	$Y = -1,01x + 14,03$	0,8361
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	$Y = 0,19x - 0,05$	0,7642
Свинина морожена	$Y = -0,02x + 0,94$	0,0387
М'ясо свійської птиці, свіже чи охолоджене	$Y = 0,43x - 1,55$	0,8225

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

OBM_i – фактичний обсяг виробництва м'яса і-го виду, тис. т;
 OBK_i – фактичний обсяг виробництва ковбасних виробів і-го виду, тис. т;

K_{Bi} – коефіцієнт виходу ковбас і-го виду із м'ясної сировини.

2. Обчислено потенційний (мінімальний для забезпечення потреб населення у продукції) обсяг виробництва м'яса і м'ясопродуктів (у перерахунку на м'ясо) переробними підприємствами за формулою:

$$OB_{\Pi(M)} = \text{ЧН}_p \cdot \text{РНМ} \div 1000, \quad (2)$$

де $OB_{\Pi(M)}$ – потенційний (мінімальний для забезпечення потреб населення у продукції) обсяг виробництва м'яса і м'ясопродуктів (у перерахунку на м'ясо) переробними підприємствами, тис. т;

ЧН_p – чисельність населення Хмельницької області, тис. ос.;

РНМ – раціональна норма споживання населенням м'яса і м'ясопродуктів (у перерахунку на м'ясо) в рік, кг/ос.

Таблиця 6

Результати вирівнювання ряду динаміки виробництва ковбасної продукції за видами переробними підприємствами Хмельницької області з розрахунку на одну особу за період 2000–2013 рр., кг

Вид продукції	Рівняння лінії тренду	Величина достовірності апроксимації (R^2)
Вироби з печінки (ліверні)	$Y = -0,001x + 0,1$	0,0473
Вироби варені, сосиски, сардельки	$Y = 0,13x + 1,8$	0,7468
Вироби напівкопчені	$Y = 0,0002x + 0,9$	0,00004
Вироби варено-копчені, напівсухі, сиров'ялені, сирокопчені	$Y = -0,003x + 0,4$	0,0255
Вироби копчено-запечені	$Y = 0,01x + 0,1$	0,5137
Вироби з конини	$Y = -0,003x + 0,3$	0,0637

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

Таблиця 7

Рівень використання виробничого потенціалу м'ясопереробних підприємств Хмельницької області

Показник	Рік					Відхилення, %	
	2000	2005	2011	2012	2013	2013 р. до 2000 р.	2013 р. до 2012 р.
Фактичний обсяг виробництва м'яса всіх видів, тис. т	40,4	12,4	12,4	11,7	14,4	-64,4	+23,0
У тому числі з розрахунку на одну особу, кг	28,0	9,0	9,4	8,9	11,0	-60,7	+23,5
Фактичний обсяг виробництва ковбасної продукції, тис. т	5,5	6,0	6,4	6,4	6,8	+22,7	+6,0
У тому числі з розрахунку на одну особу, кг	3,8	4,4	4,9	4,9	5,2	+35,6	+6,5
Загальний фактичний обсяг виробництва м'яса і м'ясопродуктів (у перерахунку на м'ясо), тис. т	46,1	18,5	18,6	18,0	21,1	-54,2	+17,4
У тому числі з розрахунку на одну особу, кг	31,9	13,5	14,1	13,7	16,1	-49,4	+18,0
Потенційний (мінімальний) обсяг виробництва м'яса і м'ясопродуктів (у перерахунку на м'ясо), тис. т	115,6	109,9	105,6	105,1	104,6	-9,6	-0,5
У тому числі з розрахунку на одну особу, кг	80,0	80,0	80,0	80,0	80,0	-	-
Рівень використання виробничого потенціалу підприємств, %	39,9	16,8	17,6	17,1	20,2	-19,7 в.п.	3,1 в.п.

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

3. Розраховано рівень використання виробничого потенціалу м'ясопереробних підприємств Хмельницької області (РВП_{ПП}) за формулою:

$$РВП_{ПП} = (OB_{\phi} \div OB_{П(М)}) \cdot 100\%. \quad (3)$$

Отримані результати обчислень наведено в табл. 7.

З даних табл. 7 видно, що у 2013 р. загальний фактичний обсяг виробництва м'яса і м'ясопродуктів (у перерахунку на м'ясо) переробним підприємствам Хмельницької області склав 21,1 тис. т і порівняно з 2000 р. зменшився на 25,0 тис. т, або на 54,2%. Це зумовлено зменшенням фактичного обсягу виробництва м'яса всіх видів на 26,0 тис. т, або на 64,4%, до величини 14,4 тис. т.

Висновки. Потенційний (мінімальний для забезпечення потреб населення у продукції) обсяг виробництва м'яса і м'ясопродуктів (у перерахунку на м'ясо) переробними підприємствами склав 104,6 тис. т, або на 11,0 тис. т (на 9,6%) менший проти 2000 р. унаслідок відповідного зменшення чисельності населення Хмельницької області. Як наслідок, рівень використання виробничого потенціалу м'ясопереробних підприємств у 2013 р. склав лише 20,2% і порівняно з 2000 р. зменшився на 19,7 пунктів.

Отже, для забезпечення ефективності виробництва кінцевого продукту необхідно організувати чітку взаємодію сільськогосподарських і переробних підприємств.

Література:

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
2. Береславская В.А. Производственный потенциал в реализации конкурентоспособного развития предприятий / В.А. Береславская // Молочная промышленность. – 2005. – № 12. – С. 48.

3. Бірта Г.О. Товарознавство м'яса : [навч. посіб.] / Г.О. Бірта, Ю.Г. Бургу. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 164 с.
4. Калінеску Т.В. Критерії та показники оцінювання оновлення виробничого потенціалу підприємств АПК / Т.В. Калінеску, Н.А. Карамушко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 29–33.
5. Россоха В.В. Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств / В.В. Россоха. – К. : Інститут аграрної економіки, 2009. – С. 398.
6. Свиноус І.В. Щодо проблеми конкурентоспроможності українських м'ясопродуктів / І.В. Свиноус // Економіка та управління АПК : зб. наук. праць. – Біла Церква, 2010. – Вип. 4(81). – С. 136–141.
7. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2013 р. / За ред. Л.О. Хамської. – Хмельницький, 2014. – 402 с.

Косович О.В. Производство продукции мясоперерабатывающими предприятиями: уровень использования и оценка потенциала

Аннотация. В статье проведен анализ производства продукции мясоперерабатывающими предприятиями, осуществлены его оценка и уровень использования.

Ключевые слова: мясо, колбасные изделия, мясоперерабатывающие предприятия, животноводство, производство.

Kosovych O.V. Production of meat processing enterprises: the level of use and capacity assessment

Summary. The article analyzes the production of meat processing plants, made its assessment and level of use.

Keywords: meat, sausages, meat processing companies, livestock production.

*Кривоконь М.О.,
асистент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОШАХТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Анотація. Статтю присвячено висвітленню результатів факторного аналізу собівартості продукції підприємств гірничошахтного машинобудування, а саме очисних та прохідницьких комбайнів. Подано розрахунок впливів факторів собівартості методами дольової участі та ланцюгових підстановок. Виділено чинники, що мають найбільший вплив на результат та повинні стати об'єктами антикризового реінжинірингу виробництва.

Ключові слова: факторний аналіз, собівартість, галузь гірничошахтного машинобудування, об'єкти реінжинірингу виробництва, антикризове управління.

Постановка проблеми. Основні труднощі вітчизняних підприємств галузі гірничошахтного машинобудування, як відомо, пов'язані із неефективним використанням наявних ресурсів, застарілою структурою активів, а також із незбалансованою системою витрат на виробництво продукції. Усе це у поєднанні з низькою конкурентоздатністю підприємств на світових ринках вимагає оперативного втручання з використанням методів антикризового управління, зокрема таких, як реструктуризація та реінжиніринг.

Результатом негативного впливу на підприємства економічної, фінансової та політичної криз стало зниження ефективності виробництва за рахунок підвищення собівартості продукції. Відповідно, антикризовий реінжиніринг має бути спрямований на зниження собівартості та забезпечення максимального самофінансування підприємств гірничошахтного машинобудування. Відтак, для формування переліку об'єктів, на які першочергово варто спрямовувати увагу при реалізації антикризових заходів, доцільно проводити факторний аналіз впливу компонентів собівартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням факторного аналізу собівартості продукції присвячено ряд наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: Андросова О., Белоусова І., Заревчацька Т., Іщенко Н., Крилов Е., Мисака Г., Череп А., Чумаченко М., Шик Л. та ін. Цими та іншими дослідниками було визначено фактори впливу на собівартість підприємств харчової, металургійної, машинобудівної галузей промисловості та сільського господарства [1; 2].

Мета статті полягає у висвітленні результатів факторного аналізу собівартості продукції підприємств гірничошахтного машинобудування з метою виділення об'єктів для антикризового реінжинірингу виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під економічним факторним аналізом розуміється поступовий перехід від початкового до кінцевого значення результуючої факторної системи (або навпаки), розкриття повного набору кількісно вимірюваних чинників, що впливають на зміну результуючого показника. Під факторним аналізом розуміється методика

комплексного і системного вивчення і вимірювання впливу факторів на величину результативних показників [3].

У загальному вигляді собівартість продукції – це грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Вона характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві, оскільки у ній відображаються рівень організації виробничого процесу; технічний рівень; продуктивність праці. Собівартість продукції як показник використовується для контролю використання ресурсів виробництва, визначення економічної ефективності організаційно-технічних заходів, установа цін на продукцію. За умов самофінансування зниження собівартості є основним джерелом зростання прибутку підприємства [4].

Використання інструментів економічного аналізу дозволяє виокремити саме ті слабкі ланки підприємств, що викликають та посилюють кризовий стан. Саме на них необхідно звернути увагу та піддати реінжинірингу, оскільки повний реінжиніринг усіх бізнес-процесів є надто затратним за часом та ресурсами.

При дослідженні факторів впливу на собівартість продукції науковцями прийнято використовувати результуючий показник собівартості всієї виготовленої підприємством продукції, де найвагомим фактором є обсяг виготовлення продукції. Такий підхід дозволяє довести роль масштабів виробництва у формуванні більшої прибутковості підприємства. Проте його результати нездатні відповісти на питання, пов'язані із впливом певного виду витрат у собівартості продукції. Факт наявності найбільшого впливу зміни обсягів виробництва на зміну загальної собівартості є логічним та не потребує особливої уваги. Тому для даного дослідження пропонується здійснити факторний аналіз впливу статей калькуляції собівартості по окремому виду продукції на повну собівартість одиниці продукції. При аналізі доцільно розглянути собівартість різних товарних одиниць та порівняти отримані результати.

Однією з основних продуктивних лінійок підприємств гірничошахтного машинобудування є комбайни очисні та прохідницькі. Зокрема, ПАТ «Горлівський машинобудівник» є виробником комбайнів 1К101У, КШ1КГУ, УКД 200-250, КСП-32, КПД, УКД 400.

Для факторного аналізу використовуємо, наприклад, дані 2011 та 2012 рр., адже у цей період підприємства НВК «Гірничі машини» (до яких належить також ПАТ «Горлівський машинобудівник») взяли курс на підвищення власної ефективності. Результат 2012 р. показав, що повну собівартість продукції можливо зменшити, знижуючи окремі статті витрат. Але факторний аналіз її структури має продемонструвати, чи знижені статті й справді мають найбільший вплив на кінцевий результат. Розрахунок компонентів собівартості для комбайнів КСП32, КПД, УКД400 за 2011–2012 рр. приведено у табл. 1.

Калькуляція собівартості продукції у 2011–2012 рр.

№	Найменування витрат	КСПЗ2		КПД		УКД400	
		2011	2012	2011	2012	2011	2012
1	Сировина і матеріали	358668,02	235004,86	577167,88	385608,85	798720,97	664750,04
2	Зворотні відходи (вираховуються)	6027,93	6027,93	9227,29	9227,29	5282,14	5282,14
3	Комплектуючі вироби	623572,03	548572,03	881233,11	806233,11	2051132,61	1796132,61
4	Транспортно-заготівельні витрати	14716,31	11775,14	21850,35	17905,47	42697,65	36924,79
5	Паливо та енергія на технологічні цілі	56235,91	44235,73	86088,66	63939,01	58511,32	47510,93
6	Енергоносії на виробничі цілі	18834,96	14826,53	23145,44	18219,66	24855,64	19565,9
7	Кисень на виробничі цілі	5756,62	2839,61	6703,66	3306,67	6771,92	3340,28
	Разом прямих матеріальних витрат	1071755,9	851225,98	1586961,8	1285985,4	2977407,97	2562942,41
8	Основна заробітна плата виробничих робочих	210574,78	147402,34	403359,91	282351,94	183500,27	128450,19
9	Додаткова заробітна плата виробничих робочих	97671,53	68370,07	187091,64	130964,15	85113,48	59579,44
10	Відрахування на соціальне страхування	118798,13	83158,69	227560,03	159292,02	103523,74	72466,62
11	Витрати на утримання та експлуатацію обладнання	279065,01	195352,33	498571,57	348987	274685,18	192277,09
12	Загальновиробничі витрати	472902,5	331036,18	886051,19	620242,51	367500,22	257247,2
13	Адміністративні витрати	89622,73	62735,91	171674,01	119841,46	78099,55	54669,69
14	Втрати від технічно невідворотного браку	2354,82	2354,82	3258	3258	3661,62	3661,62
	Виробнича собівартість	2342745,4	1741636,3	3964528,1	2950922,5	4073492,03	3331294,2
15	Позавиробничі витрати	38470,46	28599,58	65101,91	48457,39	66891,22	54703,52
	Повна собівартість	2381215,8	1770235,9	4029630,0	2999379,9	4140383,25	3385997,7

Для проведення аналізу використовуємо адитивну функцію виду:

$$y = f(x) = \sum x_i = x_1 + x_2 + \dots + x_n$$

Функція повної собівартості відповідає даній моделі та відображає максимально можливу кількість факторів, дослідження впливу яких є нашою метою:

$$C_n = CM + ZB + KB + TZB + PE + EB + KB + OZP + DZP + CC + BO + ZB + AB + BB + PB,$$

де C_n – повна собівартість;

CM – сировина і матеріали;

ZB – зворотні відходи (вираховуються);

KB – комплектуючі вироби;

TZB – транспортно-заготівельні витрати;

PE – паливо та енергія на технологічні цілі;

EB – енергоносії на виробничі цілі;

KB – кисень на виробничі цілі;

OZP – основна заробітна плата виробничих робочих;

DZP – додаткова заробітна плата виробничих робочих;

CC – відрахування на соціальне страхування;

BO – витрати на утримання та експлуатацію обладнання;

ZB – загальновиробничі витрати;

AB – адміністративні витрати;

BB – втрати від технічно невідворотного браку;

PB – позавиробничі витрати.

Для більшої зручності присвоюємо кожному фактору позначення «х» з номером по порядку в табл. 1, а результуючий показник повної собівартості приймемо за «у».

Аналіз впливу зміни факторів на зміну результуючого показника можливо здійснювати різними методами. Для адитивної функції зручніше використовувати метод дольової участі. Його суть полягає в тому, що спочатку визначається частка

кожного фактора в загальній сумі їх змін [5]. Потім ця частка множиться на загальну величину зміни узагальнюючого показника. Як і всі методи факторного аналізу, метод дольової участі не виключає присутність похибки та нерозкладного залишку, тому для отримання більш точних результатів прийнято застосовувати декілька методів. Для нашого дослідження було вирішено звернутися до методу ланцюгових підстановок.

Цей спосіб дозволяє визначити вплив окремих факторів на зміну величини результуючого показника шляхом поступової заміни базисної величини кожного факторного показника в обсязі результуючого показника на фактичну у звітному періоді [3; 5]. З цією метою визначають ряд умовних величин результуючого показника, які враховують зміну одного, потім двох, трьох і т. д. факторів, допускаючи, що інші не змінюються. Порівняння величини результуючого показника до і після зміни рівня того чи іншого чинника дозволяє елімінувати від впливу всіх факторів окрім одного і визначити вплив останнього на приріст результуючого показника. Ступінь впливу того чи іншого показника виявляється послідовним відніманням: із другого розрахунку віднімається перший, із третього – другий і т. д.

Алгоритм факторного аналізу нашого дослідження включатиме ряд етапів. По-перше, для обох методів аналізу необхідний розрахунок відхилень показників у звітному році від базового. По-друге, розрахунок відповідно до кожного методу необхідно проводити окремо, а лише після отримання результатів їх порівнювати. По-третє, метод дольової участі вимагає визначення долі кожного показника, а значить, прорахунок відхилень у дольовому еквіваленті. По-четверте, метод ланцюгових підстановок передбачає відокремлення якісних показників від кількісних та створення вірної послідовності їх аналізу.

У табл. 2 представлено відхилення показників у 2012 р. на відміну від 2011 р. за трьома комбайнами.

Відповідно до моделі дольової участі, формула розрахунку кожного впливу фактора буде наступною:

$$\Delta y_i = (\Delta x_i / (\Delta x_1 + \Delta x_2 + \dots + \Delta x_n)) * \Delta y_3,$$

де Δy_3 – загальний приріст результуючого показника, який розраховується за формулою:

$$\Delta y_3 = (y_1 - y_0) / y_0,$$

де y_1 та y_0 – значення результуючого показника за звітний та базовий періоди.

Для зручності відображення результатів пропонується використовувати відсоткову форму відображення, яку отримуємо шляхом помноження Δy_3 на 100%:

$$\text{КСПЗ1: } \Delta y_3 = ((177025,9 - 2381215,89) / 2381215,89) * 100\% = -25,66\%$$

$$\text{КПД: } \Delta y_3 = ((2999379,93 - 4029630,06) / 4029630,06) * 100\% = -25,57\%$$

$$\text{УДК400: } \Delta y_3 = ((3385997,77 - 4140383,25) / 4140383,25) * 100\% = -18,22\%.$$

Оскільки в нашому дослідженні відбулось зменшення показників факторів та результуючого показника, відхилення та приріст є негативним, тобто має мінусове значення. У цьому випадку варто використовувати значення приросту по модулю та враховувати, що отримані результати свідчать про вплив зниження факторів, аніж їх зростання. Результати розрахунку Δy_i для кожного фактору подано у табл. 3.

Таблиця 2

Відхилення факторів собівартості у 2012 р. від 2011 р.

№	Найменування витрат	КСПЗ2	КПД	УДК400
1	Сировина і матеріали	-123663	-191559,03	-133970,9
2	Зворотні відходи (вираховуються)	0	0	0
3	Комплектуючі вироби	-75000	-75000	-255000
4	Транспортно-заготівельні витрати	-2941,2	-3944,88	-5772,86
5	Паливо та енергія на технологічні цілі	-12000	-22149,65	-11000,39
6	Енергоносії на виробничі цілі	-4008,4	-4925,78	-5289,74
7	Кисень на виробничі цілі	-2917	-3396,99	-3431,64
8	Основна заробітна плата виробничих робочих	-63172	-121007,97	-55050,08
9	Додаткова заробітна плата виробничих робочих	-29301	-56127,49	-25534,04
10	Відрахування на соціальне страхування	-35639	-68268,01	-31057,12
11	Витрати на утримання та експлуатацію обладнання	-83713	-149584,57	-82408,09
12	Загальновиробничі витрати	-141866	-265808,68	-110253
13	Адміністративні витрати	-26887	-51832,55	-23429,86
14	Втрати від технічно невідворотного браку	0	0	0
15	Позавиробничі витрати	-9870,9	-16644,52	-12187,7
	Повна собівартість	-610980	-1030250,1	-754385,5

Таблиця 3

Розрахунок впливу зміни факторів на повну собівартість методом дольової участі

№	Найменування витрат	КСПЗ2		КПД		УДК400	
		$\Delta x_i / (\Delta x_1 + \Delta x_2 + \dots + \Delta x_n)$	$\Delta y_i, \%$	$\Delta x_i / (\Delta x_1 + \Delta x_2 + \dots + \Delta x_n)$	$\Delta y_i, \%$	$\Delta x_i / (\Delta x_1 + \Delta x_2 + \dots + \Delta x_n)$	$\Delta y_i, \%$
1	Сировина і матеріали	20,24%	5,19	18,59%	4,75	17,76%	3,24
2	Зворотні відходи (вираховуються)	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00
3	Комплектуючі вироби	12,28%	3,15	7,28%	1,86	33,80%	6,16
4	Транспортно-заготівельні витрати	0,48%	0,12	0,38%	0,10	0,77%	0,14
5	Паливо та енергія на технологічні цілі	1,96%	0,50	2,15%	0,55	1,46%	0,27
6	Енергоносії на виробничі цілі	0,66%	0,17	0,48%	0,12	0,70%	0,13
7	Кисень на виробничі цілі	0,48%	0,12	0,33%	0,08	0,45%	0,08
8	Основна заробітна плата виробничих робочих	10,34%	2,65	11,75%	3,00	7,30%	1,33
9	Додаткова заробітна плата виробничих робочих	4,80%	1,23	5,45%	1,39	3,38%	0,62
10	Відрахування на соціальне страхування	5,83%	1,50	6,63%	1,69	4,12%	0,75
11	Витрати на утримання та експлуатацію обладнання	13,70%	3,52	14,52%	3,71	10,92%	1,99
12	Загальновиробничі витрати	23,22%	5,96	25,80%	6,60	14,61%	2,66
13	Адміністративні витрати	4,40%	1,13	5,03%	1,29	3,11%	0,57
14	Втрати від технічно невідворотного браку	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00
15	Позавиробничі витрати	1,62%	0,41	1,62%	0,41	1,62%	0,29
	Повна собівартість	100,00%	25,66	100,00%	25,57	100,00%	18,22

У табл. 3 виділено фактори, які найбільше впливають на зменшення повної собівартості: три найвагоміші фактори виділено темним, по мірі зменшення їх впливу, вони світліші.

Таким чином, найбільший вплив мають фактори загально-виробничих витрат, сировини та матеріалів і витрат на утримання та експлуатацію обладнання. Для комбайну УДК400 результати дещо відрізняються, адже максимальне зменшення собівартості відбулось за рахунок зниження витрат на комплектуючі вироби.

Наступним кроком дослідження є визначення впливу факторів методом ланцюгових підстановок. Зазначимо, що усі фактори, які піддаються аналізу, належать до кількісних та є рівноцінними для визначення результуючого показника.

Таблиця 4

Розрахунок умовних показників для методу ланцюгових підстановок

Умовний показник	КСП32	КПД	УКД400
y ₀	2381215,89	4029630,06	4140383,25
y ¹	2269608,58	3856525,62	4016976,6
y ²	2269608,58	3856525,62	4016976,6
y ³	2194608,58	3781525,62	3761976,6
y ⁴	2191667,41	3777580,74	3756203,74
y ⁵	2179667,23	3755431,09	3745203,35
y ⁶	2175658,8	3750505,31	3739913,61
y ⁷	2172741,79	3747108,32	3736481,97
y ⁸	2109569,35	3626100,35	3681431,89
y ⁹	2080267,89	3569972,86	3655897,85
y ¹⁰	2044628,45	3501704,85	3624840,73
y ¹¹	1960915,77	3352120,28	3542432,64
y ¹²	1819049,45	3086311,6	3432179,62
y ¹³	1792162,63	3034479,05	3408749,76
y ¹⁴	1792162,63	3034479,05	3408749,76
y ¹⁵	1770235,9	2999379,93	3385997,77
y ₁	1770235,9	2999379,93	3385997,77

Розрахуємо умовні показники проміжної зміни повної собівартості. Математично вони утворюються шляхом поступової заміни показників базового періоду на звітний:

$$y_0 = x_0^1 + x_0^2 + x_0^3 + \dots + x_0^{15}$$

$$y^1 = x_1^1 + x_0^2 + x_0^3 + \dots + x_0^{15}$$

$$y^2 = x_1^1 + x_1^2 + x_0^3 + \dots + x_0^{15}$$

$$y^3 = x_1^1 + x_1^2 + x_1^3 + \dots + x_0^{15}$$

.....

$$y^{15} = y_1 = x_1^1 + x_1^2 + x_1^3 + \dots + x_1^{15}$$

Результати розрахунку проміжних змін результуючого показника подано у табл. 4.

Вплив факторів на результуючий показник розраховується ланцюговим відніманням від проміжного результату зміненого фактора попередній проміжний результат. Розрахунок впливів факторів подано у табл. 5.

$$\Delta x_i = y_i - y_{i-1}$$

Метод ланцюгових підстановок підтвердив результати методу дольової участі. Найбільший вплив на повну собівартість для комбайнів КСП31 та КПД мають статті «Загально-виробничі витрати», «Сировина і матеріали», «Витрати на утримання та експлуатацію обладнання». Варто відмітити, що зміна у вартості комплектуючих виробів також значно впливає на собівартість. Для комбайна очисного УКД400 ситуація трохи відрізняється: найбільшу роль у формуванні собівартості відіграють витрати на закупні комплектуючі, а загально-виробничі витрати впливають дещо менше, ніж на собівартість інших комбайнів. Дана ситуація пов'язана у першу чергу з тим, що УКД400 є новою розробкою ПАТ «Горлівський машинобудівник». Він є унікальним у своєму класі та запущений у серійне виробництво лише у 2010 р. Його комплектуючі закупляються за кордоном, адже в Україні таких деталей не виготовляється.

Висновки. Таким чином, факторний аналіз собівартості продукції дозволив виділити основні статті витрат підприємства, зниження яких дозволить зменшити собівартість продукції, тим самим підвищуючи ефективність виробництва та прибутковість підприємств.

Результати проведеного факторного аналізу собівартості продукції галузі гірничошахтного машинобудування показали, що найбільш значущий вплив на собівартість мають загально-

Таблиця 5

Вплив зміни факторів на повну собівартість методом ланцюгових підстановок

№	Найменування витрат	КСП32	КПД	УКД400
1	Сировина і матеріали	-111607,31	-173104,44	-123406,65
2	Зворотні відходи (вираховуються)	0	0	0
3	Комплектуючі вироби	-75000	-75000	-255000
4	Транспортно-заготівельні витрати	-2941,17	-3944,88	-5772,86
5	Паливо та енергія на технологічні цілі	-12000,18	-22149,65	-11000,39
6	Енергоносії на виробничі цілі	-4008,43	-4925,78	-5289,74
7	Кисень на виробничі цілі	-2917,01	-3396,99	-3431,64
8	Основна заробітна плата виробничих робочих	-63172,44	-121007,97	-55050,08
9	Додаткова заробітна плата виробничих робочих	-29301,46	-56127,49	-25534,04
10	Відрахування на соціальне страхування	-35639,44	-68268,01	-31057,12
11	Витрати на утримання та експлуатацію обладнання	-83712,68	-149584,57	-82408,09
12	Загально-виробничі витрати	-141866,32	-265808,68	-110253,02
13	Адміністративні витрати	-26886,82	-51832,55	-23429,86
14	Втрати від технічно невідворотного браку	0	0	0
16	Позавиробничі витрати	-21926,73	-35099,12	-22751,99
17	Повна собівартість	-610979,99	-1030250,13	-754385,48

виробничі витрати. Також отримано докази того, що витрати на утримання та експлуатацію обладнання займають не найостанніше місце при калькуляції собівартості. Зменшення цих витрат можливе, і це є першочерговим завданням антикризового управління.

Вітчизняні підприємства гірничошахтного машинобудування об'єднані у холдинги, що дозволяє їм кооперуватися для виготовлення схожої продукції та підвищувати сукупний економічний ефект. Проблеми кожного заводу впливають на загальну прибутковість об'єднання та знижують його конкурентоздатність на ринку. Саме об'єднання підприємств машинобудування у подібні структури відкриває нові можливості для антикризового управління як-то концентрація виробництва, специфікація чи диверсифікація.

Література:

1. Мисака Г.В., Лановенко В.М. Особливості факторного аналізу собівартості продукції / Г.В. Мисака, В.М. Лановенко // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. Серія «Економічні науки». – Х. : Бруксафоль-Курсор Фолієн, 2013. – Вип. 108. – С. 318–324.
2. Аналіз собівартості продукції металургійних підприємств Запоріжжя / О.Ф. Андросова, А.В. Смирнова, О.О. Смирнов // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 4(16). – С. 5–11.
3. Баканов М.І., Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу / М.І. Баканов, А.Д. Шеремет. – М. : Фінанси і статистика, 1997. – 416 с.
4. Череп А.В. Управління собівартістю : [монографія] / А.В.Череп. – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 376 с.
5. Мних Є.В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві / Є.В. Мних, П.Ю. Буряк. – Львів : Світ, 1998. – 208 с.

Кривоконь М.А. Факторный анализ себестоимости продукции на предприятии горно-шахтного машиностроения

Аннотация. Статья посвящена освещению результатов факторного анализа себестоимости продукции предприятий горно-шахтного машиностроения, а именно очистных и проходческих комбайнов. Представлен расчет воздействий факторов себестоимости методами долевого участия и цепных подстановок. Выделены факторы, имеющие наибольшее влияние на результат, которые должны стать объектами антикризисного реинжиниринга производства.

Ключевые слова: факторный анализ, себестоимость, отрасль горно-шахтного машиностроения, объекты реинжиниринга производства, антикризисное управление.

Kryvokon M.O. Factor analysis of production costs of mining machinery enterprises

Summary. The article is devoted to highlighting the results of factor analysis of the production costs of mining machinery enterprises such as treatment and tunneling machines. The calculation the equity and chain substitutions methods of the influence of factors cost is posted. The factors that have the greatest impact on the result and must be subjects to crisis production reengineering are highlighted.

Keywords: factor analysis, costs, mining industry engineering, re-engineering of production facilities, crisis management.

*Кузьмак О.І.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Рівненська філія
ПВНЗ «Європейський університет»*

ЕКОНОМІКА МІСТА У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Анотація. У статті досліджено сутність та особливості розвитку міста. Здійснено оцінку умов формування економіки міста та галузей які забезпечують її ефективний розвиток. Виокремлено та згруповано функції, які виконують підприємства, що забезпечують розвиток економіки міста. Доведено та обґрунтовано вплив підприємств сервісно-виробничого обслуговування комунальної сфери на ефективність діяльності промислових підприємств.

Ключові слова: економіка міста, послуга, сфера послуг, ефективність, промислове підприємство.

Постановка проблеми. Сфера функціонування сучасних підприємств є багаторівневою системою, діяльність яких спрямована на отримання прибутку, в результаті вирішення завдань економічного та соціального розвитку, включаючи забезпечення задоволення потреб суспільства у різних продуктах та послугах належної якості. При цьому в процесі господарської діяльності споживачами послуг стають не тільки фізичні особи, а й підприємства, які без сервісного обслуговування виробничого процесу не в змозі здійснювати свою діяльність. Тобто жодне підприємство, у тому числі промислове, не може обійтися без послуг з газо-, водопостачання, енергозабезпечення, водовідведення. Загалом, можна стверджувати, що в процесі функціонування всі підприємства, незалежно від галузі, не тільки створюють послуги, але і споживають їх. Виходячи з вищесказаного, нині вельми актуальними є дослідження ефективності функціонування промислових підприємств в контексті взаємовідносин з комунальною сферою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми у сфері міського розвитку в умовах переходу до ринкової економіки досліджено у працях багатьох науковців, зокрема Б.І. Адамова, О.Ю. Амосова, В.Н. Амітана, С.В. Богачова, Б.В. Буркинського, О.І. Васильєвої, В.Н. Василенка, З.В. Герасимчука, І.О. Драгана, О.О. Лук'янченка, Л.М. Письмаченка, Ю.Л. Петрушевського.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Безперечно, праці згаданих науковців мають досить велику теоретичну та практичну цінність. У їхніх роботах досліджено теоретико-методологічні засади ефективності господарювання підприємств житлово-комунальної сфери та впливу їх послуг на забезпечення умов життя населення, державного управління житлово-комунальним господарством, позитиви і негативи функціонування та перспектив збалансованої модернізації організаційно-економічного механізму розвитку ЖКГ, пріоритети реформування ЖКГ держави з перехідною економікою з урахуванням світового досвіду. Проте натепер дана проблематика мало досліджена у контексті взаємовідносин промислових підприємств та підприємств

комунального сервісно-виробничого забезпечення промислових підприємств у постконфліктних умовах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо стану та розвитку промислових підприємств у контексті взаємовідносин зі сферою комунального сервісно-виробничого обслуговування у постконфліктних умовах.

Виклад основного матеріалу. Управління розвитком міста забезпечується за рахунок управління його економікою. Тут неможливо не згадати теорію структурних співвідношень і переходу до постіндустріального суспільства, яка широкого поширення отримала у західній економічній науці, відображена у працях Дж.М. Кейнса, К. Кларка, Дж. Фурастьє, В. Леонтьєва та ін. Відповідно до секторальної моделі Фішера-Кларка економіка, що забезпечує життєдіяльність міст, структурується на: до первинного сектора економіки належить діяльність, пов'язана з отриманням первинних ресурсів, які асоціюються з факторами виробництва (сільське і лісове господарство, рибальство, гірничодобувна промисловість); до вторинного сектора – галузі переробної промисловості і будівництва; третинний сектор охоплює сферу послуг [1, с. 27-28].

Необхідно відзначити, що в процесі урбанізації послуга дістала значного розвитку як вид діяльності, оскільки послуга набуває своїх якостей саме в індустріальну епоху з поширенням міського способу життя і методів господарювання. Варто зазначити, що місто як складна соціально-економічна система включає низку підсистем, які перебувають між собою в тісному взаємозв'язку, у постійному динамічному розвитку [2, с. 4]:

- містоутворююча, що включає промисловість, транспорт, науку та наукове обслуговування, будівництво;
- містообслуговуюча, до якої належать галузі сфери нематеріального виробництва, тобто торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування, житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я, культура, матеріально-технічне постачання;
- соціальна, яка складається з блоків професійно-кваліфікаційної структури, що характеризує наявність робітників, службовців, фахівців та рівень їхньої кваліфікації;
- управлінська, що включає комплекс управлінських структур і громадських організацій, розташованих на території міста;
- просторова, що включає природні ресурси, житлові, виробничі, торгівельні, санітарно-захисні та інші функціональні зони.

Матеріальною основою розвитку міста при цьому є його економіка, яка характеризується сукупністю економічних відносин і включає функціонування різних галузей і сфер матеріального та нематеріального виробництва, розташова-

ного на території міста. Традиційно структура економіки міста поділяється на сферу матеріального виробництва, до якої входять промисловість, будівництво, транспорт, зв'язок, сільське господарство, і сферу обслуговування, що включає житлово-комунальне господарство, торгівлю, освіту, побутове обслуговування, культуру. Тобто важливою складовою економіки міста виступають галузі, які у своїй сукупності утворюють міське господарство, що включає систему транспортних, комунальних, освітніх, культурних та інших організацій, які надають різного роду послуги [3, с. 132].

Те саме стверджують В.М. Вакуленко, Ю.Ф. Дехтяренко, О.І. Драпиковський, тобто, на їхню думку, можливість розвитку виробничої сфери та рівня життя населення нерозривно пов'язана із наявністю відповідної інфраструктури, яку часто визначають як містообслуговуючу сферу, до складу якої входять: житлово-комунальний комплекс; транспортний комплекс; будівельний комплекс (житло-цивільне будівництво і будівельна індустрія місцевого значення); служби суспільної безпеки, у тому числі екологічної безпеки; комплекс споживчого ринку (торгівля, суспільне харчування, побутове обслуговування); системи управління, зв'язку, інформації тощо [4, с. 5].

Варто відзначити, що розвиток економічних відносин підприємств які знаходяться на території міста призводить до того, що міські органи влади й управління зобов'язані забезпечувати можливість отримання різноманітних послуг мешканцями і підприємствами (утримання доріг, водо-, тепло-, енергопостачання, прибирання сміття, утримання парків, місць відпочинку тощо) і здійснювати управління соціально-економічним розвитком території.

Розвиток економіки та суспільних відносин призводить до концентрації населення в містах за рахунок утворення все більшої кількості підприємств, зокрема промислових, це у свою чергу створює ефект масштабу для виробництва споживчих товарів і надання послуг. Ефект масштабу при цьому сприяє подальшому підвищенню продуктивності праці при її поділі та спеціалізації. А зі зростанням підприємств, населення і території міста його економічні функції з надання комунальних і побутових послуг також розширюються та ускладнюються. Становлення ринкових відносин радикально змінює не тільки

технологію виробництва товарів і потреби споживачів у них, але і потреби населення та підприємств у розвитку інфраструктури для зручності взаємозв'язку, яка забезпечується містообслуговуючим сектором економіки міста.

Глобалізація економіки та ринкові відносини значно впливають на закономірності розвитку економіки міст, роль і функції державних і місцевих органів управління. Підприємства, які забезпечують ефективне функціонування міста, продукція яких призначена здебільшого іногороднім споживачам, у більшості випадків не фінансуються державою. Їх розміщення та успішна робота обумовлені законами ринку. Місто як місце територіальної концентрації робочої сили, споживачів, супутніх виробництв і послуг може бути привабливим для розміщення або розширення виробництва з точки зору мінімізації витрат, але може і поступатися в конкуренції з іншими містами. Тому при розробці програм розвитку міста необхідно враховувати загальні закономірності формування і розвитку ринкових відносин, особливості економічного та соціального розвитку держави і регіону [5; 6].

Не можна не зауважити, що важливим чинником є те, що діяльність підприємств які забезпечують розвиток економіки міста, виконує безліч функцій та спрямована на задоволення особистих і виробничих потреб громадян та організацій, що знаходяться на території міста, у матеріальних благах, комунальних і побутових послугах, а також на відтворення трудових ресурсів і подальше поліпшення соціально-економічних характеристик життя на певній території (рис. 1).

Виходячи з функціональних ознак, однією із найважливіших підсистем містообслуговуючої сфери є житлово-комунальне господарство, до якого, входять відповідні підгалузі, функціональне призначення яких полягає в обслуговуванні житлового фонду, виконанні робіт та наданні різноманітних послуг безпосередньо у житлових будинках, експлуатації житлових будинків, здійсненні водо- та теплопостачання, електро- та газозабезпечення населених пунктів, водовідведення та очищення стічної рідини, догляду за зеленими насадженнями у місцях загального користування, збиранні, вивезенні, утилізації та знешкодженні побутових відходів, утриманні звалищ та полігонів твердих побутових відходів, мереж міського зовнішнього освітлення, експлуатації протизсувних та гідротехнічних споруд, наданні ритуальних послуг населенню тощо [3, с. 160-168].

Оцінюючи функціональне призначення, зрозумілим є те, що діяльність підприємств житлово-комунального господарства тісно пов'язана з промисловістю та є одним із життєзабезпечуючих факторів функціонування і розвитку підприємств промисловості (рис. 2).

Ступінь розвитку житлово-комунального господарства визначається чисельністю населення, а також її зростанням, що, у свою чергу, залежить від темпів розвитку промисловості. Відтак одним із основних містоутворюючих факторів є промисловість, яка прямо впливає на створення нових міст і селищ. За таких умов житлово-комунальне господарство може розвиватися і, відповідно, буде забезпечене різноманітними матеріалами й обладнанням.

Важливим є те, що правильно впливати на доцільність виробничих процесів допомагає



Рис. 1. Класифікація підприємств, які забезпечують розвиток економіки міста за функціональною ознакою

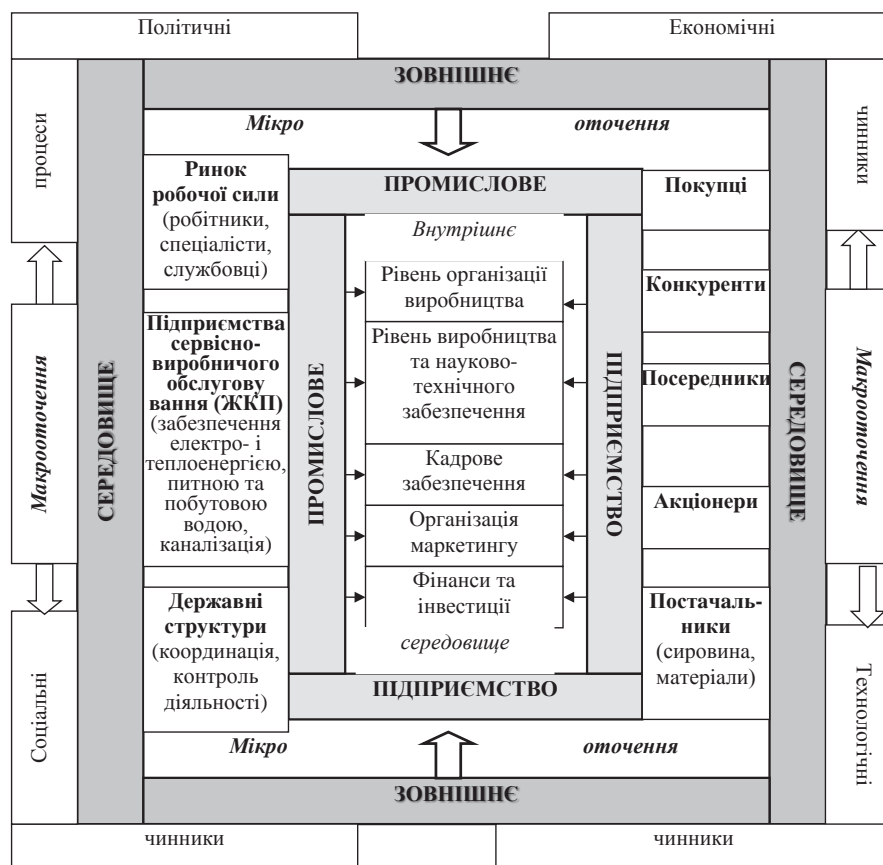


Рис. 2. Місце підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування в загальному середовищі промислового підприємства

ефективне розташування тепло-, енергоцентралей, трамвайних парків, гаражів, електричних підстанцій, сміттєпереробних заводів, схеми міського транспорту і транспортних мереж тощо. А відтак ефективно розраховані потужності комунальних підприємств задовольнятимуть потреби споживачів не тільки на сьогодні, а й за умов швидких темпів зростання як самого населення, так і промисловості.

Усе це свідчить про те, що безпосередньо сама діяльність підприємств житлово-комунального господарства забезпечує нормальну безперебійну роботу промислових підприємств, першочергових життєво-необхідних потреб населення, чітко працюючий транспорт тощо.

Таким чином, виходячи з важливості послуг, які надаються промисловості, підприємства житлово-комунального господарства в процесі (умовах) взаємодії з виробничими процесами промислових підприємств можна віднести до підприємств сервісно-виробничого обслуговування. Тобто це підприємства, які надають послуги з електро-, водо-, теплопостачання та водовідведення промисловим підприємствам, у результаті чого забезпечується постійна та безперебійна їхня діяльність.

На жаль, сучасний стан розвитку житлово-комунального господарства в Україні характеризується низкою негативних факторів: кризовий стан інфраструктури (загрозила зношеність водопостачальних, теплових, каналізаційних мереж, житлового фонду, рухомого складу транспортних підприємств); зростання тарифів на житлово-комунальні послуги, що не відповідає економічно обґрунтованому рівню та характеризується низькою якістю наданих послуг; відсутність конкурентного середовища у сфері житлово-комунального господарства; недо-

скональність механізму формування цін і тарифів на продукцію та послуги комунальних підприємств тощо. Недофінансування експлуатаційної діяльності підприємств житлово-комунального господарства не тільки не дає можливості впроваджувати новітні ресурсозберігаючі технології та обладнання, а й взагалі забезпечувати функціонування підприємств на існуючому рівні.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження показує, що без стабільного розвитку сервісно-виробничих підприємств комунальної сфери, не зможе ефективно розвиватись та функціонувати промисловість, тай економіка міста зокрема. Відповідно питання реформування галузі, забезпечення її стратегічного розвитку має бути пріоритетом як місцевих органів самоврядування так і держави в цілому. Реформування комунального господарства повинно бути спрямоване на запровадження в цій сфері ринкових умов господарювання і включати такі основні напрями: вдосконалення нормативно-правової бази; вдосконалення системи управління підприємствами з урахуванням ринкових відносин; фінансова стабілізація підприємств; технічне переоснащення. Поряд із цим, на нашу думку, забезпечення умов стійкості розвитку сервісно-виробничих підприємств комунальної сфери можливе на базі розробки і реалізації відповідної концепції інноваційного розвитку, спрямованої на підвищення результативності функціонування даних підприємств, а також якості, доступності і цінової конкурентоспроможності послуг, що ними надаються.

Література:

1. Коробко В.И. Экономика городского хозяйства : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М. : Издат. центр «Академия», 2006. – 160 с.
2. Кузнецова Г.Ф. Экономика городского хозяйства / Г.Ф. Кузнецова. – СПб. : Государственная инженерно-экономическая академия, 1997. – 59 с.
3. Лукьянченко А.А. Трансформация градообслуживающей системы (теория и практика) : моногр. / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. – 238 с.
4. Економіка міст: Україна і світовий досвід : навч. посіб. / Кол. авт.: В.М. Вакулєнко, Ю.Ф. Дехтяренко, О.І. Драпівський та ін. ; за заг. ред.: В.О. Макухи. – К. : Вид-во «Основи», 1997. – 243 с.
5. Гудзь П.В. Маркетингові засади управління курортним містом // Вісник Східноукраїнського національного ун-ту ім. В.Далі. – 2004. – № 3. – С. 25-32.
6. Лук'яненко О.О. Формування умов розвитку підприємництва у великому промисловому місті // Економіка: проблеми теорії та практики. збірник наукових праць. Випуск 217 : В 4 т. Том I. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – С. 197-203.
7. Погайдак О.Б. Управління якістю обслуговування на основі комплексно інноваційних показників. – Тернопіль : ТзОВ «Тернограф», 2012. – 732 с.

Кузьмак О.И. Экономика города в контексте развития взаимоотношений промышленных предприятий и предприятий коммунального обслуживания

Аннотация. В статье исследованы сущность и особенности развития города. Осуществлена оценка условий формирования экономики города и отраслей обеспечивающих ее эффективное развитие. Выделены и сгруппированы функции которые выполняют предприятия, обеспечивающих развитие экономики города. Доказано и обосновано влияние предприятий сервисно-производственного обслуживания коммунальной сферы на эффективность деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: экономика города, услуга, сфера услуг, эффективность, промышленное предприятие.

Kuzmak O.I. Citi economy in the context of relations industrial enterprises and communal enterprises

Summary. In the article the essence and peculiarities of the development city. The estimation of conditions of formation of the city's economy and industries that ensure its effective development. Allocated and grouped functions that perform enterprise, providing the economy of the city. Proved and substantiate the impact of service-production enterprise servicing municipal sphere on efficiency of activity industrial enterprises.

Keywords: city's economy, service, service industries, efficiency, industrial enterprise.

Куценко І.В.,

здобувач кафедри логістики та виробничого менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

РОЗВИТОК ЗЕРНОВОЇ ЗАГОТІВЕЛЬНО-ЗБУТОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ІНТЕГРОВАНИХ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

Анотація. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних і практичних основ організаційно-економічних підходів до розвитку заготівельно-збутової інфраструктури інтегрованих аграрних формувань, що функціонують на ринку зерна України. Метою статті було проведення аналізу ситуації на ринку зерна в Україні та визначення ролі інтегрованих аграрних формувань на цьому ринку. За результатами проведених досліджень розглянуто тенденції розвитку ринку зерна в Україні; проведено аналіз стримуючих факторів розвитку інфраструктури ринку зерна; обґрунтовано доцільність трансформації інфраструктури ринку зерна в Україні; окреслено пріоритетні напрями розвитку інфраструктури інтегрованих аграрних формувань на ринку зерна. За результатами підготовки статті були отримані наступні висновки: інтегровані аграрні формування виробляють в Україні до третини загального обсягу зерна; у країні існує ряд проблем через збільшення виробництва зерна, а саме дефіцит складських потужностей зі зберігання зерна та недосконалість системи внутрішніх перевезень продукції. Тож інтегрованим агроформуванням необхідно розвивати заготівельно-збутову інфраструктуру ринку зерна. Це сприятиме створенню робочих місць, доданої вартості продукції, що, у свою чергу оптимізуватиме видатки підприємств – виробників зерна та позитивно впливатиме на збільшення надходжень у державний та місцеві бюджети.

Ключові слова: ринок зерна, інтегровані агроформування, складське господарство, транспортування зерна.

Постановка проблеми. Виробництво зерна належить до провідних галузей сільського господарства України. За останнє десятиліття Україна суттєво наростила обсяги виробництва. Якщо до 2005 р. виробництво зерна в Україні ледве досягало 40 млн. т, то впродовж останніх трьох років перевищувало 60-мільйонний рубіж.

Вирощування зернових культур займаються господарства різних форм організації, масштабів виробництва, технічного та кадрового забезпечення. Проте провідне місце з виробництва та експорту зерна належить інтегрованим аграрним формуванням. Незважаючи на це, одним з основних стримуючих факторів на шляху подальшого збільшення виробництва є обмеженість потужностей зі зберігання зерна та складнощі з його переміщенням на внутрішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку вітчизняного зернового господарства та ринку зерна присвячено праці вчених-економістів: В.Г. Андрійчука, П.І. Гайдучього, В.М. Гесця, О.В. Захарчука, С.М. Кваші, М.Г. Лобаса, Б.Й. Пасхавера, В.Ю. Протасова, П.Т. Саблука, В.Ф. Сайка, В.П. Ситника, О.М. Шпичака та ін. Значний внесок у теоретичні та методологічні аспекти розвитку інтеграційних процесів на ринку зерна зробили В.І. Бойко, П.К. Канінський,

М.Ю. Коденська, І.Г. Кириленко, М.Ф. Кропивко, І.І. Лукінов, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, П.М. Макаренко, В.Я. Месель-Веселяк, Ю.О. Нестерчук, О.Г. Шпикуляк, М.М. Федоров та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Накопичений теоретичний і методичний матеріал у сфері розвитку інтеграційних процесів може слугувати базою для проведення досліджень у цьому напрямі. Проте більшість досліджень стосуються початку становлення ринкових відносин. Разом із тим досягнутий рівень і потенціал вітчизняного зерновиробництва зумовлюють необхідність наукового забезпечення сучасних тенденцій та визначення стратегій подальшого розвитку ринку зерна та зокрема інтеграційним процесам.

Мета статті полягає в аналізі ситуації на ринку зерна в Україні, зокрема, визначенні ролі інтегрованих аграрних формувань на цьому ринку. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити окремі наукові завдання, а саме: розглянути тенденції розвитку ринку зерна в Україні; провести аналіз стримуючих факторів розвитку інфраструктури ринку зерна; обґрунтувати доцільність трансформації інфраструктури ринку зерна в Україні; окреслити пріоритетні напрями розвитку інфраструктури інтегрованих аграрних формувань на ринку зерна.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2014 р. в Україні було вироблено 63,9 млн. т зерна. Продовольчого зерна отримано 25,1 млн. т (39% загального обсягу), фуражного – 38,8 млн. т (61%). Порівняно з 2013 р. виробництво зерна збільшилось на 2,5%. Даний показник визначався без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та частини зони проведення антитерористичної операції. Це є рекордним показником для України. На одного жителя України вироблено 1 485 кг зерна.

Збільшення виробництва зерна досягнуто здебільшого за рахунок підвищення врожайності. Загальна урожайність зерна

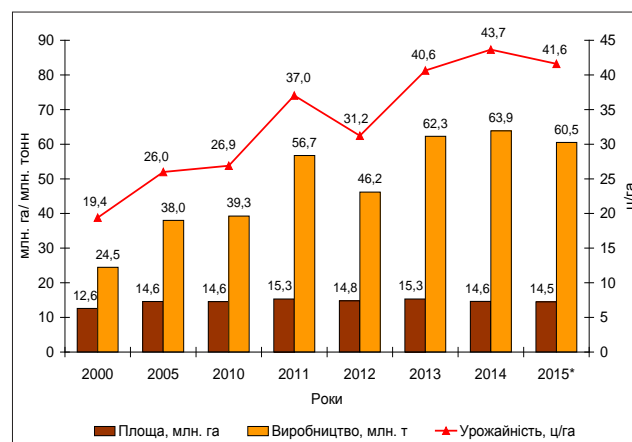


Рис. 1. Динаміка площ до збирання, обсягів виробництва та урожайності зерна в Україні

Джерело: Держстатслужба України, 2015 р., прогноз – «Latifundist»

у 2014 р. становила 43,7 ц з 1 га, що на 3,1 ц (або на 7,6%) більше порівняно з 2013 р. Посівна площа під зерновими культурами становила 14,8 млн. га, що менше порівняно з 2013 р. на 5,6% (рис. 1) [1].

У 2014 р. виробляли зерно 34,4 тис. аграрних підприємств. Їх загальне виробництво становило 49,9 млн. т. Середнє виробництво зерна з 1 га становило 47,5 ц. При цьому продуктивність виробництва зерна великих товарних підприємств була вища за малі підприємства. Підприємства з обсягом виробництва зерна понад 5 тис. т отримали з одного гектара 58,1 ц зерна. Підприємства з обсягом виробництва зерна до 5 тис. т – 34,5 центнерів. Окрім сільськогосподарських підприємств, зерно виробляли господарства населення. У 2014 р. ними вироблено майже 14 млн. т зерна, що становить 28% від загального виробництва [2; 3].

Значний внесок у розвиток зернового господарства України здійснюють інтегровані агроформування. У 2014 р. площа вирощування зернових культур в інтегрованих аграрних формуваннях становила 2,91 млн. га, що на 11% менше попереднього року. Загальне виробництво зерна становило 18,6 млн. т, що на 2,5% менше від попереднього року. Частка зерна, виробленого інтегрованими аграрними формуваннями, становила дещо менше 30% від загального виробництва в Україні. Середня урожайність зернових культур в інтегрованих аграрних формуваннях становила 64,5 ц/га, що на 9% перевищує рівень попереднього року [4].

За підсумками господарської діяльності сільськогосподарських підприємств у 2014 р. рівень рентабельності виробництва зерна становив 25,8%. Це більше порівняно з 2013 р. на 24,3%. Одним із факторів впливу на підвищення рентабельності виробництва зерна стало подорожчання продукції. Середні ціни реалізації зерна зросли порівняно з 2013 р. на 40%. При цьому рентабельність виробництва зерна в інтегрованих аграрних формуваннях становила 23,9%, що перевищує показник попереднього періоду на 26,8% [5].

Внутрішній ринок не в змозі забезпечити попит на існуючі обсяги виробництва зерна, що сприяє нарощуванню експорту. Україна має можливість довести виробництво зерна до 70 млн. т. При цьому можливості з експорту зерна перевищуватимуть 40 млн. т. Проте, за даними експертів, збільшення виробництва зерна може привести до проблем із повноцінним функціонуванням логістичної інфраструктури ринку зерна.

По-перше, в Україні не вистачає потужностей зі зберігання зерна. До скасування обов'язкової сертифікації в Україні функціонувало близько 790 «сертифікованих» зерноскловощ місткістю близько 33,5 млн. т. Інші склади та елеватори або не надають якісні послуги, або не мають належного технічного оснащення. Тобто навіть при врожаї зерна у 60 млн. т та олійних культур на рівні 15 млн. т відчувається дефіцит якісних складських ємностей. За підсумками 2014 р. загалом було введено в експлуатацію 92 об'єкти інфраструктури зберігання зерна загальною потужністю 5,6 млн. т (табл. 1) [6].

По-друге, транспортування зерна. У своїй збутовій діяльності аграрії використовують автомобільне, залізничне та морське транспортування продукції. Визначення способу транспортного перевезення залежить від виду та обсягу зерна, а також від відстані (регіональні, загальнодержавні, міжнародні). Як правило, виробники зерна здійснюють перевезення власним транспортом у межах регіону або країни. Для міжнародних перевезень користуються послугами транспортно-експедиційних компаній. Разом з тим невеликі та середні за розміром підприємства проводять реалізацію зерна комерційним структурам, обмежуючись мінімальними за відстанню переміщенням продукції, при цьому розглядаються можливості реалізації продукції на умовах самовивозу зі складу виробника.

Наявність вантажних та вантажопасажирських автомобілів у сільськогосподарських підприємствах України з кожним роком зменшується. Якщо у 2010 р. їх чисельність становила 104,3 тис. одиниць, то у 2014 р. – 87,3 тис. Тобто за чотири роки парк вантажних та вантажопасажирських автомобілів підприємств скоротився на 16,3% (рис. 2) [7].

При виборі виду транспортування визначальним є обсяг товарної партії. При автомобільних перевезеннях мінімальна партія зерна має бути кратною 20 т. При цьому на внутрішніх перевезеннях продукція завантажується насипом, а на міжнародних – фасується у мішки вагою 20–25 кг або біг-беги – по 1 т. При перевезеннях залізницею товарна партія має бути кратною вагонній нормі, яка в середньому становить 60 т. У вагони зерно завантажується насипом безпосередньо із зернового складу, де продукція знаходилася на зберіганні.

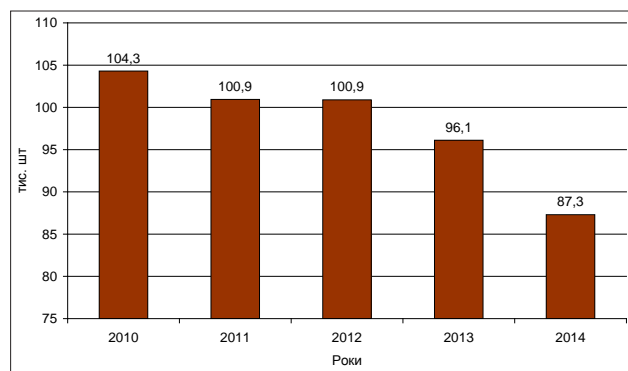


Рис. 2. Динаміка наявності вантажних та вантажопасажирських автомобілів у сільськогосподарських підприємствах України, тис. шт.

Джерело: Держстатслужба України, 2015 р.

Більшість внутрішніх перевезень зерна в Україні здійснюється залізничним транспортом. За останні п'ять років частка цього транспорту в загальних перевезеннях становить близько 65%. В Україні налічується близько 13,6 тис. зерновозів із

Таблиця 1

Уведення в експлуатацію потужностей зі зберігання зерна, тис. т одночасного зберігання

Назва об'єкта інфраструктури	2013 р.	2014 р.	I півріччя 2015 р.	2014 р. до 2013 р., %
Зернофуражні сховища	76,2	141,2	9,0	в 1,9 рази
Елеватори	2001,6	833,1	298,2	41,6
Зерносклади механізовані	217,2	709,7	45,2	в 3,3 рази
Зерночисні та зерночисно-сушильні пункти	3514,7	3868,3	642,5	110,1

середнім віком 26 років. При цьому нормативний термін експлуатації становить 30 років. Тому третім проблемним питанням залишається зношеність та недосконалість у першу чергу залізничної транспортної системи.

Серед експортних поставок зерна з України переважають морські шляхи. Цьому сприяють існуючі потужності портів Чорного моря та припортових елеваторів. Якщо до європейських країн окремі види продукції постачаються, використовуючи автомобільні перевезення, то доставка продукції в країни Африки та Азії здійснюється морськими шляхами. При цьому залізницею та автотранспортом транспортується продукція з регіонів України до портових елеваторів, де проводиться її перевалка з наступним фрахтом суден. Невеликі за обсягом партії зерна можуть доставлятися морськими шляхами в контейнерах обсягом від 18 до 25 т. При цьому контейнери завантажуються в місцях придбання товару, пломбуються та перевозяться в порти з подальшим транспортуванням морським шляхами до місця призначення.

Якщо десятиліття тому зовнішні покупці розглядали можливість придбання товарних партій основних видів зерна обсягом від 500 т, то на разі ситуація змінилася. Для пшениці, кукурудзи, ячменя мінімальною вважається партія однорідного за якісними показниками зерна від 1 тис. т, при цьому більш привабливими є обсяги від 5–10 тис. т і більше. Таку партію товару можуть забезпечити великі аграрні компанії або комерційні структури, які спеціалізуються на міжнародній торгівлі (зернотрейдери). Дрібним та середнім товаровиробникам необхідно кооперуватися для формування відповідних товарних партій.

Одним із стримуючих факторів на шляху розвитку логістичної інфраструктури інтегрованих аграрних формувань є обмеженість їх діяльності фінансовими ресурсами. Для більшості аграріїв джерелами надходження коштів є доходи від реалізації виробленої продукції та надання послуг, запозичення коштів банківських установ, програми державної підтримки.

За 2014–2015 рр. аграрії збільшили власні доходи, проте збільшилися й видатки. За цей же період матеріально-технічні ресурси, що використовуються в сільському господарстві, зросли в два, а подекуди у три рази. При цьому ціни реалізації продукції в середньому зросли в 1,5–2 рази. Це, безумовно, вплинуло на збільшення доходів підприємств, частину з яких можна спрямувати на реалізацію проектів розвитку інфраструктури підприємств.

До можливостей зовнішніх фінансових запозичень належать IPO (Initial Public Offering – перша публічна пропозиція акцій), випуск єврооблігацій, залучення кредитів від банків-нерезидентів тощо. Так, IPO (англ. Initial Public Offering) – перший публічний продаж акцій акціонерного товариства, у тому числі у формі продажу депозитарних розписок на акції, необмеженому колу осіб [8]. Продаж акцій може здійснюватися як через розміщення додаткового випуску акцій шляхом відкритої підписки, так і шляхом публічного продажу акцій існуючого випуску.

Інший шлях, який можуть обрати для себе аграрії, – залучення більш дешевих кредитних коштів від іноземних фінансових установ, у тому числі і від Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) або Міжнародної фінансової корпорації (IFC). За даними ЄБРР, цей банк прокредитував вітчизняних аграріїв у 2013 р. на 160 млн. євро. Порівняно з традиційним

банківським кредитуванням кредити, залучені від подібних організацій, мають значно меншу відсоткову ставку (до 10% у валюті), тому більш вигідні для позичальників. Однак вартість обслуговування таких кредитів, зокрема, перебудови організації фінансової роботи компанії для відповідності вимогам до позичальника, є великою. До того ж доступ до таких кредитів можуть отримати переважно великі компанії.

Висновки. По-перше, Україна належить до найбільших світових виробників та експортерів зерна. Валове виробництво зерна в країні має тенденцію до зростання та може досягти в наступні п'ять років 70 млн. т. При цьому інтегровані аграрні формування виробляють до третини загального обсягу зерна.

По-друге, в Україні існує ряд проблем через збільшення виробництва зерна, а саме дефіцит складських потужностей зі зберігання зерна, відсутність розвиненої дорожньої інфраструктури та зношеність наявного вантажного автомобільного парку і залізничної транспортної системи.

Отже, необхідно розвивати складську та транспортну інфраструктуру ринку зерна. Розвиток таких логістичних систем має загальнодержавне соціально-економічне значення. Розбудова логістичної інфраструктури ринку зерна забезпечує створення робочих місць, доданої вартості продукції, що приводить до збільшення надходжень у державний та місцеві бюджети. Відтак, держава має бути зацікавлена у відновленні програм фінансування розвитку виробничої та логістичної інфраструктури аграрних підприємств.

Напрямами подальших досліджень є визначення потреби в зернових складах та транспортному забезпеченні, удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування внутрішніх логістичних систем, визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності таких підприємств на внутрішньому ринку зерна.

Література:

1. Рослинництво України за 2014 р. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : Держаналітінформ, 2015. – 180 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду в регіонах України за 2014 р. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К. : Держаналітінформ, 2015. – 52 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Урожай-онлайн: заключительный этап уборки культур / Национальный агропортал Latifundist [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://latifundist.com>.
4. Найбільші агрохолдинги України. Дослідження агенції AgriSurvey Українського клубу аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucab.ua>.
5. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 р. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 84 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Прийняття в експлуатацію об'єктів соціальної сфери та виробничих потужностей в Україні за 2014 р. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К. : Держаналітінформ. – 115 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Маслак О. Аграрна логістика: реалії сьогодення / О. Маслак // Пропозиція. – 2015. – № 11(244). – С. 34–38.
8. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/IPO>.

Куценко И.В. Развитие зерновой заготовительно-сбытовой инфраструктуры интегрированных аграрных формирований

Аннотация. Предметом исследования является совокупность теоретических, методологических и практических основ организационно-экономических подходов к развитию заготовительно-сбытовой инфраструктуры интегрированных аграрных формирований, функционирующих на рынке зерна Украины. Целью статьи было проведение анализа ситуации на рынке зерна в Украине и определение роли интегрированных аграрных формирований на этом рынке. По результатам проведенных исследований рассмотрены тенденции развития рынка зерна в Украине; проведен анализ сдерживающих факторов развития инфраструктуры рынка зерна; обоснована целесообразность трансформации инфраструктуры рынка зерна; очерчены приоритетные направления развития инфраструктуры интегрированных аграрных формирований на рынке зерна в Украине. По результатам подготовки статьи были получены следующие выводы: интегрированные аграрные формирования производят в Украине до трети общего объема зерна; в стране существует ряд проблем из-за увеличения производства зерна, а именно возникает дефицит складских мощностей по хранению зерна и несовершенство системы внутренних перевозок продукции. Поэтому интегрированным агроформированиям необходимо развивать заготовительно-сбытовую инфраструктуру рынка зерна. Это будет способствовать созданию рабочих мест, добавленной стоимости продукции, что, в свою очередь, будет оптимизировать расходы предприятий – производителей зерна и положительно скажется на увеличении поступлений в государственный и местные бюджеты.

Ключевые слова: рынок зерна, интегрированные агроформирования, складское хозяйство, транспортировка зерна.

Kutsenko I.V. Development of grain procurement and marketing infrastructure of integrated agricultural formations

Summary. The subject of the research is a set of theoretical, methodological and practical fundamentals of organizational and economic functioning of development approaches to the development of infrastructure procurement and sales of integrated agricultural formations in the grain market of Ukraine. The main goal of this article was the analysis of the situation on the grain market in Ukraine and the role of integrated agrarian formations in this market. The results of the studies examined trends grain market in Ukraine; analysis of constraints grain market infrastructure development; The expediency of transforming the infrastructure of the grain market of Ukraine; outlined the priority areas of infrastructure development of integrated agricultural formations in the grain market of Ukraine. As a result of the preparation of article obtained the following conclusions: the integrated agricultural formation produce in Ukraine a third of the total grain; Ukraine has some problems due to increased grain production, namely a deficit of storage capacity for the storage of grain and imperfections of the system of internal transportation of products. Therefore, it is necessary to develop an integrated agricultural farm harvesting and marketing infrastructure of the grain market. This will create employment, value added products, which in turn will optimize costs of enterprises – producers of grain and positively affect the increase in revenues to the state and local budgets.

Keywords: grain market, integrated agricultural formations, a storage, the transportation of grain.

М'ячин В.Г.,*к.т.н., доцент,**доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва,
Український державний хіміко-технологічний університет***Куцинська М.В.,***к.е.н.,**доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва,
Український державний хіміко-технологічний університет*

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ, ОБРАНИХ ДЛЯ ОЦІНКИ РИЗИКУ БАНКРУТСТВА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ НЕЧІТКИХ МНОЖИН

Анотація. У статті розглянуто питання створення експертної системи щодо визначення ризику банкрутства промислових підприємств. Показники для оцінки ризику банкрутства обрано за допомогою методу аналізу ієрархій (МАІ). Для визначення ризику банкрутства промислового підприємства запропоновано використовувати апарат нечітко-множинного аналізу.

Ключові слова: фінансові показники, промислове підприємство, моніторинг фінансового стану, ризик банкрутства, метод аналізу ієрархій, нечітко-множинний аналіз.

Постановка проблеми. Аналіз питань, пов'язаних із функціонуванням промислових підприємств, є актуальним з наукової та практичної точок зору. Управління потенціалом будь-якого промислового підприємства неможливо без урахування його фінансової складової. На жаль, на даному етапі розвитку економіки України значна кількість підприємств не в змозі ефективно вести бізнес, а більшість керівників вважають за непотрібне здійснювати моніторинг фінансового стану, визначати ризик настання банкрутства та дотримуватися обраної стратегії.

Інвестиційна та інноваційна привабливість промислових підприємств у значній мірі залежить від їх фінансового стану, тому вибір ключових показників фінансового стану є вирішальним при прийнятті остаточних рішень щодо стратегічного розвитку підприємств, зокрема машинобудівної галузі [1].

У сучасних умовах системної кризи в державі спостерігається збільшення кількості неплатоспроможних підприємств, які в подальшому можуть стати банкрутами. Тенденції банкрутства поширюються не лише на окремих суб'єктів господарювання, а й на галузі в цілому [2]. Так, на кінець 2014 р. загальна кількість підприємств, що перебувають на межі банкрутства, на 11% більше, ніж на кінець 2013 р. Про неефективність застосування процедури банкрутства у нашій державі свідчить те, що лише 9% справ про банкрутство в Україні закінчується відновленням платоспроможності проти 60–85% у розвинених країнах [3]. Отже, на сьогоднішній день набувають все більшої актуальності питання оцінки фінансового стану та діагностики банкрутства підприємств різних галузей економіки та проблеми формування відповідного інструментарію для здійснення такої оцінки, який би враховував сучасний стан підприємств різних галузей економіки, значущість показників, котрі використовуються для такої оцінки, а також засто-

сування такого інструментарію було б простим у використанні та незначно збільшувало б трудомісткість робіт відповідних категорій персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання оцінки фінансового стану та діагностики банкрутства підприємств приділяла увагу значна кількість провідних вітчизняних та закордонних економістів, зокрема: Е. Альтман для США [4], Р. Тафлер і Г. Тішоу для Великої Британії [5], К. Беєрман для Німеччини [6], Г. Давидова та А. Беліков для Росії [7], О. Терещенко [8] та О. Черняк [9] для України та ін.

Аналіз останніх наукових даних свідчить про недосконалість підходів багатьох перелічених вище дослідників щодо визначення комплексного показника банкрутства за допомогою дискримінантних моделей для сучасних реалій [10]. Багато аспектів цієї проблеми мають дискусійний характер, а особливої уваги, на нашу думку, потребує розгляд питання щодо підвищення здатності моделей до оцінювання реального стану підприємств та передбачення ймовірності банкрутства в умовах української економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недосконалість існуючих моделей оцінки ймовірності банкрутства неминує ставити питання щодо удосконалення таких моделей або створення нових, більш релевантних моделей, що базуються на нових підходах та методах. На нашу думку, найбільшу перспективу мають моделі, основані на використанні нечітких множин, оскільки вони є найбільш гнучкими та піднімають точність прогнозування на якісно новий рівень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходу до формування нечіткої експертної системи щодо моніторингу фінансового стану підприємства та ймовірності його банкрутства, яка включає на перших етапах відбір основних показників фінансового стану і надання їм кількісної ваги за методом аналізу ієрархій (МАІ).

Виклад основного матеріалу дослідження. Складна економічна ситуація в Україні сприяє погіршенню фінансового стану промислових підприємств. Це супроводжується ризиком зриву платежів по зобов'язаннях, накопиченням їх боргів та згоранням діяльності, що приводить до зростання ризику банкрутства. Діагностика банкрутства у цих умовах може служити джерелом об'єктивних оцінок фінансового стану підприємства.

Дослідження точності прогнозування ризику банкрутства українських підприємств з використанням класичних дискримінантних моделей виявило їхню досить низьку здатність

до оцінювання реального фінансового стану підприємств та передбачення ймовірного банкрутства в реаліях української економіки [11; 12]. А. Матвійчук показав у порівняльних розрахунках [11], що особливості української економіки не дозволяють механічно використовувати, зокрема, модель Альтмана. На його думку, розроблені для розвинутої економіки моделі прогнозування банкрутства не можуть бути застосовані для використання в умовах трансформаційної економіки.

Відомий російський науковець О. Недосекін взагалі вважає дискримінантні моделі «генетично ненадійними і абсолютно безперспективними» [13]. На його думку та на думку численних закордонних дослідників [14–17], для оцінки ризику банкрутства підприємств потрібно використовувати моделі, побудовані на ґрунті сучасного апарату нечітких множин, який дозволяє підняти точність прогнозування на якісно новий рівень.

Таку ж думку можливо спостерігати в нечисленних вітчизняних роботах, а саме у статтях А. Матвійчука [11], Ю. Зайченка [12] та Л. Старченко [18]. Однак якщо закордонні автори апіорі не враховують українські економічні реалії, то вітчизняні автори у своїх роботах не обґрунтовують вибір показників фінансового стану, не надають їм вагових значень та не підтверджують якість представлених теоретичних моделей розрахунками.

Побудова моделі оцінки фінансового стану підприємства та ризику його банкрутства, сформована на підставі інструментарію нечіткої логіки, повинна включати, на наше переконання, наступні етапи:

- 1) визначення переліку показників, що можуть характеризувати ризик банкрутства;
- 2) визначення вагомості показників методом аналізу ієрархій;
- 3) побудову функцій приналежності для вхідних змінних та вихідної змінної (показника ризику банкрутства);
- 4) формування нечітких логічних правил, які складуть основу механізму визначення ступеня ризику банкрутства;
- 5) налаштування параметрів моделі із використанням фінансової звітності промислових підприємств.

Для реалізації першого етапу побудови моделі показники, що характеризують фінансовий стан підприємства, у тому числі і ризик його банкрутства, визначалися на підставі критичного аналізу існуючих підходів, що пропонуються в спеціальній літературі, та врахування сучасних особливостей функціонування українських промислових підприємств [4–18] (табл. 1).

Для розрахунку значень показників, що характеризують ризик банкрутства, використовуються тільки дані фінансової звітності. Вихідними даними для розрахунку обраних показників є форма № 1 (Баланс) та форма № 2 (Звіт про фінансові результати).

Таблиця 1

Показники, обрані для характеристики ризику банкрутства промислового підприємства

Показник	Модель розрахунку показника
Коефіцієнт поточної ліквідності (X1)	$K_{пл} = Об. З. / К.З., (1)$ де $K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності, част. од.; Об.З. – вартість оборотних засобів підприємства на конкретну дату, тис. грн.; К.З. – розмір короткострокових зобов'язань підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Співвідношення позикового та власного капіталу (X2)	$K_{пв} = ПК / ВК, (2)$ де $K_{пв}$ – співвідношення позикового та власного капіталу підприємства, част. од.; ПК – розмір позикового капіталу підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ВК – розмір власного капіталу підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Питома вага нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства (X3)	$ПВ_{нп} = НП / ВА, (3)$ де $ПВ_{нп}$ – питома вага нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства, част. од.; НП – розмір нерозподіленого прибутку підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ВА – загальна вартість активів підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Рентабельність продажу за валовим прибутком (коефіцієнт рентабельності реалізації 1) (X4)	$Рвп = ВП / В, (4)$ де $Рвп$ – коефіцієнт рентабельності продажу за валовим прибутком, част. од.; ВП – валовий прибуток підприємства за конкретний звітний період, тис. грн.; В – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за конкретний звітний період, тис. грн.
Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності (X5)	$Кшл = (ГК + ЦП + ДЗ) / КЗ, (5)$ де $Кшл$ – коефіцієнт швидкої ліквідності, част. од.; ГК – грошові кошти підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ЦП – вартість цінних паперів підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ДЗ – розмір дебіторської заборгованості підприємства на конкретну дату, тис. грн.; КЗ – розмір короткострокових зобов'язань підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (X6)	$Кал = ГК / КЗ, (6)$ де $Кал$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності, част. од.; ГК – грошові кошти підприємства на конкретну дату, тис. грн.; КЗ – розмір короткострокових зобов'язань підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Коефіцієнт фінансової автономії (X7)	$Кфа = ВК / ВП, (7)$ де $Кфа$ – коефіцієнт фінансової автономії, част. од.; ВК – розмір власного капіталу підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ВП – загальна вартість пасивів підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Рентабельність продажу за чистим прибутком (коефіцієнт рентабельності реалізації 2) (X8)	$Рчп = ЧП / В, (8)$ де $Рчп$ – коефіцієнт рентабельності продажу за чистим прибутком, част. од.; ЧП – чистий прибуток підприємства за конкретний звітний період, тис. грн.; В – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за конкретний звітний період, тис. грн.
Співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції (X9)	$Квпс = ВП / С, (9)$ де $Квпс$ – співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції, част. од.; ВП – валовий прибуток підприємства за конкретний звітний період, тис. грн.; С – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) за конкретний звітний період, тис. грн.

Серед обраних показників такими, що характеризують ліквідність (платоспроможність), є показники X1, X5 та X6. Показник X1 надає інформацію щодо очікуваної платоспроможності підприємства на період, що дорівнює середній тривалості одного обороту всіх оборотних активів підприємства. Використання показника X5 дозволяє оцінити можливість погашення підприємством поточних зобов'язань у разі виникнення критичних обставин; при його розрахунку слід ураховувати «якість» складу оборотних активів підприємства, складу його дебіторської заборгованості, реальність та терміновість її повернення. Показник X6 характеризує платоспроможність підприємства на дату складання балансу.

Показники X2 та X7 є показниками, що характеризують фінансову стійкість. Використання співвідношення позикового та власного капіталу підприємства (X2) відображає особливості правила вертикальної структури капіталу – одного з основних правил фінансування підприємства. Показник X7 показує, яку питому вагу у загальних вкладеннях у підприємство становить власний капітал підприємства.

Показники X4 та X8 є показниками, що характеризують рентабельність: X4 – показник рентабельності продажу за валовим прибутком – це відношення валового прибутку підприємства за звітний період до виручки від реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг) за той же звітний період, X8 – показник рентабельності продажу за чистим прибутком – це відношення чистого прибутку підприємства за звітний період до виручки від реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг) за той же період.

Решта обраних показників визначається наступним чином: питома вага нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства (X3) розраховується як частка нерозподіленого прибутку підприємства на конкретну дату та загальної вартості

його активів на ту ж дату, а співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції (X9) – це частка валового прибутку підприємства за звітний період та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) за той же період.

Наявність обраних для побудови моделі оцінювання ризику банкрутства показників у класичних моделях наведено у табл. 2.

Наступним кроком побудови експертної системи є надання обраним показникам коефіцієнтів вагомості. Найбільш поширеним методом для визначення коефіцієнтів кожного показника є метод Фішберна [19], за яким групи показників ранжуються в порядку зменшення вагомості, вагомість j -го кожного показника розраховують за формулою:

$$\beta_j = \frac{2 \cdot (m - j + 1)}{m \cdot (m + 1)}, \quad (1)$$

де m – загальна кількість показників; j -й показник ($j = 1 \dots m$).

Оцінка показників тільки за їх ієрархією, що складає принцип Фішберна (1), відповідає максимуму ентропії інформаційної невизначеності щодо об'єкту дослідження.

Коефіцієнти вагомості для найбільш вагомого показника (X1), розраховані за формулою (1), дають значення $\beta_1 = 0,200$, для найменш вагомого показника (X9) – $\beta_9 = 0,022$. Відношення отриманих значень складає 9,1, що не свідчить про збалансованість обраних показників. На нашу думку, використання методу Фішберна не є доцільним у тому випадку, коли інформації про показники недостатньо.

Для визначення вагових коефіцієнтів показників, які використовуються при оцінці фінансового стану та ймовірності банкрутства промислових підприємств, ми використовували метод аналізу ієрархії (MAI), відомий також як AHP (Analytical Hierarchy Process) [20].

Таблиця 2

Обрані для побудови нечітко-логічної моделі ризику банкрутства фінансові показники та їх присутність у класичних моделях

Назва показника	Наявність відібраних показників у інших моделях оцінки ймовірності банкрутства								
	Модель Альмана	Модель Таффлера і Тішоу	Модель Бівера	Модель Сайфуліна-Кадикова	Модель Стрінґейта	Модель Ліса	Модель Терещенка	Модель Давидової-Бєлікова	
X1	○	○	●	●	○	○	●	○	
X2	■	○	○	●	○	■	○	○	
X3	●	○	○	○	○	○	○	○	
X4	○	○	○	●	○	○	○	○	
X5	○	○	○	○	○	○	○	○	
X6	○	○	○	○	○	○	○	○	
X7	○	○	○	○	○	○	●	○	
X8	○	○	○	○	○	○	○	○	
X9	○	○	○	○	○	○	○	○	

● – показник використовується
○ – показник не використовується
■ – у моделі використовується обернений показник X2

Алгоритм методу *AHP* (*MAI*) детально викладений у роботі Т. Сааті [20] та його послідовників [21] і включає наступні основні етапи:

- 1) визначення проблеми (у нашому випадку це надання кількісної оцінки показникам, що характеризують фінансовий стан та ймовірність банкрутства промислових підприємств);
- 2) структурування проблеми за ієрархією щодо визначення мети (оцінювання фінансового стану підприємства та ризику банкрутства);
- 3) побудову матриці парних порівнянь та надання оцінок кожному елементу матриці відносної важливості згідно зі шкалою;
- 4) розрахунок локального вектору пріоритетів;
- 5) перевірку узгодженості матриці парних порівнянь;
- 6) розрахунок питомої ваги кожного показника.

Шкалу, що використовується для узгодження думок експертів шляхом парних порівнянь, представлено у табл. 3. Парні порівняння проводяться для всіх елементів, що розглядаються.

Відношення узгодженості (*CR*) використовується для перевірки узгодженості матриці:

$$CR = \frac{CI}{RI}, \quad (2)$$

де *CI* – індекс узгодженості;

RI – індекс вірогідної узгодженості переваг.

Розрахунок *CI* відбувається за формулою:

$$CR = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}, \quad (3)$$

де *n* – порядок матриці попарних порівнянь;

λ_{\max} – максимальне значення власного вектору матриці.

Індекс ймовірної узгодженості переваг *RI* (*Random Index*) вибираємо з табл. 4.

Матрицю парних порівнянь для показників, що відібрані для характеристики ризику банкрутства, представлено у табл. 5. Для заповнення матриці були залучені експерти, відбір експертів та їх робота проводилися із дотриманням процедур, викладених у роботі [22, с. 41–44].

З табл. 5 видно, що серед відібраних показників найбільшу питому вагу мають показники «Коефіцієнт поточної ліквідності» (*X1*) вагою 0,166, «Співвідношення позикового та власного капіталу підприємства» (*X2*) вагою 0,126 та «Питома вага нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства» (*X2*) вагою 0,126. Показник «Співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції» (*X9*) має найменшу питому вагу (0,076) серед обраних показників, його значення приблизно у два рази менше за вагу показника *X1*. Така різниця між показниками з найменшою та найбільшою вагою не дозволяє, на нашу думку, прийняти рішення про виключення жодного показника з розгляду на предмет впливу показника на досліджувану величину.

Таблиця 3

Шкала відносної важливості методу аналізу ієрархій Т. Сааті [20]

Бал	Визначення	Характеристика
1	Рівна важливість	Рівний вклад двох елементів у загальну оцінку
3	Помірна перевага	Легка перевага одного елемента над іншим
5	Суттєва перевага	Відчутна перевага одного елемента над іншим
7	Значна перевага	Практично значна перевага одного елемента над іншим
9	Дуже велика перевага	Очевидна перевага – домінування одного елемента над іншим
2,4,6,8	Проміжні значення	Застосовуються в перехідних випадках
1/k	Значення симетричних елементів	k = 0, 1, ..., 9

Таблиця 4

Значення випадкового індексу відповідності за Т. Сааті [20]

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,46	1,49

Таблиця 5

Матриця парних порівнянь для показників, що характеризують фінансовий стан та ризик банкрутства промислових підприємств

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	Компоненти власного вектору локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
X1	1	2	1	2	2	1	3	1	2	1,537	0,166
X2	1/2	1	2	2	1	1	1	2	2	1,260	0,136
X3	1	1/2	1	2	1	1	2	1	2	1,167	0,126
X4	1/2	1/2	1/2	1	1	2	2	1	3	1,046	0,113
X5	1/2	1	1	1	1	1	1	2	1	1,000	0,108
X6	1	1	1	1/2	1	1	1	1	1	0,926	0,100
X7	1/3	1	1/2	1/2	1	1	1	2	1	0,819	0,089
X8	1	1/2	1	1	1/2	1	1/2	1	1	0,794	0,086
X9	1/2	1/2	1,2	1/3	1	1	1	1	1	0,702	0,076
Індекс узгодженості <i>CI</i> = 0,074 Індекс ймовірної узгодженості переваг <i>RI</i> = 1,46 Відношення узгодженості <i>CR</i> = 0,051 < 0,1											

Таким чином, сформована збалансована система фінансових показників дозволяє проводити моніторинг фінансового стану підприємства та оцінювати ризик його банкрутства. Поєднання даної системи показників із гнучкістю апарату нечіткої логіки дозволить, на наше переконання, суттєво підвищити якість прогнозування рівня банкрутства промислових підприємств у сучасних українських реаліях.

Висновки. Дискримінантні моделі для оцінки ризику банкрутства, що виникли понад 50 років (удосконалення яких відбувається у наш час різними дослідниками), не можуть релевантно описувати фінансовий стан, тому що їм властиві суттєві недоліки.

Методи оцінки ймовірності банкрутства, в основі яких лежить нечітко-логічний аналіз, отримали за останні 10–15 років бурхливий розвиток за кордоном, у нашій країні спостерігаються лише поодинокі спроби їх використання, які поки що не набули широкого практичного значення.

За допомогою методу аналізу ієрархій визначено вагу кожного показника, що характеризує фінансовий стан та ризик банкрутства промислового підприємства.

Дані показники були структуровані за ієрархією, значущість показника з найбільшою та найменшою вагою відрізняється приблизно у два рази, що свідчить про збалансованість системи відібраних показників.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку експертної системи щодо моніторингу фінансового стану підприємства, у тому числі й для визначення ризику банкрутства, з використанням не тільки фінансових показників, а й більш різноманітних індикаторів діяльності підприємства.

Література:

1. Myachin, V. Definition of indicators for calculating innovative potential of enterprises / V. Myachin // Economic and finance 2015. – Actual problems of modern economy development, Thorpe-Bowker, Melbourne, Australia, 2015. – P. 219–224.
2. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до позачергового Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки». – К. : НІСД, 2014. – 148 с.
3. Будяк К.В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні / К.В. Будяк, О.В. Насібова // Розвиток фінансової політики України в умовах трансформації соціально-економічних відносин : міжнародна науково-практична конференція молодих учених та студентів (Харків, 23 квітня 2015 р.). – Х. : ХІФ УДУФМТ, 2015. – С. 41–42.
4. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E.I. Altman // The Journal of Finance. – 1968. – № 4. – P. 589–609.
5. Toffler R. Going, going, gone – four factors which predict / R. Toffler, H. Tishaw // Accountancy. – 1977. – March. – P. 50–54.
6. Beermann K. Prognosemöglichkeiten von Kapitalverlusten mit Hilfe von Jahresabschlüssen / K. Beermann // Schriftenreihe des Instituts für Revisionswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. – 1976. – Düsseldorf. – Band 11. – S. 118–121.
7. Давыдова Г.В. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий / Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов // Управление риском. – 1999. – № 3. – С. 13–20.
8. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
9. Черняк О.І. Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства / О.І. Черняк, В.О. Креківський, В.О. Монаков, Д.В. Яшук // Статистика України. – 2003. – № 4. – С. 87–94.
10. Жукова А.Г. Діагностика та попередження банкрутства промислових підприємств / А.Г. Жукова, В.Г. М'ячин // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3(57). – С. 247–249.
11. Матвійчук А.В. Нечіткі, нейронні та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств /

- A.В. Матвійчук // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. – 2013. – № 2. – С. 71–117 с.
12. Зайченко Ю. Сравнительный анализ методов оценки риска банкротства предприятий Украины / Ю. Зайченко, С. Рогоза, В. Столбунов // International Book Series «Information Science and Computing». – 2008. – P. 103–110.
13. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.13 / А.О. Недосекин. – СПб. : СПбГУЭФ, 2003. – 280 с.
14. Korol T. An evaluation of effectiveness of fuzzy logic model in predicting the business bankruptcy / Tomasz Korol, Adrian Korodi // Institute for Economic Forecasting. – 2011. – № 3. – P. 92–107.
15. Martin A. Effective Prediction of Bankruptcy based on the Qualitative factors using FID3 Algorithm / A. Martin, S. Balaji, V. Prasanna Venkatesan // International Journal of Computer Applications. – 2012. – V.43. – № 21. – P. 28–32.
16. Thomaidis N.A fuzzy rule based learning method for corporate bankruptcy prediction / N. Thomaidis, G.D. Gounias, C.D. Zopounidis // Foundations of Control Engineering. – 1987. – № 14(1). – P. 45–67.
17. Purvinis O. Research of possibility of bankruptcy diagnostics applying neural network / O. Purvinis, P. Sukys, R. Virbickaite // Engineering Economics. – 2005. – № 41(1). – P. 16–22.
18. Старченко Л.В. Використання методу нечітких множин для діагностики ризику банкрутства підприємства / Л.В. Старченко, О.В. Старовойт, І.І. Семидацька // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 3. – С. 83–91.
19. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М. : Наука, 1978. – 352 с.
20. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
21. Mikhailov L. Evaluation of services using a fuzzy analytic hierarchy process / L. Mikhailov, P. Tsvetinov // Applied Soft Computing. – 2004. – № 5. – P. 23–33.
22. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование : [учебник] : в 3-х ч. Ч. 2 «Экспертные оценки» / А.И. Орлов. – М. : МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2009. – 486 с.

Мячин В.Г., Куцинская М.В. Определение приоритетности показателей финансового состояния, отобранных для оценки риска банкротства промышленных предприятий методом нечётких множеств

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы создания экспертной системы для определения риска банкротства промышленных предприятий. Показатели для оценки риска банкротства отобраны с помощью метода анализа иерархий (МАИ). Для определения риска банкротства предложено использовать аппарат нечётко-множественного анализа.

Ключевые слова: финансовые показатели, промышленное предприятие, мониторинг финансового состояния, риск банкротства, метод анализа иерархий, нечётко-множественный анализ.

Myachin V.G., Kutsyn'ska M.V. Prioritize financial standing indicators selected to assess the risk of bankruptcy of industrial enterprises by fuzzy sets

Summary. The questions of creation of an expert system for determination the risk of bankruptcy of industrial enterprises have been considered in an article. The indicators for assessing the risk of bankruptcy have been selected with using the analytic hierarchy process (AHP). For determination the risk of bankruptcy has been proposed to use the machine set-fuzzy analysis order.

Keywords: financial indicators, industrial enterprises, monitoring of the financial status, risk of bankruptcy, analytic hierarchy process, fuzzy set-analysis.

Назаренко І.М.,

к.е.н.,

доцент кафедри економічного контролю та аудиту,
Сумський національний аграрний університет

АНАЛІЗ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО РОЗРАХУНКУ ТА ОЦІНКИ ЧИСТИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті проаналізовано інтерпретацію дефініції «чисті активи». Досліджено та узагальнено науково-методичні підходи до розрахунку та оцінки чистих активів. Розглянуто варіанти прийняття управлінських рішень на основі даного показника.

Ключові слова: активи, чисті активи, капітал, власний капітал, зобов'язання, вартість, управлінські рішення, стратегічне управління.

Постановка проблеми. В умовах когнітивної економіки прийняття ефективних управлінських рішень – питання, що характеризується складністю та актуальністю. Моделювання ефективного стратегічного сценарію розвитку суб'єкта господарювання на концептуальному та практичному рівнях базується на аналізі показників діяльності. Нині результати діяльності та оцінка фінансового стану підприємства практично обмежується розрахунками показників майнового стану, рентабельності, фінансової стійкості, ліквідності (платоспроможності) та ділової активності. Аналіз зазначених показників не створює фундаментальної платформи для прийняття ефективних управлінських рішень, які б сприяли підвищенню конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, платоспроможності, прибутковості підприємства, захисту інтересів власників капіталу та майна господарюючого суб'єкта.

У зарубіжній практиці одним із головних показників оцінки фінансового стану компаній є чисті активи. Українська практика не надає даному показнику такої пріоритетності при здійсненні фінансового аналізу. У відповідності до законодавчо-нормативної бази України даний показник повинні розраховувати акціонерні товариства та інститути спільного інвестування, а для підприємств інших форм господарювання обов'язковість не встановлена.

Загалом, показник «чисті активи» виконує важливу місію у здійсненні фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, оскільки є показником, який характеризує фінансовий стан підприємства, його вартість та інвестиційну привабливість.

Ю.С. Цал-Цалко вважає, що ефективне управління вартістю підприємств неможливе без розуміння чинників, які створюють вартість підприємства і приносять дохід його власникам. Виділення факторів формування вартості необхідне, принаймні, для з'ясування їх підпорядкованості, спрямованості дії та сили впливу на вартість з метою прийняття управлінських рішень, орієнтованих на підвищення вартості підприємства [1].

Саме тому все більшої актуальності набуває аналіз чистих активів у процесі прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інтерпретації та методики розрахунку чистих активів досліджували М.Т. Білуха, В.М. Жук, В.П. Паламарчук, В.В. Сопко, О.М. Сохацька, Ю.С. Цал-Цалко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, аналіз наукової літератури дає підстави стверджувати, що однозначного розуміння сутності та методики розрахунку чистих активів на практиці не існує. Тому питання, яке є предметом дослідження, потребує детального вивчення.

Мета статті полягає в аналізі понятійно-категоріального апарату «чисті активи» та розгляді методичних підходів до розрахунку даного показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим моментом у дослідженні методики розрахунку чистих активів є формування чіткого уявлення про сутність досліджуваної дефініції. У табл. 1 представлено інтерпретацію дефініції «чисті активи», яку наведено в нормативних актах.

Таблиця 1
Інтерпретація дефініції «чисті активи»
в нормативних актах

Назва нормативного акта	Інтерпретація дефініції «чисті активи»
МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [2]	Чистими активами суб'єкта господарювання є ті активи, які залишаються після вирахування всіх інших вимог на його активи.
П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [3]	Чисті активи – активи підприємства за вирахуванням його зобов'язань.
Методичні рекомендації щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств [4]	Під вартістю чистих активів акціонерного товариства розуміється величина, яка визначається шляхом вирахування із суми активів, прийнятих до розрахунку, суми його зобов'язань, прийнятих до розрахунку.

Правомірно вважати, що чисті активи – це майно, яке залишиться в розпорядженні засновників, якщо компанія повністю погасить усі свої зобов'язання [5]. Даний аналітичний показник характеризує можливість збереження позиції компанії на ринку та можливість розрахунку з кредиторами, оскільки чисті активи є вартісною оцінкою майна організації після формального або фактичного задоволення всіх вимог третіх осіб. У першому випадку ведеться за балансовими оцінками, тобто за даними звітного балансу, у другому – за ринковими оцінками [6; 7].

Показник «чисті активи» в першу чергу являється критерієм розвитку та ринкової вартості підприємства.

В останній час відбувається зміщення у бік економічного розуміння прибутку як різниці у вартості чистих активів. У зв'язку з цим при складанні фінансової звітності в умовах сьогодення приділяється підвищена увага оцінці активів та зобов'язань (тобто чистим активам) [8].

Згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), фундаментальною платформою для складання фінансової звітності є концепція капіталу, у відповідності до якої капітал (а саме власний капітал) ототожнюється з чистими активами. Тому в умовах економічної інтеграції нашої країни до європейської практики застосування МСФЗ показник «чисті активи» є вкрай актуальним та необхідним для дослідження.

МСФЗ виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває зміст діяльності суб'єктів господарювання, створює базу для визнання доходів, витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати та віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у звітуючих суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Окрім того, МСФЗ якісно впливають на можливість керівництва в області управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають звітність за МСФЗ, значно зростає можливість залу-

чити додаткові джерела капіталу та партнерів по бізнесу, які допоможуть забезпечити економічне зростання і процвітання. У свою чергу, суб'єкти, використовуючи МСФЗ, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що слугує додатковим інструментарієм при їх виборі [9].

Вивчаючи зарубіжний досвід, доцільно зазначити, що показник чистих активів відомий як net assets, але це не єдиний показник оцінки вартості підприємства.



Рис. 1. Характеристика методичних підходів оцінки [11]

Таблиця 2

Характеристика зарубіжних концепцій та показників управління вартістю компанії

Концепція	Сутність концепції	Показники	Характеристика показника
VBM (Value Based Management)	В основу концепції покладено розуміння того факту, що для акціонерів (власників) організації центральним питанням є приріст їх добробуту в результаті функціонування об'єктів власності. При цьому зростання добробуту акціонерів вимірюється не зростанням уведення потужностей, не кількістю найнятих працівників, не оборотом, а вартістю підприємства.	EVA (економічна додана вартість)	Індикатор якості управлінських рішень, що дає можливість визначити вартість підприємства та оцінити ефективність як підприємства, так і окремих підрозділів.
		MVA (ринкова додана вартість)	Ілюструє здатність підприємства забезпечувати зростання добробуту своїх акціонерів.
		SVA (додана вартість акціонерного капіталу)	Оцінює збільшення акціонерної вартості капіталу.
		CVA (додана вартість потоку коштів)	Оцінює грошові потоки, генеровані інвестиціями.
		CFROI (дохідність інвестицій)	Вимірює відносний дохід підприємства за існуючими інвестиціями.
		EBO (модель Едвардса-Белла – Ольсона)	Оцінює ступінь ризику інвестування та характеризує, яка частина ринкової вартості фірми виражена реальними активами, а яка – нематеріальними активами.
BSC (Balanced Scorecard)	Дана концепція трансформує місію та загальну стратегію підприємства в систему показників, які відображають оцінку діяльності підприємства її клієнтами; фінансові результати діяльності підприємства з точки зору інтересів акціонерів; ефективність внутрішніх бізнес-процесів підприємства, які забезпечують підтримку конкурентних переваг; здатність підприємства організувати навчання персоналу та удосконалювати свою діяльність.	Показники в чотирьох проєкціях:	
		фінанси	
		клієнти	
		бізнес-процеси	
		персонал	

Загалом, у зарубіжних країнах управління вартістю компанії з кожним роком стає все більш актуальним, необхідним у розвитку практики управління. Зарубіжні вчені новою сучасною ідеологією стратегічного управління вважають концепцію VBM (Value Based Management) та концепцію BSC (Balanced Scorecard) [10].

У табл. 2 представлено сучасні зарубіжні концепції та показники стратегічного управління.

В українській практиці, особливо в управлінні підприємствами аграрного сектору, дані концепції не мають такої актуальності в практичному застосуванні.

У відповідності до Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», для проведення оцінки застосовуються три методичні підходи, характеристику яких представлено на рис. 1.

У відповідності до зазначених підходів (рис. 1), чисті активи є показником майнового методу оцінки.

Слід відмітити, що В.П. Паламарчук метод оцінки на основі чистих активів розглядає як підхід за активами. У відповідності до даного підходу, цінність компанії являється сумою цінності її чистих активів (за вирахуванням цінності зобов'язань). Метод за активами базується на позиції, що підприємство функціонує або підлягає ліквідації. Передумовою функціонування бізнесу є факт, що бізнес буде продовжувати функціонувати і активи оцінюються за їх «робочою» цінністю. У даному випадку застосовується метод чистої цінності активів (NAV), у відповідності до якого активи і зобов'язання компанії коригуються до їх ринкової цінності [12, с. 87].

Аналіз економічної літератури дозволяє зробити висновок, що на сьогодні існує значна кількість підходів до методики розрахунку чистих активів. Так, І.А. Бланк застосовує три підходи визначення вартості чистих активів (табл. 3) [13, с. 192–194].

У відповідності до Методичних рекомендацій щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств, чисті активи розраховуються наступним чином:

$$ЧА = A - З, \quad (1)$$

де, ЧА – чисті активи; А – активи; З – зобов'язання підприємства [2].

Розрахунок чистих активів, згідно з Методичними рекомендаціями [2], аналогічний до підходу визначення вартості чистих активів підприємства по балансовій вартості, запропонований І.А. Бланком.

Якщо у структурі джерел фінансування діяльності підприємства значну частку займають поточні зобов'язання, то чисті активи можна розрахувати наступним чином:

$$ЧА = A - ПЗ, \quad (2)$$

де, ЧА – чисті активи; А – активи; ПЗ – поточні зобов'язання підприємства [14].

Аналіз методик розрахунку чистих активів дає підстави стверджувати, що перспективною є методика, викладена в Методичних рекомендаціях щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств, яка відповідає концептуальним положенням МСФЗ.

Взагалі, розрахунок чистих активів підприємства аналогічний до методики розрахунку власного капіталу – $ВК = A - З$.

Чисті активи і власний капітал – поняття рівнозначні (скільки в пасиві відображено власного капіталу, на стільки ж активи можна назвати чистими). Власний капітал – це втілені в чистих активах кошти підприємства [15]. При цьому у фінансовій звітності, зокрема у формі 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», чисті активи відображаються в активі, а власний капітал – у пасиві.

Л. Кох [16] вважає, що в сучасних умовах господарювання для того, щоб гідно чинити опір зовнішнім чинникам, швидко адаптуватися до змін, керівники (власники) повинні мати чітке

Таблиця 3

Розрахунок вартості чистих активів за І.А. Бланком

Підходи до визначення вартості чистих активів	Методика розрахунку	Характеристика методу
Вартість чистих активів підприємства по балансовій вартості	$ЧА = A - З$, де ЧА – чисті активи; А – загальна вартість активів підприємства по балансовій вартості; З – загальна сума зобов'язань.	В умовах інфляції даний метод оцінки занижує реальну вартість чистих активів підприємства.
Вартість чистих активів по відновлювальній оцінці	$ЧАв = A \pm \sum РПа - ФЗ$, де ЧАв – відновлювальна вартість чистих активів підприємства; А – загальна вартість активів підприємства по балансовій вартості; РПа – результат переоцінки окремих видів активів підприємства з урахуванням індексу інфляції; ФЗ – фінансові зобов'язання підприємства всіх видів, що представляють загальний розмір використовуваного позикового капіталу.	Метод дозволяє отримати реальну вартість чистих активів. Але при використанні даного методу не завжди реально відображається рівень зносу окремих видів матеріальних і нематеріальних активів.
Оцінка по вартості виробничих активів	$ЧАв = A \pm \sum РПа - Ан + Ао - ФЗ$, де ЧАв – відновлювальна вартість чистих активів підприємства; А – загальна вартість активів підприємства по балансовій вартості; РПа – результат переоцінки окремих видів активів підприємства з урахуванням індексу інфляції; Ан – реальна вартість невиробничих активів підприємства, які відображені в балансі; Ао – реальна вартість використовуваних підприємством орендованих активів, відображених на його позабалансових рахунках; ФЗ – фінансові зобов'язання підприємства всіх видів, що представляють загальний розмір використовуваного позикового капіталу.	Метод дозволяє отримати реальну вартість чистих активів. Недоліком даного методу оцінки є те, що він не відображає безпосередніх результатів діяльності підприємства (результати можуть бути навіть негативні при високій вартості чистих виробничих активів підприємства).

уявлення про стан власних ресурсів, їх склад, кількість та вартість. Як правило, досить складно оцінити реальну вартість речей. Ринкова вартість активів також постійно змінюється. Відповідно, власний капітал доцільно вважати критерієм продуктивності, оскільки чітке формування уявлення про розмір чистого капіталу (активів) є вкрай важливим.

Будь-який контракт, який засвідчує залишкову частку в активах суб'єкта господарювання після вирахування всіх його зобов'язань (тобто чисті активи), являється інструментом капіталу [4].

У відповідності до вимог Концептуальної основи фінансової звітності, сума, за якою власний капітал відображається в балансі, залежить від оцінки активів та зобов'язань. Як правило, сукупна сума власного капіталу тільки за збігом відповідає сукупній ринковій вартості акцій суб'єкта господарювання чи сумі, яку можна отримати шляхом продажу чистих активів частинами або суб'єкта господарювання в цілому на засадах принципу безперервності.

Згідно з Концепцією збереження фінансового капіталу, прибуток заробляється тільки якщо фінансова (або грошова) сума чистих активів на кінець періоду перевищує фінансову (або грошову) суму чистих активів на початок періоду після вилучення будь-яких виплат власникам або внесків власників протягом цього періоду. Збереження фінансового капіталу може вимірюватися або в номінальних грошових одиницях, або в одиницях постійної купівельної спроможності [17].

На рис. 2 представлено алгоритм розрахунку, оцінювання та варіанти прийняття управлінських рішень на основі значень показника «чисті активи».

У відповідності до ст. 144 Цивільного кодексу України, показник чистих активів потрібно обов'язково порівняти з розміром зареєстрованого капіталу. Результати порівняння можна інтерпретувати наступним чином:

- якщо $ЧА < З(П)К$; $ЧА < 0$ – діяльність підприємства за період дослідження була збитковою;

- якщо $ЧА = З(П)К$ – діяльність підприємства за період дослідження була збитковою, але за рахунок інших складових власного капіталу (резервного капіталу та капіталу у дооцінках (дооцінки необоротних активів)) чисті активи мали позитивне значення, рівне зареєстрованому капіталу;

- $ЧА > З(П)К$ – діяльність підприємства за період дослідження була прибутковою, у разі необхідності проводилася дооцінка необоротних активів і фінансових інструментів; засновниками на безкоштовній основі

було здійснено внесення необоротних активів, понад зареєстрований капітал.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що чисті активи – важливий показник оцінки та аналізу фінансового стану підприємства.

В.М. Жук правомірно наголошує на доцільності поширення методики контролю чистих активів на всі підприємства колективної форми власності на селі і розглядати її в першу чергу з точки зору відповідальності керівних органів підприємств за збереження власності як його засновників, так і кредиторів [18].

Ураховуючи зазначене, з метою прийняття ефективних стратегічно-управлінських рішень після вдосконалення відповідних етапів алгоритму розрахунку чистих активів та виокремлення чітких критеріїв оцінки результатів значення показника необхідно дану методику розповсюдити на підприємствах різних форм власності.

Висновки. На основі проведеного наукового дослідження встановлено, що з метою підвищення конкурентоспроможності

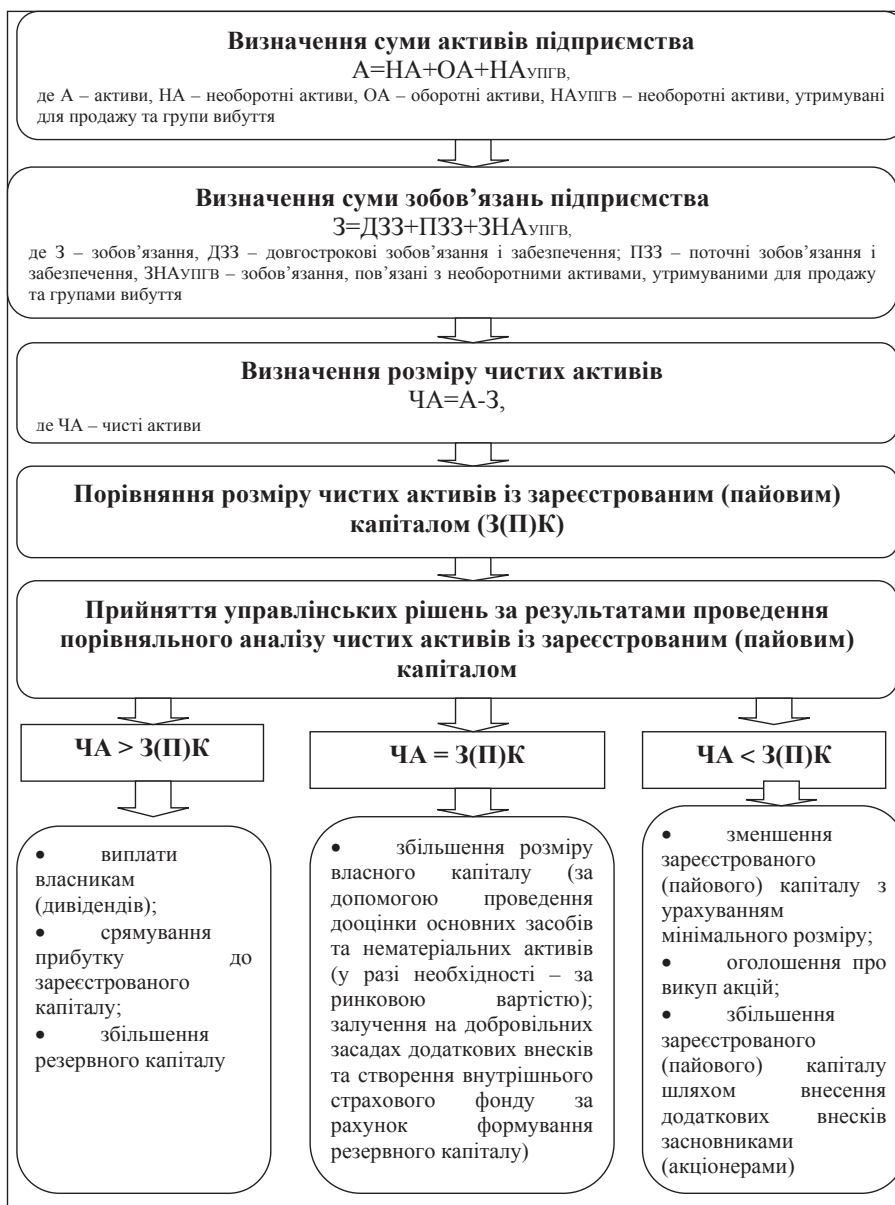


Рис. 2. Алгоритм розрахунку, оцінювання та варіанти прийняття управлінських рішень на основі значення показника «чисті активи»

сті, інвестиційної привабливості, платоспроможності, прибутковості підприємства та захисту інтересів власників капіталу суб'єкти господарювання повинні в обов'язковому порядку приділяти належну увагу розміру чистих активів. Ураховуючи масштабний діапазон актуальності використання даного показника, перспективним напрямком дослідження, на нашу думку, є вдосконалення методики розрахунку, оцінки чистих активів та моделювання чітких стратегічних орієнтирів розвитку підприємств. Відповідно, перспектива наукових досліджень не має часового діапазону і є актуальною для вивчення.

Література:

1. Цал-Цалко Ю.С. Формування ринкової вартості підприємства в системі показників бухгалтерського обліку / Ю.С. Цал-Цалко // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2012. – № 2(2). – С. 308–314.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання IASB» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_029.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.07.99 р. № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
4. Методичні рекомендації щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств : Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 17.11.2004 р. № 485 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ts.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=225425&base=1.
5. Остафій І.Б. Считаю чистые активы по-новому / И.Б. Остафий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravovest-audit.ru/nashi-statii-nalogi-i-buhuchet/schitaem-chistye-aktivy-po-novomu>.
6. Чистые активы – Net Assets Value, NAV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mindspace.ru/abcinvest/chistye-aktivy-net-assets-value-nav>.
7. Заббарова О.А. Балансоведение : [учеб. пособ.] / О.А. Заббарова. – М., 2007. – 256 с.
8. Справедливая стоимость МСФО. Ее использование для оценки стоимости активов. Новый стандарт IFRS 13 (часть 1) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://msfo-dipifr.ru/spravedlivaya-stoimost-msfo-ee-ispolzovanie-dlja-otcenki-stoimosti-aktivov-ifrs-13>.
9. Почкун О.В. До уваги керівників фінансового сектору! / О.В. Почкун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id48>.
10. Фінансовий інжиніринг : [навч. посіб.] / За ред. О.М. Сохачької. – К. : Кондор, 2011. – 660 с.
11. Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цільних майнових комплексів» : Постанова Кабінету Міністрів України № 1655 від 29.11.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-p>.
12. Паламарчук В.П. Оценка бизнеса : [учеб. пособ.] / В.П. Паламарчук. – М., 2004. – 108 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.e-reading-lib.org/book_reader.php/141300/Ocenki_biznesa.html.
13. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 720 с.
14. Чистая прибыль, чистая реализация, чистые активы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://alfaseminar.ru/chistaya_pribyl_chistaya_realiza.
15. Грачева Р.Е. Просто баланс: учебник бухгалтера / Р. Е. Грачева ; рук. проекта М. Захарко ; вып. ред. И.Н. Тищенко. – К. : Галицкие контракты, 2005. – 414 с.
16. Кох Л. Как реально работает фондовый рынок: Секретное руководство для инвестора-«партизана» / Л. Кох ; пер. с англ., под науч. ред. Е.А. Ершова. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2006. – 386 с.
17. Концептуальна основа фінансової звітності IASB : стандарт : Концепція від 01.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009/page2.
18. Жук В.М. Проблемні питання збереження інвестицій власників та кредиторів сільськогосподарських підприємств (правовий, бухгалтерський та податковий аспекти) / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 4. – С. 86–92.

Назаренко І.Н. Аналіз науково-методических підходів к расчету и оценке чистых активов предприятия

Аннотация. В статье проанализирована интерпретация дефиниции «чистые активы». Исследованы и обобщены научно-методические подходы расчета и оценки чистых активов. Рассмотрены варианты принятия управленческих решений на основании данного показателя.

Ключевые слова: активы, чистые активы, капитал, собственный капитал, обязательства, стоимость, управленческие решения, стратегическое управление.

Nazarenko I.N. Analysis of scientific and methodical approaches of calculation and valuation of enterprise net assets

Summary. The article investigates the interpretation of the definition of «net assets». It's researched and summarized scientific and methodical approaches of calculation and valuation of net assets. It's considered the possibility of making management decisions based on this indicator.

Keywords: assets, net assets, capital, equity, liabilities, costs, management decisions, strategic management.

Розумчук О.О.,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Класичний приватний університет

ОГЛЯД ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВИКОРИСТАННЯ НОВОВВЕДЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОСТІ

Анотація. У статті досліджено та узагальнено зарубіжний досвід упровадження нововведень та їх використання на промислових підприємствах зарубіжних країн.

Ключові слова: нововведення, інноваційні інструменти, управління, ефективність, підприємство, підхід, цінність.

Постановка проблеми. У сучасних умовах світової глобалізації та інформатизації суспільства функціонування підприємства у ринковому середовищі неможливе без розвитку на засадах упровадження нововведень та інновацій у свою діяльність. Адаптація формування конкурентоспроможності підприємства, підвищення якості випущеної продукції або послуг та підвищення ефективності внутрішніх процесів залишається головним завданням для всіх підприємств. Але, на жаль, інноваційна діяльність сучасних вітчизняних підприємств за низкою причин залишається на низькому рівні. Тому вивчення новітніх методів, інструментів та нововведень, які практикують у своїй діяльності зарубіжні промислові компанії, є необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інновацій, їхньої сутності та особливостей інноваційної діяльності присвятили у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Й. Шумпетер, Б. Санто, Дж. Біркіншоу, М. Мол, М. Хаммер, Дж. Чампі, І. Альтшулер, Б. Твісс, А. Амоша, О. Волкова, С. Ільєнкова, Н. Чухрай, О. Боднар, Г. Андрощук, Н. Краснокутська, Д. Кокурин та ін. Наукові дослідження розкривають основні положення стосовно зазначених питань, визначають класифікації інновацій, їх важливість у процесах підвищення ефективності господарюючого суб'єкту та важливість організаційних інноваційний у процесі управління підприємством.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливим залишається глибокий аналіз сучасного досвіду використання та впровадження управлінських інноваційних інструментів на промислових підприємствах зарубіжних країн, адже сучасні методи та інструменти управління майже не впроваджуються на українських підприємствах, що суттєво уповільнює їх розвиток та унеможлиблює підвищення конкурентного статусу як у галузях країни, так і на міжнародній арені.

Мета статті полягає у дослідженні зарубіжного досвіду використання нововведень, інноваційних інструментів та методів управління на підприємствах промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі концепції управління найкрупніших промислових компаній розвинутих країн лежить забезпечення якості та розвитку. На цих двох «китах» тримаються такі інноваційні підходи, як «картування потоку створення цінностей», «ощадливе виробництво», «концептуальний менеджмент», «шість сигма» тощо.

Картування потоку створення цінностей (VSM) використовують, коли масове виробництво чи невелика кількість продуктів пов'язані з іншими частинами, деталями або обладнанням.

Цей підхід було використано в автомобільній галузі. Зокрема, компанія «Тойота» використала цей підхід у власній інтерпретації. Уомак та Джонс [1] у книзі Learning To See («Вчитися бачити») популяризували цю методику. Автори дали визначення потоку створення цінностей – послідовне виконання дій, що спрямовані на виготовлення продукту завдяки виконанню трьох управлінських задач у будь-якому бізнесі: вирішення проблеми, управління інформацією та фізичними трансформаціями. Деякі обмеження цього підходу до виробництва продукції справді можна пояснити першоджерелом використання (автомобільна галузь), адже цей підхід передбачає орієнтацію на великі обсяги, проте одноманітну продукцію. Використання цього методу в інших ситуаціях може бути проблемним.

Дослідники Лі та Снайдер [2] визначають такі складові, що застосовуються під час картування потоку створення цінностей: обсяг, різноманітність, обладнання, технологічні карти, компоненти, стратегії. Варіанти цих складових наведено у табл. 1.

Таблиця 1
Застосування картування потоку створення цінностей

Найменування показника	Умови застосування	Умови, не сприйнятні до застосування
Обсяги	Великі обсяги	Низькі обсяги можуть бути становити проблему
Кількість продуктів, деталей	Невелика кількість	Велика кількість
Обладнання	Спеціальне обладнання	Універсальне обладнання
Технологічні карти	Прості технологічні карти	Складні технологічні карти
Складові частини	Деякі частини	Багато частин та додаткові вузли
Стратегія	Виробнича система «Тойоти»	Інші

Джерело: узагальнено автором на основі [2]

Спеціалісти дослідницького інституту McKinsey Global Institute Reserach визначили чотири напрямки ощадливого менеджменту, що використовуються організаціями впродовж останніх років [3]:

1. Ефективне забезпечення замовника цінностями.
2. Створення умов для повного використання потенціалу людей.
3. Знаходження кращих шляхів для процесу праці.
4. Поєднання стратегії, цілей та усвідомленої мети.

Гаєфнер та ін. [4] у своїй статті розглядали модифікацію картування потоку створення цінностей з точки зору аспекту

виключної якості. Автори статті стверджують, що завдяки цій ключовій складовій (якість) є змога побачити, проаналізувати та покращити її. Більше того, перевірки та контроль якості також беруться до уваги. Подібна оцінка здійснюється на основі показників якості. Даний метод складається з таких етапів: підготовка, аналіз якісного потоку створення цінностей, проектування якісного потоку створення цінностей та впровадження.

Донателлі та Гарріс [5] поєднали картування потоку створення цінностей разом із дискретною програмою моделювання подій. Вчені звертають увагу на те, що картування потоку створення цінностей націлено на аналіз та розрахунок теперішнього та майбутнього станів, а також документування усіх кроків, які робляться, та оцінювання результатів усіх запропонованих упроваджень. Таке моделювання було створено задля поетапного аналізу та послідовного оцінювання станів, як наслідок, щоб встигнути зробити зміни на тих етапах виробничого процесу, де це необхідно. Таким чином, з одного боку, картування потоку створення цінностей та дискретна програма моделювання подій є взаємодоповнюючими методиками, де одна методика дає основу для іншої. З іншого боку, картування потоку створення цінностей можна описати як проектний метод, а моделювання – як аналітичний метод.

Необхідно зазначити, що сучасна теоретична парадигма розуміється як взаємодія міждисциплінарних зв'язків. Ці комунікації стали вже необхідністю як методологія, де різні частини доповнюють одна одну. Синергетичні тренди достатньо сильні як ніколи, саме тому методика про картування потоку створення цінностей природно розвивалася у картування якісного потоку створення цінностей, а також поєдналася із методом моделювання.

Консультант у сфері ошадливого менеджменту Т. Джексон визначив підхід «Дев'ять нулів» до виробництва продукції світової якості, що означає повне усунення негативних чинників за такими напрямками: незадоволення клієнтів, дерегуляція, бюрократія, незадоволення стейкхолдерів, відходи, робота, що не додає економічного ефекту, несправності, втрачені можливості [6]. У цьому контексті слід звернути увагу на те, що заради досягнення таких нульових показників за визначеними сферами необхідно застосувати один із небагатьох дієвих методів у подібній ситуації – «шість сигма», що представляє собою якісно орієнтований підхід, який базується на статистичних даних задля перевірки якості та правильності виготовлення продукту, пояснює Арулесваран [7, с. 22]. «Шість сигма» дорівнює 96,99966% можливостей, щоб зробити продукти без дефектів. Разом з цим методом використовують поєднання ошадливого менеджменту/виробництва.

Поряд з Six Sigma, поєднання Lean і Six Sigma було зроблено, щоб змінювати і розвивати організацію на постійній основі і звести до нуля всі ускладнення та труднощі, а також виконувати бізнес-завдання та вимоги акціонерів через організацію поведінки, як зазначив Арулесваран. Кожен компонент – Lean і Six Sigma – можуть бути застосовані окремо, але при цьому синергетичний ефект не буде отриманий.

У цьому контексті Уомак і Джонс [1] стверджують, що ошадливе споживання ґрунтується на шести принципах:

- 1) повністю розв'язати проблему клієнта, переконавшись, що всі товари та послуги створені саме для цього;
- 2) не витратити часу клієнта або постачальника;
- 3) забезпечити клієнта тим, що він хоче;
- 4) забезпечити цінність, де її потребують;

5) забезпечити цінність, коли її потребують;

6) постійно знаходити та поєднувати рішення з метою скорочення витрат часу клієнта й зменшення його клопоту.

Слід також підкреслити інші дев'ять принципів, що яскраво характеризують філософію ошадливого виробництва: безперервний потік, ошадливі машинні установки/простота, організація робочого місця, ідентифікація деталей, конфігуративність, якість продукції, ремонтпридатність, простота доступу та ергономіка, зазначає А. Лешкова [8].

Концептуальний менеджмент (СМ) – це інша модель зміни із Японії, що поєднує загальне управління якістю (TQM) та принципи менеджменту світового зразка (WCM), об'єднуючи разом у процеси контролю змін (TQM). Концептуальний менеджмент, як зазначалося, це японський рух, що включає в себе новаторське мислення, менеджмент світового зразка, а також загальне управління якістю. Новаторське мислення (ВТ) – техніка, що використовується для створення ідей, яка відкидає повільний та витратний аспекти традиційного аналізу першопричин, що зазвичай використовують у США та Європі. Менеджмент світового зразка пропонує формальну структуру, навколо якої ідеї перетворюються на цілі і системи вимірювання/мотивації. Загальне управління якістю – це процес для впровадження командних ідей/змін.

Таким чином, концептуальний менеджмент є інноваційним, цілеспрямованим, творчим підходом, націленим на ґрунтовні зміни та отримання конкурентних переваг для даного підприємства чи організації. Це лідерство може бути отримано на основі інтеграції ідей, в першу чергу ідеї виражаються у двох якісно нових філософіях – новаторське мислення та менеджмент світового зразка. Останній підхід має широкую сферу застосування, крім цього, численні публікації та статті присвячені цьому питанню [9].

Тим не менш, для того щоб отримати чітке уявлення про те, як менеджери в рамках дисципліни менеджменту світового зразка здатні на впровадження змін та інновацій, необхідно звернути увагу на:

1. Людей. Співробітники та стейкхолдери є джерелом можливостей зміни. Вони мають бути мотивованими у правильний спосіб, шляхом вірного застосування системи менеджменту, щоб упроваджувати зміни.

2. Клієнтів. Вони є причиною змін. Для того щоб бути конкурентоспроможними, ми повинні дати нашим клієнтам чіткі аргументи, чому вони не повинні купувати у кого-небудь ще, крім нас.

3. Продуктивність. Вимагає зосередитися на меті – чи фінансові питання, чи питання підвищення якості, чи інші.

4. Конкурентів. Конкуренція навіjos страх, але це також створює можливості. Конкуренти повинні бути проаналізовані і зрозумілі для того, щоб перемагати їх.

5. Майбутнє. Воно настане незалежно від того, готовий до нього чи ні. Якщо ми не готові до нього, воно пройде повз нас разом із нашими клієнтами та конкурентами.

6. Інтеграцію. Завдяки цьому все та всі працюють разом. Управлінці – це не тільки керівники, а й лідери та координатори, наприклад. Вони працюють пліч-о-пліч зі співробітниками. Менеджмент світового зразка – це не система чи процедура, це культура. Це постійний процес формування змін та покращань. Це конкурентна стратегія успіху.

Фінансова світова криза поставила нові умови функціонування інноваційного менеджменту, зокрема, суттєвого зниження рівня вартості на кожному етапі формування цінності

виготовленої продукції. Розглянемо особливості здешевлення вартості автомобілів у Європі.

У 2015 р. приблизно 10% усіх автомобілів у Європі, Китаї та Індії – це недорогі авто за цінами від 3 000 до 7 000 євро. Слід зазначити, що цей сегмент знаходиться під величезним тиском витрат і може забезпечити тільки невеликі прибутки. Тим не менше більшість виробників комплектного обладнання (OEMs) хоче, з одного боку, щоб дизайн був низьковартісним задля виконання функції «моделі входу», а також, з іншого боку, всі великі компанії працюють на недорогих моделях. НДР у тому вигляді, в якому вони робляться задля створення найсучасніших низьковитратних моделей, скоріше за все, витрати не покриються повністю, але це надасть великий поштовх для виробників комплектного обладнання: розробка революційних матеріалів та модулів, а також провадження процесів, що суттєво зменшать витрати.

Після достатньо потужного розвитку технологій, націлених на виробництво дешевих автомобілів, інші моделі автомобілів також зможуть бути вдосконалені та суттєво покращені чи взагалі підхід до проектування та побудови моделей авто може бути змінений. Дешеві автомобілі можуть мати такі нові особливості:

- знижений вміст металу задля зменшення витрат на сировину;
- легкі пінні конструкції;
- низька вартість конструкції модулю;
- концепції інтегрованих малолітражних силових агрегатів;
- вікна, покриті полімером;
- оптимізація використання запчастин;
- централізована автомобільна електроніка та електропроводка.

У всьому світі автомобільна промисловість страждає від надлишкових потужностей. Негнучкі плани випуску автовиробника створює необхідність задля продажу більшої або меншої кількості моделей щороку. Проте збірка складає лише 12% загальної вартості транспортних засобів на розробку та виробництво, а також 30% – частка виробника комплектного обладнання. На сьогодні певний тиск, що здійснюється на моделі задля продажу по великим знижкам, що зроблено переважно національним ринком. Більш гнучка та продумана концепція збірки авто могла б істотно змінити цю ситуацію:

- зменшити складність зборки задля покращання гнучкості: кількість моделей із різними варіантами виробництва постійно збільшується, що призводить до ускладнення та збільшення витрат. Volkswagen Golf має більш ніж 1 023 можливих конфігурацій, у той час як Toyota Corolla має аж 1 740 таких варіантів. Зменшення числа таких конфігурацій допоможе збільшити кількість побудованих моделей на одному заводі, що зробить систему більш адаптивною та гнучкою;

- аутсорсинг зборки: зараз більше ніж 99% вартості зборки знаходиться під контролем виробників. Аутсорсинг лінійки моделей для спеціалізованих постачальників (наприклад, Karmann, Magna Steyr, Pininfarina, Valmet) зможе виробників комплектного обладнання пристосувати до коливань попиту на ринку.

У табл. 2 наведено шість інноваційних архетипів виробників комплектного обладнання та їхня характеристика: брендинг, швидкий імітатор; пристосованець до масового ринку; революціонер-архітектор; висококласний оптимізатор; спеціаліст з оптимізації витрат та процесів.

Таблиця 2

Шість інноваційних архетипів виробників комплектного обладнання та їхня характеристика

	Інноваційний архетип	Інноваційна пропозиція	Фокус та співробітництво	Бізнес-модель	Компанія
1	Брендинг	Інноваційні брендові продукти Середні об'єми	Вияткова орієнтація Високий рівень кооперації з постачальником та аутсорсингу НДР	Імідж бренду Преміум-клас Сильний ІР-захист	BMW Mercedes-Benz
2	Швидкий імітатор (спритний наздоганяючий)	Розвиток інновацій та використання на ринку	Середня орієнтація Вибіркова кооперація Надзвичайний рівень аутсорсингу НДР	Низькі витрати Тижневий ІР-захист	Daewoo Hyundai
3	Пристосованець до масового ринку	Пристосування та розвиток наявних продуктивних інновацій	Широка орієнтація Аутсорсинг НДР за усіма системами Обмежена мережа	Низькі витрати Слабкий ІР-захист Імідж бренду	Ford GM
4	Революціонер-архітектор	Націлений переважно на інноваційні процеси Від масового ринку до сегментування	Створення мережі Модульне проектування Обмежений рівень аутсорсингу НДР	Витратна оптимізація інновацій Достатньо надійний ІР-захист	Toyota VW
5	Висококласний оптимізатор	Інноваційні продукти преміум-класу завдяки системним та компонентним удосконаленням	Спеціалізована орієнтація Надто обмежений рівень аутсорсингу НДР	Інновації Надійний захист ІР Імідж бренду	Porsche Hummer
6	Спеціаліст з оптимізації витрат та процесів	Інновації, що спираються на нові виробничі процеси Орієнтація на замовника	Широка орієнтація Середній рівень аутсорсингу НДР	Низьковитратна продукція Достатньо надійний ІР-захист	Kia Dacia

Є два способи, щоб повернути життя автомобільної галузі з точки зору НДР: розробка технологій, які роблять автомобілі доступним, і зниження витрат на НДР. Заохочення інновацій: розробка нових і цікавих функцій все ще залишається можливістю, яку може використати інженер автомобіля; робити ті ж самі дії не буде економічно більш ефективно; упровадити моніторинг нових матеріалів на програми НДР, щоб знайти матеріали, які зможуть купити або обробити за умов більш низьких витрат; увести програму стимулювання, мета якої – зниження витрат; установити цільові показники скорочення витрат на 30%, щоб знайти цілком нові способи виконання функцій модуля; розширити інженерну сферу, у тому числі компоненти, які знаходяться у ланцюгу забезпечення цінності продукції.

Зниження витрат на НДР: приблизно 5% від загальних витрат на виробництво автомобіля НДР. Через те, що складність та технологізація транспортного засобу постійно підвищується, витрати НДР складають приблизно 4,5% щорічно. Для того щоб стабілізувати витрати НДР на одиницю продукції, необхідно витрати на всіх рівнях НДР об'єднати з урахуванням того, що 40% усіх витрат НДР припадає на продукти, що не можуть забезпечити рівень рентабельності.

Суворий моніторинг та якісний менеджмент можуть зупинити виконання небажаних та шкідливих проектів якомога швидше. У довгостроковій перспективі офшорингові та аутсорсингові рішення у контексті функціонування НДР можуть застосовуватися у 10–15% від загального бюджету.

Нові можливості віртуального тестування допоможуть зберегти кошти. Пріоритетний збір інформації та її подальша обробка у модулях допоможуть скоротити етапи розвитку нових моделей та значно знизити витрати на розробку модулів [10].

Висновки. Дослідивши зарубіжний досвід упровадження інноваційних інструментів управління, варто наголосити, що інноваційна активність західних промислових підприємств значно вища за вітчизняну, що наголошує на необхідності використання розглянутого позитивного досвіду. Зокрема, обґрунтування ефективності впровадження того чи іншого інструменту у практичну діяльність вітчизняних промислових підприємств є питанням подальших наукових досліджень.

Література:

1. Womack J. Lean Solutions: How Providers and Consumers Save Time and Create Wealth Together / J. Womack, D. Jones. – Free Press. – 2005. – 368 p.
2. Lee Q. The Strategos Guide to Value Stream & Process Mapping / Lee Q., Snyder B. – Enna Products Corporation. – 2006. – 160 p.
3. Phillips A. The future of lean manufacturing. / Phillips A. – Retrieved 14th2015 from. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.manufacturingglobal.com/lean/191/The-future-of-lean-manufacturing>.
4. Haefner B. Quality Value Stream Mapping. Karlsruhe Institute of Technology / Haefner B., Kraemer A., Stauss T., Lanza G. – Procedia CIRP, Volume 17. – 2014. – P. 254–259.
5. Donatelli A. Combining Value Stream Mapping and Discrete Event Simulation / Donatelli A., Harris G. – University of Alabama in Huntsville – 2015. – P. 13–14.
6. Black R. Lean Production: Implementing a World-class System/ Black R. – Industrial Press Inc. – 2008. – 191 p.
7. Aruleswaran A. Changing With Lean Six Sigma / Aruleswaran A. – LSS Academy Sdn. Bhd. – 2010. – 144 p.
8. Leskova A. Principles of lean production to designing manual assembly workstations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://annals.fih.upt.ro/pdf-full/2013/ANNALS-2013-2-03.pdf>.
9. Gerhard J. Plenert Making Innovation Happen: Concept Management Through Integration / Gerhard J. Plenert. – CRC Press. – 1997 – 192 p.
10. Oliver W. Car Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliverwyman/global/en/2014/dec/CarInnovation2015_eng_final.pdf.

Розумчук А.А. Обзор зарубежного опыта использования нововведений в практике промышленных предприятий

Аннотация. В статье исследован и обобщен зарубежный опыт внедрения нововведений и их использование на промышленных предприятиях зарубежных стран.

Ключевые слова: нововведения, инновационные инструменты, управление, эффективность, предприятие, подход, ценность.

Rozumchyk A.A. Review of foreign experience use of innovations in industrial enterprises

Summary. The article researched and compiled the foreign experience of implementing innovations and their use in industrial enterprises in foreign countries.

Keywords: innovation, innovative tools, management, efficiency, enterprise approach value.

Ткаченко Н.Э.,

к.э.н.,

*доцент кафедры менеджмента и администрирования,
Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля*

ДЕМОТИВАЦИЯ И ТЕКУЧЕСТЬ ПЕРСОНАЛА: ПРИЧИНЫ, СЛЕДСТВИЯ, ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ

Аннотация. В статье установлены причины, следствия и взаимообусловленность между процессами демотивации и текучести персонала. Выявлены и систематизированы основные демотивационные причины текучести персонала, установлена взаимосвязь между демотивацией и текучестью персонала и сформирована модель взаимообусловленности демотивации и текучести персонала. Обоснованы и охарактеризованы последствия влияния текучести персонала на дальнейшую демотивацию сотрудников и результативность работы персонала.

Ключевые слова: текучесть персонала, демотивация персонала, причины, следствия, пассивная демотивация, активная демотивация, физическая текучесть персонала, скрытая текучесть персонала, модель взаимообусловленности демотивации и текучести персонала.

Постановка проблемы. Для многих современных предприятий текучесть персонала стала насущной проблемой, требующей постоянного внимания со стороны руководства, ведь нестабильность кадрового состава отражается на разных подсистемах функционирования предприятия и вызывает значительные трудности не только в обеспечении результативной работы персонала, но и на эффективной деятельности предприятия в целом. «Вершиной айсберга» проблемы текучести, как правило, является нехватка кадров, которая обуславливает дополнительные затраты на поиск и отбор новых работников, их обучение и адаптацию. Если же проблема текучести своевременно не решена – могут возникнуть дальнейшие организационные и технологические проблемы в работе предприятия, появляться угрозы финансовых, материальных и трудовых потерь.

Руководители, как правило, реагируют на уже возникшие проблемы в работе, обусловленные текучестью персонала, и стараются их решить с минимальными затратами. Однако, устраняя реально существующую проблему текучести, не уделяют должного внимания ее социально-психологическим последствиям, которые не столь видимы, на первый взгляд, но не менее значимы.

Далеко не все руководители понимают, что проблема текучести персонала проявляется в ухудшении социально-психологического климата коллектива, отражается на моральном состоянии сотрудников предприятия, на их трудовом поведении и организационной культуре предприятия в целом. Поэтому решение проблемы текучести персонала должно основываться не только на противодействии ее активной форме проявления – увольнению работников, но и учитывать ее неяркие проявления, в частности, скрытую (психологическую) текучесть персонала.

Как и любую проблему, возникающую в работе предприятия, текучесть персонала легче предупредить, нежели устранять уже возникшие трудности и нести дополнительные потери

в связи с этим. Поэтому необходимым условием решения проблемы текучести является понимание ее причин и следствий.

Важную роль в обеспечении постоянства кадров играет мотивация. Ведь если работник заинтересованно работает на предприятии, удовлетворяет в достаточной мере свои основные потребности, он вряд ли будет настроен на увольнение, наоборот, будет стараться сохранить свое рабочее место на предприятии. Соответственно, причины и следствия текучести персонала во многом можно объяснить, исследуя факторы, влияющие на снижение мотивации, то есть вызывающие демотивацию персонала. При этом необходимо принимать во внимание, что не только демотивация персонала оказывает непосредственное воздействие на текучесть кадров, но и текучесть, в свою очередь, отражается на дальнейшей мотивации работников, и влияние это, как правило, далеко не позитивное.

Анализ последних исследований и публикаций. Следует отметить, что в научных исследованиях и публикациях уделяется внимание как проблеме текучести [1–3], так и демотивации персонала [4; 5]. В различных литературных источниках в большей мере рассматриваются сущность данных явлений, их формы проявления и виды, причины возникновения и факторы их обуславливающие. Оба направления исследований являются проблемными для многих предприятий, но в научно-практической литературе они, как правило, рассматриваются в отрыве друг от друга, исследуются обособленно.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Недостаточно изученным направлением является взаимообусловленность процессов демотивации и текучести персонала. Исследование в данном направлении позволит более системно взглянуть на проблему текучести персонала, увидеть не только ее явные проявления, но и скрытые, выявить предпосылки ее возникновения, уточнить основные демотивационные причины и следствия текучести персонала.

Цель статьи заключается в систематизации основных демотивационных причин текучести персонала, выявлении характерных признаков проявления скрытой текучести персонала, установлении взаимосвязи между демотивацией и текучестью персонала, формировании модели взаимообусловленности демотивации и текучести персонала, выявлении возможных угроз, возникающих на предприятии вследствие текучести персонала, в частности, социально-психологических последствий текучести персонала.

Изложение основного материала исследования. Текучесть персонала – движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью сотрудника рабочим местом или неудовлетворенностью организации конкретным специалистом [1].

С одной стороны, данный процесс может являться естественным и не вызывать опасений, если он находится в пределах нормы, и предприятие сталкивается с естественной текучестью персонала. Так, по оценкам специалистов, естественная текучесть

честь (3–5% в год) способствует своевременному обновлению коллектива и не требует особых мер со стороны руководства [2]. С другой стороны, в случае превышения нормы естественной текучести предприятие может столкнуться со значительными трудностями в своей деятельности. Степень значимости таких проблем для предприятия во многом зависит от масштаба проблемы текучести, ценности не обеспеченных кадрами рабочих мест, уровня компетенций и опыта, необходимого для востребованных вследствие увольнения работников должностей, а также наличия необходимых вакансий на рынке труда.

Руководители, как правило, осознают проблему текучести при частом проявлении ее в активной форме – увольнении работников. При этом менее заметной, но не менее опасной для предприятия в плане возможных угроз является скрытая текучесть персонала. Скрытая (психологическая) текучесть кадров возникает у тех сотрудников, которые внешне не покидают компанию, но фактически уходят из нее, исключаются из организационной деятельности [3].

В целях выявления причин как активной, так и скрытой текучести персонала, а также признаков ее характеризующих представляется целесообразным рассмотреть сущность и основные факторы демотивации персонала. Принимая во внимание тот факт, что на начальных этапах демотивация не проявляется открыто и носит чаще всего скрытый характер, выявление проблемы текучести на этапе ее зарождения становится возможным при распознавании ранних признаков демотивации персонала. Поэтому представляется целесообразным рассмотреть основные этапы демотивации и выявить ее характерные признаки, отражающиеся в поведении персонала и позволяющие, соответственно, распознать ранние поведенческие признаки, указывающие на формирование проблемы текучести персонала. Охарактеризуем основные этапы демотивации персонала.

Типичный признак первого этапа демотивации – «легкий стресс» характеризуется недоумением и растерянностью сотрудника. При этом сотрудник не в полной мере осознает, какими причинами вызван дискомфорт и кто является его источником – организация в целом или руководитель. Внешние проявления этой стадии потери мотивации, как правило, являются незаметными. На этом этапе проявляется пассивная форма демотивации персонала [4].

Пассивная демотивация маскируется востребованными организацией моделями поведения и часто не может быть распознана своевременно. Данный тип демотивации характеризуется несоответствием внутренних мотивов демонстрируемому поведению, требуемому организацией [5].

Два последующих этапа демотивации характеризуются демонстрацией сотрудником моделей поведения, не соответствующих требованиям организации, и отражают этапы возникновения открытой демотивации персонала.

Второй этап демотивации проявляется в виде открытого недовольства. Его признаки могут быть различными: игнорирование рекомендаций руководства, демонстративная агрессивность, уклонение (возможно, неосознанное) от выполнения заданий под незначительными предложениями и т. д. На этом этапе подчиненный начинает избегать контактов с непосредственным начальством и активнее интересуется поисками другой работы [4].

Третий этап демотивации имеет наиболее яркие внешние проявления, поскольку происходит полное отчуждение сотрудника от руководства и организации в целом. Работник теряет желание к сотрудничеству, он разочарован в организа-

ции, руководителе, возможно, даже в коллективе, что зачастую становится причиной конфликта с коллегами. Своей манерой действий, которая характеризуется безынициативностью или же открытым негативизмом, работник старается отмежеваться от организации.

Следует отметить, что открытая форма проявления демотивации отдельных сотрудников вследствие ее негативного влияния на поступки других членов коллектива может создавать демотивирующие ситуации в коллективе, что является предпосылкой возникновения скрытой текучести персонала.

После третьего этапа демотивации, как правило, происходит увольнение работника, то есть текучесть проявляется в ее активной форме, возникает внешняя (физическая) текучесть персонала. При этом рассматривают два возможных сценария развития ситуации. Первый – переход демотивированного сотрудника в другую организацию. Второй вариант – сотрудник остается в организации, но воспринимает работу как неизбежность. Вследствие этого возникает скрытая или психологическая текучесть [4].

По мере усиления степени демотивированности работника изменяются, усиливаются негативные проявления. При этом вне зависимости от формы проявления, скрытой или открытой, по мере повышения уровня демотивированности сотрудника вероятность его возвращения в мотивированное состояние, эффективное для организации, становится все более проблематичной. Следует отметить, что при пассивной мотивации по мере накопления скрытого негатива проявления демотивации могут меняться: в поведении сотрудника появляются элементы, отличные от моделей, требуемых организацией, т. е. скрытая (пассивная) демотивация может перейти в открытую (активную) [5].

В целях выявления причин текучести персонала представляется целесообразным рассмотреть основные факторы, влияющие на демотивацию персонала. В этой связи уточним ключевые положения в части мотивации персонала, которые будут положены в основу дальнейшего исследования, проводимого в рамках данной работы.

В основе мотивации любого человека лежат потребности. При этом не все потребности человека являются актуализированными постоянно. Трудовая мотивация характеризуется иерархической организацией потребностей и мотивов. В основе мотивации лежат потребности, имеющие для человека более важное значение и занимающие более значимое место в иерархии трудовой мотивации, так называемые актуализированные потребности. В большей мере влияют на поведение неудовлетворенные потребности, в частности, неудовлетворенные актуализированные потребности, приобретающие для человека первоочередную значимость.

Таким образом, можно сделать вывод, что причины демотивации возникают в связи с неудовлетворением именно актуализированных потребностей сотрудников. Так, при наличии равного набора условий и ресурсов наиболее важная мотивационная потребность в случае ее неудовлетворения, наиболее вероятно, приведет к снижению мотивации и частичной демотивации персонала. Тогда следующая по важности мотивационная потребность, в случае дальнейшего неудовлетворения, приведет к дальнейшему усилению демотивации персонала.

Сопоставляя основные потребности человека в соответствии с классической теорией А. Маслоу, с демотивирующими факторами, препятствующими удовлетворению потребностей работников, на основе ранее проведенного автором исследования

демотивации персонала [6] представляется возможным выделить основные демотивационные причины текучести персонала.

В работе проведена систематизация демотивационных причин текучести персонала, которые, по своей сути, являются демотивирующими факторами, отрицательно влияющими на удовлетворение потребностей или обуславливающих недостаточное удовлетворение актуализированных потребностей работников. В табл. 1 представлены демотивационные причины текучести персонала, сгруппированные по основным группам потребностей.

Следует отметить, что проведенная систематизация демотивационных причин текучести персонала позволяет, с одной стороны, выявить возможные причины скрытой текучести персонала в целях дальнейшего предотвращения ее перехода в активную форму и увольнения работников, а с другой стороны, снизить проявления скрытой текучести персонала посредством устранения и уменьшения возможного воздействия отрицательных демотивирующих факторов. Кроме того, предложенная систематизация причин текучести персонала даст возможность руководителям в большей мере понимать, какие причины будут способствовать появлению скрытой текучести персонала вследствие возникновения пассивной демотивации персонала, а какие в дальнейшем могут стать причинами возможного усиления демотивации, перехода демотивации из пассивной в активную форму, а скрытой текучести – в физическую форму. Наличие нескольких демотивационных причин по каждой

потребности позволяет иметь более полное представление о возможной вариативности причин текучести.

Таким образом, проведенная систематизация дает представление о вариативных причинах текучести персонала по основным группам потребностей и, на наш взгляд, имеет важное прикладное значение для раннего выявления проблемы текучести персонала на предприятиях.

На рис. 1 отражена модель взаимообусловленности демотивации и текучести персонала, которая сформирована основе преобразования модели мотивации поведения человека и ее дополнения основными этапами демотивации персонала. Преобразованная модель мотивации отражает предпосылки формирования демотивации персонала, а именно изменение поведения, снижение побуждения к действию под воздействием демотивационных факторов, препятствующих удовлетворению актуализированных потребностей работника и приводящих в результате к неудовлетворению или частичному удовлетворению потребностей. Ключевыми элементами данной модели являются активная и пассивная демотивация персонала, а также внешняя (физическая) и скрытая (психологическая) текучесть персонала.

В предложенной модели отражены прямые и обратные связи между демотивацией и текучестью персонала. Прямые связи предполагают движение от демотивации к текучести, так как данный переход является более естественным, обратные связи – от текучести к демотивации.

Таблица 1

Демотивационные причины текучести персонала

Основные группы потребностей	Демотивационные причины текучести персонала
Физиологические Потребности	Низкий уровень вознаграждения Частое использование штрафных санкций Невозможность сохранять баланс между работой и личной жизнью Высокая степень контроля Ненормированный рабочий день
Потребности в защищенности и безопасности	Частое использование негативных оценок работы персонала Использование однотипного сценария адаптации по отношению ко всем категориям сотрудников Неспособность сотрудника гибко реагировать, принимать и приспосабливаться к обстоятельствам реальности
Потребности в Принадлежности и причастности	Отсутствие чувства причастности к организации Неприемлемый стиль руководства Плохие взаимоотношения в коллективе Плохие взаимоотношения с руководителем Не учитывается принцип совместимости сотрудника и организации Несоответствие ожиданий сотрудников и организационной действительности
Потребности в уважении	Отсутствие изменений в статусе сотрудника Частое использование наказаний Игнорирование идей и инициатив работников Низкая степень делегирования и/или доверия Субъективизм руководителей при проведении оценки работы персонала
Потребности в самореализации	Отсутствие чувства достижения, личного и профессионального роста Низкие возможности карьерного роста Заниженные требования к квалификации работников по сравнению с реальным уровнем подготовки Слишком привычная и повторяемая работа Неиспользование каких-либо навыков сотрудника, которые он сам ценит Отсутствие планирования карьерного развития подчиненных Невозможность обеспечить для кандидатов с высокой компетентностью возможностей для ее дальнейшей реализации Отсутствие возможностей для обучения Формальный подход к обучению работников

В предложенной модели представлены:

- прямые связи между пассивной демотивацией и скрытой текучестью персонала, пассивной демотивацией и физической текучестью персонала, активной демотивацией и скрытой текучестью персонала, активной демотивацией и физической текучестью персонала;

- обратные связи между физической текучестью персонала, скрытой текучестью, а также пассивной формой демотивации персонала.



Рис. 1. Модель взаимообусловленности демотивации и текучести персонала

Следует отметить, что демотивация персонала, являясь процессом, обратным мотивации, обуславливает возникновение как физической (внешней) текучести, так и активизирует скрытую (психологическую) текучесть кадров. Физическая текучесть персонала, возникшая вследствие демотивации, часто негативно отражается на оставшихся работать в организации сотрудниках. Как отмечают отдельные авторы, с уходом сотрудников разваливаются сложившиеся связи в трудовом коллективе, и текучесть может приобретать лавинообразный характер [3]. Так, вслед за увольнением руководителя отдельной службы может последовать уход других сотрудников, а порой и всего отдела в целом. В частности, когда уволившийся

руководитель потенциально имеет возможности для дальнейшего трудоустройства своих бывших сослуживцев, если не всех из них, то наиболее ценных для него. Недовольство сотрудников и процесс текучести персонала могут усугубляться, если уволившийся сотрудник является неформальным лидером коллектива и идейным вдохновителем для многих сотрудников. В таких случаях вследствие сформировавшихся неформальных связей возможным становится увольнение целых неформальных групп сотрудников.

Сотрудники, которые не увольняются, а остаются в организации работать дальше, могут быть подвержены «вирусу» демотивации, вследствие которого и распространяется скрытая текучесть персонала. По оценкам специалистов, уровень воздействия демотивирующих ситуаций в несколько раз выше, чем мотивирующих [5], и, следовательно, процессы демотивации протекают значительно быстрее, чем мотивационные процессы.

Соответственно, пропорционально количеству демотивированных сотрудников возрастает и число объектов (субъектов), которым может быть нанесен ущерб вследствие текучести персонала. Такой вывод можно сделать, принимая во внимание то, что сотрудники организации задействованы в различных процессах, видах деятельности организации. При этом число объектов (субъектов), которые могут пострадать вследствие текучести и которым может быть нанесен ущерб, определяется масштабами как самой организации, так и ее деятельности.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что текучесть персонала, обусловленная демотивацией сотрудников, может привести к значительным потерям предприятия. Потери предприятия вследствие демотивации персонала могут быть материальными (непредусмотренные дополнительные затраты или прямые потери продукции, сырья, материалов), финансовыми (незапланированные потери денежных средств), трудовыми (непредвиденные потери рабочего времени). А с учетом того, что последствия скрытой текучести персонала достаточно сложно оценивать и прогнозировать, она может привести к значительным убыткам предприятия в целом.

Вследствие текучести персонала не происходит закрепления работников на предприятии на длительный срок, что порождает неопределенность и неуверенность в завтрашнем дне, негативно сказывается на социальных контактах в коллективе, удовлетворении социальных потребностей сотрудников, а также потребности в безопасности и защищенности. Особенно негативно сказывается на психологическом состоянии работников опыт негативного увольнения, которому предшествуют конфликты и предвзятое отношение к увольняющемуся сотруднику со стороны руководства.

В результате текучести на психологическом уровне у сотрудников формируются устойчивые привычки, стереотипы поведения и негативные установки, а также вырабатывается шаблонное групповое мышление, что препятствует формированию эффективно работающей команды, отрицательно отражается на корпоративной культуре организации и мотивации персонала.

Отрицательным является также то, что текучесть кадров сказывается на производительности труда не только тех работников, которые намерены уходить, но и тех, которые продолжают работать. Такая тенденция является отражением скрытой текучести персонала. Она проявляется в том, что работники физически не покидают организацию, но работают с меньшей отдачей, не принимают участие в организационной деятельности, не стремятся к достижению организационных целей.

Скрытая текучесть персонала является своеобразной формой оппозиции работников руководству компании [3].

Скрытая текучесть персонала может влиять на снижение качества работы и производительности труда; рост показателей по отходам производства и браку; обуславливать нарушения трудовой и технологической дисциплин, увеличение количества скрытых прогулов; вызывать отчуждение и безразличное отношение сотрудников к своей работе, нежелание повышать квалификацию; формировать мышление работников, направленное только на ближайшие перспективы.

Выводы. Подводя итог, следует отметить, что проблема текучести персонала, обусловленная демотивацией персонала, не является моментальной и, следовательно, подлежит корректировке при своевременной диагностике. Безусловно, пассивная демотивация и скрытая текучесть персонала сложны в диагностике и создают в связи с этим трудности в своевременной нормализации ситуации. Результаты проведенного в рамках данной статьи исследования позволят на основе понимания взаимообусловленности демотивации и текучести персонала, их причин и следствий выявлять проблему текучести персонала на предприятиях при ее ранних проявлениях, а также системно подходить к решению данной проблемы.

Литература:

1. Чернявская Е. Что же такое текучесть персонала / Е. Чернявская [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://efsol.ru/articles/staff-turnover.html>.
2. Андреева Г. Высокая текучесть кадров в компании: причины и методы борьбы / Г. Андреева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.coleman.ru/nashe-mnenie/vysokaja-tekuchest-kadrov-v-kompanii-prichiny-i-me>.
3. Шарапова Т. Виды и причины текучести кадров / Т. Шарапова // Медична практика: організаційні та правові аспекти. – 2012. – № 6. – С. 59–63.
4. Мокротоварова Т. Внимание: демотивация / Т. Мокротоварова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.companion.ua/articles/content?id=1897>.
5. Власюк В.Г. Демотивация персонала как фактор снижения организационной эффективности / В.Г. Власюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/ru/--gn15-07/1550-a>.
6. Ткаченко Н.Е. Причины демотивации персонала в организации /

Н.Е. Ткаченко // Збірник наук. праць СНУ ім. В. Даля. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2008. – Вип. 20. – С. 132–138.

Ткаченко Н.Е. Мотивація і плинність персоналу: причини, наслідки, взаємозумовленість

Анотація. У статті встановлено причини, слідства і взаємообумовленість між процесами демотивації і плинності персоналу. Виявлено та систематизовано основні демотиваційні причини плинності персоналу, встановлено взаємозв'язок між демотивацією і плинністю персоналу і сформовано модель взаємообумовленості демотивації і плинності персоналу. Обґрунтовано та охарактеризовано наслідки впливу плинності персоналу на подальшу демотивацію співробітників і результативність роботи персоналу.

Ключові слова: плинність персоналу, демотивація персоналу, причини, наслідки, пасивна демотивація, активна демотивація, фізична плинність персоналу, прихована плинність персоналу, модель взаємообумовленості демотивації і плинності персоналу.

Tkachenko N.E. Demotivation and employee turnover: reasons, consequences and interdependence

Summary. The article reflects reasons, consequences and interdependence between processes of employee turnover and staff demotivation. The article evaluates and systematizes the main demotivating reasons of employee turnover, sets the interconnection between demotivation and employee turnover, and formulates the model of interdependence between employee turnover and staff demotivation. The article also substantiates and characterizes the consequences of employee turnover and its influence on further demotivation of employees and their performance.

Keywords: employee turnover, staff demotivation, reasons, consequences, passive demotivation, active demotivation, physical employee turnover, hidden employee turnover, the model of interdependence between employee turnover and staff demotivation.

Харченко Т.Б.,

к.е.н., доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНОГО ФАКТОРУ НА ОЦІНКУ ВАРТОСТІ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню проблем оцінки нерухомості в сучасних умовах. Автором визначено, що нині відсутня єдина загальноприйнята методика оцінки нерухомого майна із урахуванням екологічного фактору. Визначено сутність екологічного фактору та виділено основні групи факторів, що впливають на вартість нерухомого майна. Проаналізовано досвід урахування екологічного фактору при оцінці вартості нерухомого майна країн Європи та США.

Ключові слова: нерухомість, оцінка вартості нерухомого майна, антропогенний вплив, екологічний фактор, міжнародні стандарти оцінки нерухомості.

Постановка проблеми. У сучасних умовах збільшення антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище, підвищення рівня забруднення та погіршення якісних умов життя населення все більше науковців – теоретиків та практиків звертають увагу на проблему оцінки впливу екологічних чинників на вартість нерухомості. Якісний стан довкілля суттєво впливає на вартість певного об'єкту нерухомості. На думку західних вчених [2, с. 35], вартість об'єктів житлової та нежитлової нерухомості прямо залежить від рівня забруднення навколишнього природного середовища. Проте в реаліях української економіки при укладанні договорів із продажу чи оренди нерухомого майна не завжди відображається вплив екологічного фактору на ціну об'єкту. Це пов'язано з економічною кризою в країні, зниженням цінності екологічних благ та невисоким рівнем культури контрагентів.

У той же час забруднення навколишнього природного середовища, крім проблем, що пов'язані із погіршенням здоров'я населення, призводить до зниження вартості нерухомості, додаткових витрат, пов'язаних із ліквідацією наслідків забруднення, зниження вартості природних ресурсів тощо. Нині дані проблеми вже почали виходити за межі окремих держав та економік і представляти глобальну загрозу майбутньому довгостроковому економічному розвитку. Усе це вимагає перегляду існуючих підходів до оцінки екологічних факторів та розробки нових, адекватних сучасним реаліям підходів до розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки нерухомого майна присвячено праці науковців А. Грязнової, Н. Сментіної, М. Федотової (подано теоретичні та практичні питання експертної оцінки нерухомості, запропоновано нові методичні підходи до оцінки бізнесу та нерухомості, проаналізовано нормативно-правову базу оціночної діяльності в Україні). Л. Чубук визначено сутність ринку нерухомості України та проаналізовано проблеми оцінки житлової та нежитлової нерухомості. О. Веклич та Б. Данилишин проаналізовано екологічні аспекти оцінки вартості природних ресурсів в Україні. Л. Кулумбетовою визначено основні підходи до врахування екологічного фактору в оцінці нерухомості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на існуючі ґрунтовні дослідження у

даному напрямі, на практиці оцінка вартості нерухомості з урахуванням екологічного фактору майже не проводиться. Існуючі методики ґрунтуються на визначених стандартах та нормах і передбачають фіксовані санкції у випадку їх порушення. Зазначена практика полегшує процедуру розрахунків, але через незалучення професійних оцінювачів у багатьох випадках реальні виплати не відповідають обсягам забруднення. Ситуацію погіршує відсутність затверджених комплексних методик, які б урахувували всі фактори та відповідали сучасним ринковим реаліям.

Мета статті полягає у дослідженні впливу екологічного фактору на вартість нерухомого майна із урахуванням сучасних тенденцій в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ретроспективний аналіз економічної думки дозволив визначити, що вперше вплив забруднення навколишнього природного середовища на стан здоров'я населення та втрати для суспільства був досліджений А. Пігу у праці «Економічна теорія добробуту» [4, с. 48]. Учений наголошував, що для зменшення негативного впливу фірми-забруднювача необхідно інтерналізувати витрати шляхом запровадження податку на забруднення. Даний податок збільшує ціну продукції, що змушує фірму-виробника запроваджувати екологічно чисті технології виробництва. Ідеї А. Пігу на сучасному етапі розвитку суспільства знайшли своє відображення на конференції в Ріо-де-Жанейро у 1972 р., під час якої була прийнята концепція сталого розвитку, яка передбачає «розвиток сучасного людства без зменшення можливостей наступних поколінь задовольняти свої потреби». У 2012 р. на черговій Конференції «Ріо +20» було наголошено, що метою Конференції є поновлення політичних зобов'язань щодо сталого розвитку, оцінка досягнутих результатів і прогалин, що залишилися у здійсненні рішень Самітів зі сталого розвитку, а також урахування сучасних викликів і завдань на шляху до сталого майбутнього людства – майбутнього з більшою кількістю робочих місць, більш чистою енергетикою, більшою безпекою і гідним рівнем життя для всіх. Таким чином, турбота людства про власне здоров'я, бажання жити в екологічно чистих будинках суттєво підвищують вартість об'єкту нерухомості. Ринки нерухомості розвинених країн почали реагувати на такий новий фактор формування вартості об'єкту, як стан навколишнього природного середовища. Екологічний фактор достатньо сильно впливає на теперішню вартість об'єкту нерухомості чи може вплинути у майбутньому.

Під *екологічним фактором* більшість науковців [1; 5; 7] розуміє будь-яке природне явище, якісний стан навколишнього природного середовища чи його компонентів, а також якісний стан самого об'єкту нерухомості, що впливає на ринкову вартість нерухомості.

До факторів навколишнього природного середовища, як правило, відносять кліматичні, гідрогеологічні та особливості ландшафту території. До якісних параметрів об'єкту нерухомості належить хімічний склад будівельних матеріалів, рівень

забруднення всередині будівлі, технологія виробництва, зовнішній вплив тощо.

Виділяють три класи факторів, які необхідно враховувати при оцінці нерухомості:

1. Фактори, що безпосередньо впливають на теперішню вартість нерухомості чи можуть впливати у майбутньому.
2. Обмеження у використанні нерухомого майна.
3. Юридичні зобов'язання, що виникають при ліквідації причинених збитків [3, с. 52; 7, с. 28].

Необхідно зазначити, що загальноприйнятої класифікації екологічних факторів нині не існує. У світовій практиці прийнято ототожнювати «екологічні фактори» із «факторами навколишнього середовища». Якщо притримуватися запропонованої класифікації факторів, для України найбільш актуальними є фактори першої групи (місцезнаходження об'єкту нерухомості). Друга та третя групи факторів не чинять суттєвого впливу через відсутність у вітчизняному екологічному законодавстві відповідальності за завдані у минулому збитки та відносну «м'якість» штрафних санкцій за забруднення навколишнього природного середовища.

При оцінці вартості об'єкта нерухомості всі екологічні фактори можуть справляти позитивний та негативний вплив на ціну об'єкта. Позитивні екологічні фактори підвищують вартість об'єкта нерухомості, а негативні – знижують. Приклади позитивного та негативного впливу екологічного фактору при оцінці нерухомого майна подано у табл. 1.

Таким чином, вартість об'єктів нерухомості знаходиться у прямій залежності від стану навколишнього природного середовища. Проте через низку причин, основними з яких є економічна криза, низький платоспроможний попит населення та рівень екологічної культури споживачів, дія екологічного фактору при оцінці вартості нерухомості нівелюється. У той же час угодам із нерухомістю притаманний довгостроковий характер, що вимагає залучення до оцінки фахівців суміжних галузей (екологів, геодезистів, метеорологів, інженерів та ін.).

Для підвищення ефективності процесу оцінки нерухомості на практиці екологічні фактори поділяють на дві великі групи: керовані та некеровані. До групи керованих факторів доцільно віднести: рівень чистоти води, наявність зелених насаджень, якість будівельних матеріалів, рівень екологічно чистих технологій. Некеровані фактори включають: рельєф місцевості, температурний режим, сонячну радіацію, сейсмічну активність тощо. В оціночній практиці українських реалій екологічні фактори враховуються недостатньо. Існуючі методичні підходи ґрунтуються на нормативному підході. Це, з одного боку, полегшує оцінку через доступність інформації, а з іншого – не відображає реальні збитки навколишньому природному середовищу. Ситуацію погіршує відсутність затверджених комплексних методик оцінки, які б базувались на ринкових підходах та враховували всі фактори, що впливають на ринок.

У той же час існує велика кількість нормативних документів щодо оцінки вартості нерухомого майна, проте через зміни у законодавстві та структурі органів влади залишається незрозумілим правовий статус багатьох із них.

Зростаюче навантаження на навколишнє природне середовище, збільшення забруднення повітря та водойм, нехтування «зеленими зонами» міст на користь забудов вимагає принципово нових підходів до оцінки вартості нерухомості в Україні. При цьому варто скористуватися міжнародним досвідом, де багато уваги приділено питанням впливу екологічних чинників на вартість нерухомого майна. Екологічні фактори в багатьох із існуючих методик оцінки виділені в окрему групу, формують ринкову вартість об'єкта та мають однакову вагу із соціальними та економічними факторами. Також через наявність жорсткого природоохоронного законодавства країн Європи та США саме оцінка екологічних факторів є першим етапом в оцінці вартості нерухомості. У деяких випадках фірми можуть відмовити у кредитуванні через наявність екологічних проблем чи боргів за екологічними зобов'язаннями. В європейських методиках оцінки вартості нерухомого майна передбачено врахування чинників навколишнього середовища, включаючи оцінку екологічних ризиків. Дана норма дозволяє охопити всі чинники, що впливають на вартість нерухомості, визначити реальну ринкову вартість нерухомого майна, уникнути фінансових втрат через виникнення екологічних зобов'язань, тощо. Якщо у експертному висновку зазначено, що не проводилось дослідження екологічних факторів, це в кінцевому випадку впливає на ринкову вартість об'єкту, оскільки визначено, що екологічні проблеми суттєво впливають на ціни на ринку нерухомості. У міжнародних стандартах оцінки нерухомого майна ЄСО 2000 зазначено, що екологічні проблеми можуть суттєво впливати на ціни на ринку нерухомості, оскільки ринки стали більш чутливі до економічної оцінки факторів, що пов'язані із якістю навколишнього природного середовища.

До екологічних факторів у стандартах оцінки ЄСО 2000 віднесено:

1. Забруднення навколишнього середовища внаслідок природних чи штучних процесів.
2. Хімічне забруднення ґрунтів внаслідок теперішніх чи минулих процесів.
3. Фізичний вплив на навколишнє природне середовище.
4. Очисні технології при виробництві продукції та конструкції будівель.
5. Наявність небезпечних матеріалів при будівництві.

У США екологічна оцінка об'єкту є обов'язковою складовою процедури оцінки нерухомості. На першому етапі оцінки екологічні консультанти оцінюють можливість потенційного забруднення, для визначення якої екологічний консультант має відвідати потенційну ділянку для будівництва, провести опитування мешканців та візуальний огляд (для виявлення плям на ґрунті, наявність сміття, сторонніх запахів тощо). Другий етап передба-

Таблиця 1

Приклади позитивного та негативного впливу екологічних факторів на вартість об'єкту нерухомого майна

Позитивний вплив	Негативний вплив
1. Розташування об'єкту нерухомості у парковій зоні, поряд із зеленими насадженнями	1. Забруднення води, атмосферного повітря, ґрунтів пестицидами, діоксидами, мінеральними добривами, пилом та іншими шкідливими викидами
2. Сприятливий рельєф місцевості	2. Радіоактивне, електромагнітне, світлове та шумове забруднення
3. Використання при будівництві екологічно чистих матеріалів	3. Розташування об'єкту нерухомості у екологічно несприятливому регіоні (поряд із автомагістралями, промисловими підприємствами, звалищами тощо)
4. Наявність унікальних природних об'єктів	4. Відсутність зелених насаджень, парків тощо

Джерело: складено автором із урахуванням [1; 4; 6; 7]

чає перевірки з метою визначення наявності потенційних забруднювачів. З цією метою проводиться аналіз зразків ґрунту та води. На третьому етапі формується висновок, що містить опис обсягу забруднення та перелік і вартість заходів по його усуненню.

Можливо застосовувати наступні методики розрахунку впливу екологічного фактору на вартість нерухомого майна:

- *Витратний підхід*: оцінюється сума витрат, пов'язаних із ліквідацією негативних наслідків забруднення. До них відносяться витрати на переоснащення підприємства, упровадження нових технологій виробництва, очисних споруд, нейтралізація шкідливих речовин тощо.

- *Доходний підхід*: проводиться порівняння грошових потоків доходів та витрат та їх дисконтування. До негативних грошових потоків відносять обов'язкові грошові платежі за забруднення, виплати по екологічному страхуванню, виплати за забруднення території тощо.

- *Порівняльний підхід*: екологічні фактори розглядаються як елементи порівняння, та їх вплив визначається шляхом внесення корегувань у ціні аналогічних об'єктів (приклад: наявність паркової зони поряд з об'єктом нерухомості, сприятливий рельєф, особливості клімату).

Проведення оцінки вартості нерухомого майна можливо із застосуванням наступних показників:

- індекс забруднення атмосфери;
- рівень шуму;
- рівень сонячної радіації;
- загальний обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферу;
- наявність «зелених зон»;
- експертні комплексні оцінки рівня забруднення території.

Проте на практиці проведення комплексної оцінки не завжди можливе, що пояснюється низкою причин: в Україні відсутній комплексний підхід до моніторингу стану навколиш-

нього природного середовища; вплив екологічних факторів проявляється сукупно, що не завжди дає змогу виділити визначальний із них; інформація про вплив та кількість шкідливих чинників не завжди є достовірною. Тому в українських реаліях оцінка екологічного фактору достатньо рідко враховується для оцінки вартості нерухомого майна. Більш поширеною практикою є визначення обсягів забруднення території для визначення обсягів штрафних санкцій за забруднення, компенсацій чи для застосування в практиці управління підприємством.

Проте у світі найбільш ефективним інструментом підвищення екологічності будівель є «зелене будівництво». Воно передбачає врахування екологічного фактору вже на етапі проектування будівництва. Саме «зелені будинки» разом із забезпеченням більш високої енергоефективності передбачають зменшене споживання ресурсів та антропогенного впливу на навколишнє природне середовище.

Оцінку екологічності будівель проводять із врахуванням наступних критеріїв:

1. Стан атмосферного повітря.
2. Рівень шуму.
3. Наявність системи очищення та утилізації відходів.
4. Стан озеленення території.
5. Показники впливу будівель у процесі їх експлуатації на навколишнє природне середовище.

4. Показники комфортності візуального середовища [5; 7, с. 112].

Отже, оцінку екологічності будівель варто проводити шляхом урахування кількісних та якісних показників будівлі, які характеризують рівень комфортності для людини, енергоефективності, захисту навколишнього природного середовища тощо. Урахування або неврахування екологічного фактору при оцінці вартості нерухомості може здійснювати суттєвий вплив на ефективність використання нерухомості. Аналіз

Таблиця 2

Основні блоки показників системи оцінювання вартості нерухомого майна із урахуванням екологічного фактору

№ з/п	Розділи	Блоки	Показники
	Кліматичні та географічні особливості регіону	1. Рельєф місцевості 2. Клімат	Місцезнаходження, наявність розвинутої інфраструктури, сприятливі кліматичні умови, естетична та екологічна привабливість навколишнього середовища
1	Архітектура будівлі	1. Генеральний план 2. Ландшафт 3. Архітектурні рішення 4. Планувальні рішення	Планування території, доступність для різних груп населення, наявність рекреаційних зон
2	Матеріали та обладнання	1. Будівельні матеріали 2. Технологія будівництва	Використання екологічно безпечних матеріалів та технологій, будівництво за стандартами LEED та BREAM
3	Ресурсоефективність	1. Раціональне водокористування 2. Енергоефективність	
4	Рівень комфорту	1. Повітряний комфорт 2. Тепловий комфорт 3. Світловий комфорт 4. Акустичний комфорт	
5	Поводження із відходами	1. Збір відходів 2. Утилізація відходів	Збір та утилізація відходів, запровадження системи сортування відходів, санітарна обробка території.
6	Використання альтернативних джерел енергії	1. Вторинне використання ресурсів 2. Альтернативна енергетика	Використання альтернативних видів енергії (сонячна, вітрова)
8	Інші критерії	1. Зелені рішення	Упровадження інновацій, озеленення будинків

Джерело: складено автором

ринку нерухомості провідних країн світу свідчить про наявність стійкої тенденції проведення екологічної оцінки перед укладанням договорів оренди чи купівлі-продажу майна. Наявність екологічних проблем понижуює вартість нерухомості та може виступати фактором стримання розвитку іпотечного кредитування.

Нині в міжнародній практиці оцінки вартості нерухомого майна із урахуванням екологічного фактору присвячено понад п'ятдесят методик. Їх розробка почалася у 90-ті роки ХХ ст. і триває досі. Охоплюють вони питання проектування, розробки та експлуатації екологічних будівель. Наявність великої кількості методик пояснюється відмінністю нормативних підходів до оцінки в різних країнах, національними особливостями країн. Отже, кліматичні, енергоємні особливості, стан нормативно-правового забезпечення та відношення до вирішення екологічних проблем в Україні вимагають створення вітчизняної системи оцінки нерухомого майна із урахуванням екологічного фактора. Використання цієї системи оцінювання доречно при проектуванні, будівництві, експертизі, експлуатації та реконструкції будівель. Система оцінки вартості нерухомості із урахуванням екологічного фактору має базуватися на особливостях українського ринку та містити показники, що мають найбільш вагомий вплив (табл. 2). Запропонована система оцінки може бути доповнена іншими блоками показників із урахуванням місцевих особливостей. Для оцінки декількох об'єктів та побудови рейтингу доцільним є визначення вагомості кожного із розділів. При цьому найважливішим є стимулювання при плануванні та будівництві впровадження інноваційних екологічних технологій ресурсозбереження, що спрямовані на охорону навколишнього природного середовища.

Цього можна досягти за рахунок скорочення споживання енергетичних ресурсів, використання нетрадиційних джерел енергії, раціонального водокористування, при забезпеченні комфортності існування людини та рентабельності виробництва.

На жаль, основними проблемами щодо будівництва екологічно безпечного житла та запровадження системи оцінки даного виду нерухомості в Україні є наступні:

1. Відсутність розгалуженої системи інформації про можливість сучасних енергозберігаючих технологій та обмеження доступу до неї широкого кола споживачів.

2. Непривабливість інвестування в екологічне будівництво через відсутність коштів у забудовників на заходи із енергозбереження.

3. Відсутність платоспроможного попиту на «зелені» будинки.

4. Вітчизняна нормативна база у сфері будівництва дозволяє будувати за традиційними технологіями.

5. Великий термін окупності «зелених» будинків (8–10 років), що робить їх привабливими лише у сфері комерційної нерухомості.

У той же час екологічно чисте будівництво дозволить забезпечити зниження витрат на експлуатацію будівель, зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище та підвищення рівня здоров'я населення.

Висновки. Отже, з метою стимулювання екологічно чистого будівництва в Україні необхідно розвивати добровільні системи екологічної сертифікації будівель та споруд; забезпечити поширення зарубіжних стандартів та сертифікаційних систем LEED, BREAM, DGNB тощо; підтримати ініціативу щодо розроблення та впровадження екологічних критеріїв

(стандарту) для об'єктів нерухомості та споруд у рамках реалізації української програми екологічної сертифікації та маркування згідно з ISO 14024; включити до плану стандартизації на 2016–2017 рр. нормативних документів та методичних рекомендацій, необхідних для подальшого розвитку зеленого будівництва; розробити та запровадити систему професійної підготовки спеціалістів за напрямком «зелене будівництво»; сприяти широкому втіленню принципів зеленого будівництва в практику проектування, створення та експлуатації об'єктів нерухомості.

Література:

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса : [учебник] / С.В. Валдайцев. – М. : Проспект, 2003. – 352 с.
2. Єщенко П.С., Чубук Л.П. Досвід фінансування житлового будівництва у зарубіжних країнах / П.С. Єщенко, Л.П. Чубук // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 30–38.
3. Иванова Е.Н. Оценка недвижимости / Е.Н. Иванова. – М.: ЮНИТИ, 2007 – 276 с.
4. Історія економічних учень : [підручник] : у 2-х ч. / В.Д. Базилевич [та ін.] ; за ред. В.Д. Базилевича ; 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2005. – 567 с.
5. Киселева Е.Г. Влияние экологического фактора на эффективность использования недвижимости / Л.Г. Киселева // Дальневосточный экономико-правовой журнал «Экономический лабиринт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economer.khv.ru/content/n074-5/91#top>.
6. Кулумбетова Л.Г., Кожина Ж.М. Влияние экологических факторов на оценку стоимости недвижимости / Л.Г. Кулумбетова, Ж.М. Кожина [Электронный ресурс] – Режим доступа : www.rusnauka.com/35_PWMN_2008/Economics/38559.doc.htm.
7. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова ; под ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 496 с.

Харченко Т.Б. Влияние экологического фактора на оценку стоимости недвижимости в Украине

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблем оценки недвижимости в современных условиях. Автором определено, что на сегодняшний день отсутствует единственная общепринятая методика оценки недвижимости с учетом экологического фактора. Определена сущность экологического фактора и выделена группа факторов, которые влияют на стоимость недвижимости. Проанализирован опыт учета экологического фактора при оценке стоимости недвижимости стран Европы и США.

Ключевые слова: недвижимость, оценка стоимости недвижимого имущества, антропогенное влияние, экологический фактор, международные стандарты оценки недвижимости.

Kharchenko T.B. Environmental impacts of assessing the value of real estate in Ukraine

Summary. The article investigates the problems of real estate appraisal in modern conditions. We determined that to date there is no single common method of assessing property based on environmental factors. The article defines the essence of the environmental factor and allocated groups of factors that affect the value of the property. Analyze the experience of integrating environmental considerations in assessing the value of real estate in Europe and the United States.

Keywords: real estate, valuation of real estate, human influence, environmental factor, international standards of real estate appraisal.

*Хомутенко Л.І.,
к.е.н., доцент,
Українська академія банківської справи
Хмелик О.С.,
студентка,
Українська академія банківської справи*

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ ПРИ ВИХОДІ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК

Анотація. Статтю присвячено дослідженню оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства невиробничої сфери, а саме рекламного агентства. Визначено вплив конкурентного середовища на діяльність компанії, запропоновано заходи щодо посилення рівня конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність компанії, конкурентні переваги, конкурентна позиція, SWOT-аналіз.

Постановка проблеми. Ключовим показником, що комплексно характеризує діяльність сучасних підприємств, є конкурентоспроможність. В умовах глобалізації при налагодженій діяльності компанії на національному ринку виникає необхідність розширення бізнесу. Для того щоб компанія вийшла на міжнародний ринок та зайняла свою нішу, вона повинна бути конкурентоспроможною. Формування високого рівня конкурентоспроможності багато в чому залежить від потенційних можливостей компанії, її резервів, оптимального використання її ресурсів тощо. Отже, необхідно правильно оцінити свою конкурентоспроможність, проаналізувати конкурентне середовище, розробити відповідні стратегічні та тактичні міри ефективного управління. Це є можливим при здійсненні об'єктивних методик оцінки рівня конкурентоспроможності компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням у галузі оцінки рівня конкурентоспроможності займалися такі вчені, як Драган О., Жилінська О., Кобиляцький Л., Іванов Ю., Саєнко М. та ін. Необхідно відмітити, що єдиної думки щодо оцінки рівня конкурентоспроможності та розробки стратегії щодо виходу підприємства на міжнародний ринок немає, особливо це стосується підприємств невиробничої сфери, зокрема рекламних агентств. Отже, недостатня наукова розробленість, а також практична значимість проблеми оцінки рівня конкурентоспроможності обумовили вибір теми дослідження.

Мета статті полягає в аналізі рівня конкурентоспроможності підприємства невиробничої сфери, оцінці його конкурентного середовища та, виходячи з цього, розробці стратегії конкурентоспроможності компанії при виході на міжнародний ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. При налагодженій діяльності компанії на національному ринку в неї виникає необхідність розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Однак при виході на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. Отже, компанія має бути конкурентоспроможною, щоб зайняти відповідну нішу на міжнародному ринку, закріпивши свої позиції.

Стратегію конкурентоспроможності компанії при виході на міжнародний ринок розглянемо на прикладі рекламного агентства VIP Media Group, що працює на національному ринку вже

Таблиця 1

SWOT-аналіз PA VIP Media Group

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> Навички. Наявність великої бази постійних клієнтів. Напрацьована система підтримки взаємин (e-mail, смс). Можливість використання каналів просування по бартеру. Можливість гнучкого ціноутворення, надання різноманітних бонусів. Незначна чисельність персоналу. Система навчання нових менеджерів продажам. Популярність PA VIP Media Group. Власний відділ дизайну. Напрацьована технологія створення рекламних роликів. Напрацьована система розміщення реклами. Дані досліджень ефективності реклами по об'єктах 	<ol style="list-style-type: none"> Відсутність чіткої технології продажів. Застаріле обладнання. Невміння продавати компаніям міжнародного рівня (виходити на керівників, знаходити точки інтересу). Мала популярність носія. Неналагоджені контакти з агентствами, агентами. Відсутність системи контролю виходу рекламних роликів. Низька мотивація співробітників. Плинність кадрів. Відсутність висококласних менеджерів продажів. Низький HR-імідж. Невміння просувати себе через Інтернет.
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> Зростання інтересу до мало бюджетних ефективних каналів просування. Підвищення конкуренції на масових ринках. Залучення нових об'єктів трансляції. Вихід на регіональний ринок. 	<ol style="list-style-type: none"> Скорочення маркетингових бюджетів. Сильні сезонні коливання. Зростання інтересу до просування в Інтернеті. Втрата своїх ринкових позицій через появу конкурентів. Поява інших рекламоносіїв, особливо відеоносіїв.

SWOT-матриця PA VIP Media Group

		Внутрішні сторони																								
		Сильні сторони												Слабкі сторони												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
Зовнішні сторони	Можливості	1	2	4	2	4	5	2	2	4	5	5	4	3	1	1	2	2	2	3	2	3	2	1	2	61
		2	4	3	3	4	4	5	5	5	4	4	4	3	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	61
		3	4	2	3	5	5	4	4	5	5	5	5	4	1	2	1	1	1	2	3	1	1	2	2	66
		4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	1	3	2	1	4	2	3	1	2	1	1	74
	Загрози	1	2	5	3	5	5	4	4	4	5	5	5	1	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	95
		2	2	4	4	3	3	2	2	1	2	3	1	2	5	4	4	4	5	3	4	2	1	3	4	64
		3	3	4	4	4	4	3	4	3	2	3	4	2	4	5	5	4	4	3	2	2	3	2	2	74
		4	3	3	4	4	5	4	5	4	5	4	4	3	2	3	5	4	3	3	2	3	4	5	2	82
		5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	3	2	4	5	5	5	4	5	3	5	5	4	4	4	95
		29	33	32	39	40	33	35	34	37	37	34	27	25	29	30	26	29	24	28	24	24	23	22		

Таблиця 3

Оцінка впливу конкурентного середовища на діяльність PA VIP Media Group

Конкурентні сили	Фактор	Стан фактору	Оцінка фактору в балах		
			1	2	3
1. Проникнення нових конкурентів	1.1. Рівень вхідного бар'єру	Значна економія на масштабах збуту			x
		Високий рівень фінансових інвестицій	x		
		Низький ступінь диференціації продукції			x
		Консерватизм існуючої системи поставок	x		
	1.2. Реакція діючих підприємств на появу нових конкурентів	Необхідність залучення постійних покупців			x
		Відсутність активної маркетингової політики		x	
		Низька інноваційна активність управління персоналом		x	
		Слабке використання методів ведення конкурентної боротьби		x	
Середнє значення впливу появи нових конкурентів I (нк) = 2,13					
2. Поява товарів – заміників	2.1. Вплив товарів – заміників	Перевагу отримує товар з нижчою ціною			x
		Тенденції до реалізації дешевшого і менш якісного товару	x		
		Відсутність суттєвих розбіжностей в асортименті основних конкурентів			x
Середнє значення сили впливу товарів-замінників I (тз) = 2,33					
3. Конкурентна сила покупців	3.1. Вплив покупців на конкурентні позиції підприємства	Високий ступінь організації споживачів			x
		Великі можливості покупців у виборі товарів-аналогів			x
		Високий ступінь стандартизації продукції			x
		Висока мінливість смаків і вподобань споживачів по відношенню до товарів підприємства			x
	3.2. Торговельна сила споживачів	Зростання рівня інформованості покупців про товари			x
		Висока цінова еластичність товару		x	
Середнє значення сили впливу покупців I (пок) = 2,83					
4. Конкурентна сила постачальників	4.1. Вплив постачальників на конкурентні позиції підприємства	Необмежені можливості підприємства у виборі постачальників	x		
		Тенденції до скорочення тривалості господарських зв'язків	x		
		Низька вартість переходу до іншого постачальника	x		
	4.2. Обмеження ресурсного потенціалу фірми	Відсутність власних оборотних коштів	x		
		Нестача складських приміщень	x		
Середнє значення сили впливу постачальників I (пост) = 1,0					
5. Конкуренція між існуючими на ринку фірмами	5.1. Ступінь інтенсивності конкуренції	Узагальнюючий показник інтенсивності конкуренції			x
		Наявність великої кількості малих підприємств – конкурентів			x
		Сильними конкурентами є невеликі ринки	x		
		Незначний приріст попиту на товар підприємства	x		
	5.2. Конкурентні позиції досліджуваної фірми	Вдале місце розташування фірми	x		
		Відсутні дослідження конкурентів		x	
		Досліджені конкуренти фактично не мають сильних конкурентних переваг			x
Середнє значення інтенсивності конкуренції між фірмами I (к) = 2,0					

майже дев'ять років. За цей час компанія встигла побувати агентством повного циклу та обрати пріоритетний напрямок розвитку, який потребує менших затрат та приносить більший кардинальний прибуток. Виходячи на національний ринок з конкретною пропозицією, компанія обрала маркетингову конкурентну стратегію нішера, так як пропонує специфічний (новий) товар (стратегія нішера відносно продукту).

З 2009 р. компанія працює у рамках обраної стратегії (лідерство в ніші). Однак сучасна економіка характеризується непередбачуваністю, тому необхідно швидко реагувати на зміни у внутрішньому середовищі та пристосовуватися до них швидше, ніж конкуренти. Один з напрямів діяльності VIP Media Group – створення відеопрезентацій та landing page для компанії (Shatava Design) – уже давно має попит не тільки на просторах усієї України, а також в інших країнах.

Для того щоб отримати об'єктивну оцінку сил компанії на міжнародному ринку, необхідно провести SWOT-аналіз – аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) та загрози (Threats) зовнішнього середовища організації.

Розглянувши всі аспекти діяльності PA VIP Media Group, отримуємо сполучення сильних сторін із загрозами та можливостями і слабких сторін із загрозами та можливостями. Виставляється оцінка по кожному із критеріїв у співставленні, після чого всі оцінки додаються і, таким чином, визначаються найголовніші сильні та слабкі сторони, загрози та можливості (за максимальною оцінкою).

Підсумовуючи отримані оцінки, можна визначити загальну значимість сильних і слабких сторін, загроз і можливостей зовнішнього середовища.

Такий аналіз дозволяє визначити сильні і слабкі сторони рекламного агентства, а також наскільки важливі можливості та загрози, виходячи зі стану внутрішнього середовища.

Провівши SWOT-аналіз, можна зробити висновки, що сильнішими сторонами є можливість гнучкого ціноутворення, можливість використання каналів просування по бартеру, надання різноманітних бонусів і напрацьована система розміщення реклами. Головною проблемою для PA VIP Media Group є застаріле обладнання, низька мотивація співробітників, мала популярність носія.

За рахунок сильних сторін та нівелювання слабких сторін рекламне агентство може використати головну свою можливість – вихід на міжнародні ринки та закріплення своїх позицій на регіональних. Головною загрозою для PA VIP Media Group є поява інших рекламоносіїв, сильні сезонні коливання продажів, скорочення маркетингових бюджетів.

При аналізі конкурентних сил, що діють на рекламне агентство, застосуємо методику складання і аналізу експертних оцінок. Для кожної окремої сили виділяються найбільш істотні критерії. Було оцінено ступінь впливу того чи іншого критерію за 3-бальною шкалою: 3 – сильний вплив, 2 – помірний, 1 – слабкий, майже не виявляється.

Розрахуємо коефіцієнт загального впливу конкурентного середовища на діяльність підприємства за формулою:

$$K \text{ впливу} = 0,2 * I (\text{нк}) + 0,2 * I (\text{тз}) + 0,3 * I (\text{пок}) + 0,1 * I (\text{пост}) + 0,2 * I (\text{к})$$

$$K \text{ впливу} = 0,2 * I (\text{нк}) + 0,2 * I (\text{тз}) + 0,3 * I (\text{пок}) + 0,1 * I (\text{пост}) + 0,2 * I (\text{к}) = 0,2 * 2,13 + 0,2 * 2,33 + 0,3 * 2,83 + 0,1 * 1 + 0,2 * 2,0 = 2,241$$

Сумарний показник впливу конкурентних сил на діяльність підприємства дорівнює $I_j = 2,241$, тому можна стверджувати, що вплив конкурентного середовища для підприємства є досить сприятливим, так як показник знаходиться в межах від 1,5 до 2,5.

Дана ситуація характеризується рівноважним впливом як позитивних, так і негативних факторів конкуренції і вимагає балансування негативних явищ. Тобто загалом ситуація ближче до позитивної, проте є й ряд серйозних негативних існуючих факторів та загроз можливого виникнення нових.

На думку вчених, для підприємства існують три основні шляхи здобуття конкурентних переваг: покращання відповідних складових діяльності самого підприємства, послаблення конкурентів або зміна ринкового середовища [2, с. 123].

У першому випадку підприємство застосовує сукупність заходів, спрямованих на вдосконалення власної діяльності (наприклад, поліпшення якості товарів чи послуг, зниження собівартості). У другому випадку діяльність компанії спрямовано на безпосереднє послаблення конкурентів. У випадку неможливості використання двох перших шляхів або їх вичерпаності компанії часто намагаються змінити саме середовище, в якому вони конкурують.

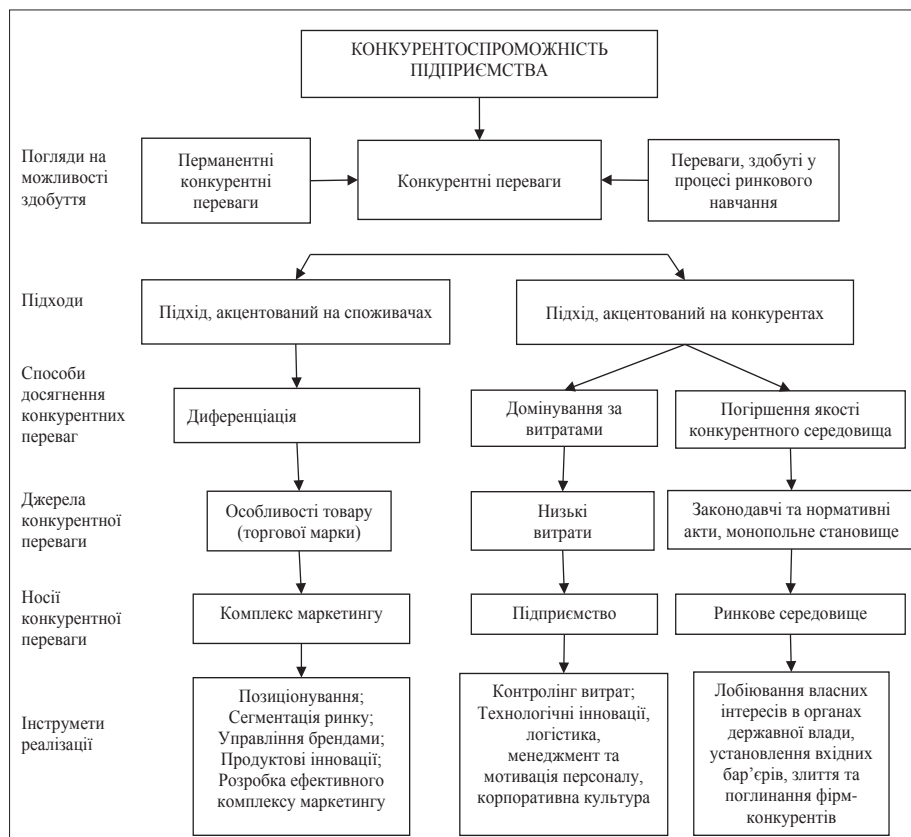


Рис. 1. Заходи щодо посилення конкурентоспроможності VIP Media Group

Згідно з традиційним й найпоширенішим поглядом, конкурентні переваги підприємство здобуває у процесі роботи на ринку. Таких поглядів дотримуються, наприклад, школи стратегічного планування, позиціонування, підприємництва та ін. [5, с.71].

Іншої позиції щодо можливостей здобуття конкурентних переваг дотримуються представники школи, які вказують, що певні конкурентні переваги можна здобути в процесі ринкового навчання, проте стратегічні переваги є природними, перманентними, зумовленими середовищем, в якому діє підприємство.

Підприємство спочатку потрібно визначитися з підходами щодо здобуття конкурентних переваг. Дж. Дей та Р. Венслі пропонують два основні підходи для здобуття конкурентних переваг: підхід, акцентований на споживачах, та підхід, акцентований на конкурентах.

Підхід, акцентований на споживачах, передбачає, що підприємство здобуває конкурентні переваги тоді, коли його товари краще задовольняють потреби споживачів, ніж товари конкурентів. Тому вважається, що цей підхід є більш задовільним з точки зору концепції маркетингу. Застосування цього підходу передбачає концентрацію зусиль на потребах споживачів, використання методів, які посилюють об'єктивне та суб'єктивне задоволення споживачів від товарів підприємства [5, с. 154].

Основним методом посилення конкурентних позицій, який застосовується в рамках цього підходу, є диференціація товару, інструментом реалізації якої є позиціонування, що проводиться насамперед за рахунок відповідного комплексу маркетингових комунікацій та стратегії просування.

Саме такий метод має застосувати РА VIP Media Group для зміцнення своїх конкурентних позицій на міжнародному ринку. Диференціація передбачає відокремлення торгової марки у свідомості споживача поміж марок-конкурентів, створення асоціації з певними перевагами та характеристиками. Вона може базуватися на об'єктивних або суб'єктивних властивостях товару. Залежно від цього варіюються стратегія і тактика позиціонування [4, с. 110].

Отже, урахувавши все вищесказане, компанії VIP Media Group запропоновано наступний варіант – змінення стратегії на стратегію виходу за межі ніші. Адже компанія має всі можливості для розвитку. Підприємство і ніша ростуть, але підприємство випереджає нішу. Вектор діяльності компанії не змінюється, але стратегія дещо відрізняється від використовуваної раніше. Перехід до іншої стратегії потребує корегувань у плані дій.

Ніша не завжди стоїть на місці. Вона або росте і перетворюється на сегмент ринку, або вмирає. Компанія, що працює з нішею, повинна бути готова до таких змін і повинна мати план пристосування до таких ситуацій. Тому необхідним є розширення своєї діяльності за рахунок розширення ніші.

Висновки і пропозиції. Рекламне агентство VIP Media Group працює на ринку вже майже дев'ять років. Це рекламне агентство (РА) для середнього бізнесу, яке створює ефективні рекламні комунікації, використовуючи маркетинговий підхід до вирішення потреб клієнтів. Сильнішими сторонами агентства є можливість використання каналів просування по бартеру, можливість гнучкого ціноутворення,

надання різноманітних бонусів і відносно невисока вартість трансляції для клієнта. Головною проблемою для підприємства є застаріле обладнання, малоцікаві об'єкти, мала популярність носія.

За рахунок сильних сторін та нівелювання слабких сторін компанія може використати головну свою можливість – вихід на регіональні та міжнародні ринки. Головною загрозою є сильні сезонні коливання продажів, зміна умов праці з об'єктами.

Важливим моментом є формування правильного розуміння про компанію у свідомості споживачів – метод диференціації. Диференціація передбачає відокремлення торгової марки у свідомості споживача поміж марок-конкурентів, створення асоціації з певними перевагами та характеристиками. Вона може базуватися на об'єктивних або суб'єктивних властивостях товару.

Література:

1. Божкова В.О. Стратегічний маркетинг : [конспект лекцій] / Укл.: В.О. Божкова, Ю.М. Мельник, Л.Ю. Сагер. – Суми : СДУ, 2012. – Ч. 2. – 94 с.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Іванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : [монографія] / Ю.Б. Іванов [та ін.] ; за заг. ред. Ю.Б. Іванова ; ХНЕУ. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 383 с.
4. Книш М.І. Конкурентні стратегії : [навч. посіб.] / М.І. Книш. – СПб. : Пітер, 2000. – 204 с.
5. Школи стратегій / Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпбел. – СПб. : Пітер, 2000. – 420 с.
6. Офіційний сайт рекламного агентства VIP Media Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vipet.in.ua/>.
7. Офіційний сайт студії відеопрезентацій Shatava Design [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://shatava.com/>.

Хомутенко Л.И., Хмелик А.С. Разработка стратегии конкурентоспособности компании при выходе на международный рынок

Аннотация. Статья посвящена исследованию оценки уровня конкурентоспособности предприятия непродуцственной сферы, а именно рекламного агентства. Определено влияние конкурентной среды на деятельность компании, предложены мероприятия по усилению уровня конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентная позиция, SWOT-анализ.

Homutenko L.I., Khmelyk O.S. The development of the enterprise's competitive advantages strategy when it enters the international market

Summary. The article is devoted to assessment of the competitiveness level of non-productive enterprise, in particular advertising agency. The influence of the competitive environment on the company's activity is defined, the measures to strengthen competitiveness are proposed.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, competitive position, SWOT analysis.

Чубук Л.П.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри економіки підприємства,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДОХІДНОГО ПІДХОДУ У ПРАКТИЦІ ОЦІНКИ СКЛАДСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ

Анотація. У статті обґрунтовано можливість та висвітлено проблеми застосування при оцінці вартості складської нерухомості (елеваторів (зерноскховищ)) методів дохідного підходу, а саме методу прямої капіталізації. Запропоновано спосіб розрахунку укрупненого показника чистого операційного доходу. Розкрито зміст модифікованої методики визначення ставки капіталізації на основі ринкових даних.

Ключові слова: оцінка, складська нерухомість, елеватори (зерноскховища), метод прямої капіталізації, ставка капіталізації, чистий операційний дохід, дохідний підхід.

Постановка проблеми. При оцінці вартості елеваторів (зерноскховищ) як нерухомого майна, що потенційно підлягає відчуженню, тобто для використання в операціях купівлі-продажу, передаванні у заставу, традиційно віддають перевагу методам порівняльного підходу. Слід зазначити, що методи витратного та дохідного підходів при оцінці елеваторів (зерноскховищ) використовуються значно рідше. Основною причиною, через яку дохідний підхід у даному випадку не набув поширення – складність реконструювання та прогнозування грошових потоків для об'єкта оцінки, а також конфіденційність (недоступність) інформації щодо показників чистого операційного або грошового потоку щодо конкуруючих об'єктів на ринку (для розрахунку ставки капіталізації).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику застосування дохідного підходу при оцінці підприємств та нерухомого майна присвячено цілий ряд фундаментальних робіт у галузі оцінки вартості, так і досліджень прикладного характеру. Аналіз переваг і недоліків основних методів дохідного підходу здійснено у публікаціях В. Хаустової та О. Матюшенко [1], І. Бродської [2], Є. Носової [3]. Існуючі економічні обмеження та найбільш типові помилки при використанні дохідного підходу висвітлено у працях О. Євтуха [4], Л. Ревуцького [5]. Проблеми використання в цілому методів дохідного підходу у вітчизняній практиці вартісної оцінки комерційної нерухомості в поточних умовах, а також методів розрахунку ставок капіталізації (модельної побудови та ринкової екстракції) ґрунтовно розкрито у роботах С. Сівця та І. Левикіної [6], В. Вороніна, Е. Лянце та М. Мамчин [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим специфіка застосування методів дохідного підходу до оцінки окремих видів комерційної нерухомості, зокрема, складської нерухомості у вигляді елеваторів (зерноскховищ), на сьогодні не розкрита у науково-практичній літературі з питань оцінки вартості та управління нерухомим майном.

Мета статті полягає у висвітленні можливостей застосування дохідного підходу у практиці оцінки вартості складської нерухомості, а саме елеваторів (зерноскховищ), розкритті основних етапів та ключових параметрів методу прямої капі-

талізації доходу із використанням укрупненого показника чистого операційного доходу та ставки капіталізації, отриманої за даними ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дохідний підхід представлений двома основними методами: дисконтування грошових потоків та капіталізація доходів (непрямої та прямої капіталізації). Поруч із помітними перевагами, такими як урахування майбутніх очікуваних доходів (через включення їх до складу прогнозованого грошового потоку), економічного зносу об'єкта (через капіталізацію рентних втрат) та ринкового аспекту (через використання ринкової екстракції при побудові мультиплікаторів та ставок капіталізації), методологія дохідного підходу має низку недоліків. Як недоліки методів дохідного підходу виділяють: складність прогнозування грошових потоків, можливість помилок через необхідність урахування інфляційних процесів та ризиків; високу чутливість методів до зміни параметрів моделі; складність коректного виділення виду доходу для капіталізації (чистий операційний дохід, прибуток до оподаткування та сплати відсотків тощо); можливість викривлення результатів оцінки через значний вплив якості менеджменту на рівень доходів, що дисконтуються чи капіталізуються; відсутність урахування вартості матеріальних та нематеріальних активів, які можуть бути виділені зі складу бізнес-комплексу; складність оцінки вартості реверсії у післяпрогнозний період (невизначено тривалий); ігнорування принципу найкращого та найбільш ефективного використання нерухомого майна; відсутність урахування сукупного зносу нерухомого майна за усіма видами (фізичного, функціонального, економічного), а також інших факторів, які впливають на рівень доходів; проблематичність визначення ставок дисконту та капіталізації (існування значної кількості методів та модифікацій, їх вибір на розсуд оцінювача) [1, с. 74; 2, с. 230; 3, с. 103; 5, с. 159].

Причини обмеженого застосування дохідного підходу при оцінці елеваторів полягають у наступному. Елеватори (зерноскховища) є об'єктами спеціалізованої нерухомості, що приносять не просто орендний дохід, а дохід від ведення відповідної операційної діяльності. Застосування методів дохідного підходу щодо таких об'єктів лежить на межі оцінки нерухомості та оцінки бізнесу. Ураховуючи досить високу конкуренцію елеваторів, оцінити їх потенційну дохідність достатньо складно. При ефективному управлінні та наявності власного сільськогосподарського виробництва може бути здійснений кількарізовий оборот (тобто прийнята кількість зерна, що у відповідну кількість разів перевищує складську ємність), а при поганому налагодженому управлінні рівень завантаження може досягати лише 10% від максимальної ємності. Ці показники (оборот та рівень завантаженості) – похідні більшою мірою не технічних можливостей, а організації та ефективності комерційної роботи. Тому зазвичай фінансові інститути оцінюють ефективність роботи елеватора, виходячи із співвідношення прийня-

тих обсягів зерна до складської ємності (разом з тим не маючи можливості оцінити, чи для залучення обсягів не надавалися цінові та інші преференції, які нівелювали реальну дохідність від надання послуг із доробки і зберігання цього зерна).

Разом з тим, на нашу думку, факт дохідного використання елеваторів як операційної нерухомості (за існуючими оцінками, зберігання зерна та інші види послуг забезпечують отримання рентабельності на рівні не менш як 20% [8]) дає підстави проводити оцінку їх вартості за дохідним підходом.

Також на користь використання дохідного підходу до оцінки елеваторів свідчить зміна економічної ситуації, яка спричиняє значні відхилення цін пропозиції від цін фактичного продажу об'єктів нерухомості (зростання коефіцієнта утворювання, знижки на торг), а також значне зростання ставок капіталізації. Так, на думку провідних вітчизняних фахівців з оцінки [6, с. 26], у ситуації стрімкого падіння цін на ринку нерухомості у 2008 р. оцінювачі, які застосовували метод прямої капіталізації з розрахунком ставки капіталізації шляхом кумулятивної побудови, зазначали у своїх звітах ставку капіталізації на рівні 25–30% (унаслідок суттєвого зростання ставок за депозитами у іноземній валюті – з 5,4% у 2008 р. до 9,2% у 2009 р.). Як наслідок – між результатами оцінки за порівняльним підходом та дохідним (методом прямої капіталізації) виникла значна розбіжність. У кінцевому підсумку в оціночному середовищі дійшли думки про недоцільність застосування порівняльного підходу до оцінки вартості в кризових умовах (тобто, умовах скорочення кількості фактичних угод купівлі-продажу).

При оцінці елеваторів (зерносклади) за дохідним підходом і, зокрема, методом капіталізації, важливо визначитись із тим основним видом доходів, за рахунок якого формується чистий операційний дохід (ЧОД). Це дасть змогу використовувати модифікований метод ринкової екстракції для визначення ставки капіталізації за даними об'єктів аналогів, а також розраховувати укрупнене значення чистого операційного доходу для об'єкта оцінки та порівняння об'єктів.

Насамперед слід виділити основні етапи технологічного циклу доробки і обробки та види послуг, що типово надаються елеватором при зберіганні зерна: приймання, підробіток (очистку, сушку), розміщення на зберігання та зберігання [9]. Моніторинг тарифних ставок, що періодично проводиться шляхом опитування керівників елеваторів експертами аналітичного агентства «АПК-інформ», у 2014 р. виявив такі співвідношення між рівнем тарифів на основні операції на елеваторах для зернових та олійних культур (табл. 1). Найменші тарифи були характерні для приймання та очищення зерна, а найбільші – для сушки та відвантаження на транспорт (авто- або залізничний). Опитування проводилось серед крупних елеваторних комплексів (із ємностями зберігання понад 50 тис. т) у 17 областях

України. Загальна ємність елеваторів, серед яких було проведено опитування, складала 7,4 млн. т, тобто 22% від загальної ємності сертифікованих зерносклади. (До скасування сертифікації сегмент сертифікованих зерносклади налічував близько 790 зерносклади загальною ємністю 33,5 млн. т [10]).

Значення вартості послуг, як видно з даних табл. 1, досить сильно відрізняються. Це обумовлено насамперед різним рівнем технічного оснащення зерносклади та ефективністю роботи обладнання. Найбільш сучасні або модернізовані елеватори можуть дозволити собі формування нижчих тарифів при збереженні рентабельності за рахунок кращої ефективності роботи обладнання та вищої його продуктивності [11].

За даними Міністерства аграрної політики та Державної хлібної інспекції, станом на середину жовтня 2014 р. середня вартість прийому зерна на зберігання по Україні складала 8,66 грн./т, його зберігання – 13,1 грн./т на місяць, очистки – 5,22 грн./т, сушіння – 14,47 грн./т, відвантаження з елеватора на залізничний транспорт – 70,44 грн./т. Середня вартість послуг елеваторів у порівнянні з минулим 2013 р. зросла на 5% унаслідок збільшення вартості послуг по відвантаженню зернових на 13% [12].

Ключовий вид доходу елеватора (з точки зору його подальшого використання при оцінці за дохідним підходом) можна виділити, по-перше, за логікою формування технологічного ланцюга циклу доробки і обробки зернової продукції, а по-друге, за питомою вагою послуг у загальному доході або їх абсолютною прибутковістю.

В якості ключового для розрахунку ЧОД може бути обраний дохід від зберігання 1 т продукції. Такий підхід видається нам найбільш доцільним, оскільки він є тим «якірним» видом доходу, який можна приблизно оцінити та спрогнозувати. Доходи від сушки і очистки – це вже, можна сказати, похідні від зберігання, хоча від їх наявності і функціонування залежить, і часто значною мірою, величина доходу від зберігання (особливо для культур, що в силу кліматичних та інших особливостей потребують сушки і очистки). Мають право на існування також моделі прогнозування грошових потоків, які розраховані на дохід від послуг сушки як основне джерело. У такому випадку у елеваторному господарстві передбачається потужне обладнання для сушіння і мінімальна кількість площ для зберігання – характерна модель для виробників сільськогосподарської продукції. Але в цілому, на думку фахівців галузі, важко передбачити дохід, що буде отримуватись тільки від сушки кожного конкретного року з усередненими умовами (тобто виключаючи неврожайні і, навпаки, високоврожайні роки). Навіть у певних заданих межах врожайності різниця між крайніми значеннями доходу може складати три рази, у залежності від вхідної вологості продукції.

Таблиця 1

Тарифи на послуги елеваторів в Україні у 2014 р.

Основні операції	Зернові культури			Олійні культури		
	Мін.	Сер.	Макс.	Мін.	Сер.	Макс.
Приймання з авто, грн./т	3,0	10,6	20,0	3,0	13,0	20,0
Очистка, грн./т, %	4,5	9,1	13,0	5,1	11,2	15,1
Сушка, грн./т, %	14,3	25,2	43,5	20,0	31,5	53,0
Зберігання, грн./т/місяць	17,3	26,3	43,2	17,7	31,2	56,7
Відвантаження на авто, грн./т	25,1	49,2	79,9	25,0	53,4	85,0
Відвантаження на залізну дорогу, грн./т	30,0	53,9	79,9	30,0	57,5	85,0

Джерело: складено на основі [11]

За рівнем цін найбільш дохідними є послуги відвантаження. Однак, на думку представників елеваторної галузі, високі ціни на послуги, пов'язані із відвантаженням продукції, не роблять їх найбільш прибутковими. Високу рентабельність елеваторам забезпечує підробіток зерна. Так, керівники багатьох елеваторів при опитуванні вказують, що найбільш прибутковою з послуг є сушка. У той же час ця послуга є однією із найбільш затратних операцій для елеватора (оскільки пов'язана із використанням енергоносіїв, ціна на які останнім часом суттєво зростає). Зберігання ж зерна порівняно з усіма іншими послугами елеватора є найменш рентабельним [13].

Усі зазначені параметри оцінки, крім ціни продажу об'єкта нерухомості, визначаються шляхом прогнозування, базуючись на деяких базових припущеннях. Беручи до уваги те, що оцінка вартості в даному випадку здійснюється в процесі стратегічного управління нерухомістю та виступає внутрішнім цільовим показником, на нашу думку, припустимим є застосування методів оцінки, заснованих на укрупнених показниках ЧОД.

При визначенні коефіцієнта коригування потенційного валового доходу (ПВД) на неповне завантаження та втрати доцільно орієнтуватися на статистичні дані щодо рівня завантаженості елеваторів протягом року. Завантаженість сертифікованих елеваторних потужностей в Україні (у довгостроковому періоді) у середньому не перевищує 50–60% [14]. Зокрема, станом на жовтень 2014 р. середній показник сягав 63,5% [12]. Проте він міг ще зрости, оскільки пік завантаженості кожного року припадає на листопад-грудень. Норми природного проценту втрат зернової продукції при її тривалому зберіганні (від трьох місяців до одного року) в умовах елеваторів складають, відповідно, від 5 до 10%. Таким чином, на нашу думку, для розрахунків дійсного (ефективного) валового доходу доцільно коефіцієнт коригування ПВД на неповне завантаження та втрати визначати на рівні 0,6–0,65. Практики-оцінювачі рекомендують приймати значення даного коефіцієнта не вище 0,75.

Як зазначалося вище, при визначенні доходу по об'єкту оцінки та об'єктах-аналогах (для розрахунку ставки капіталізації), потенційний валовий дохід (ПВД), а надалі ЧОД, доцільно розраховувати на основі даних щодо ставок на послуги зберігання профільних культур та ємності елеватора (зернохосвища). Собівартість послуг елеватора, за оцінками операторів ринку, сягає 50% від вартості послуг, тобто доходів від основних операцій, пов'язаних з обробкою зернових мас, зокрема, по таких культурах, як кукурудза та соняшник на зерно [15]. Разом з тим, ураховуючи середній рівень рентабельності зернохосвищ 20–25% та те, що у структурі витрат значну питому вагу займають витрати на енергоносії, частку операційних витрат у ЧОД доцільно, на нашу думку, приймати на рівні близько 80%.

Щодо аналізу найкращого та найбільш ефективного використання об'єкта, варто зауважити, що для елеватора, як спеціалізованої нерухомості, найбільш ефективно використання передбачає збереження існуючого призначення (тобто поточного способу використання).

Метод прямої капіталізації доходу застосовується у разі, коли прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежене у часі або ж обмежене терміном економічного життя. При оцінці елеваторів застосовувати метод прямої капіталізації з формуванням укрупненого показника ЧОД можна лише у разі, коли аналіз господарської діяльності демонструє стабільність операційних доходів у середньостроковому періоді. Також призначенням методу капіталізації

на базі укрупненого показника ЧОД слід уважати оцінку вартості для цілей управління об'єктом, наприклад, для виявлення потенціалу зростання ринкової вартості.

Послідовність застосування методу прямої капіталізації така.

1. Визначення потенційного валового доходу (ПВД) на підставі аналізу економічної діяльності об'єкта, діючих ставок тарифів на послуги (ключову послугу). ПВД слід розраховувати як добуток тарифної ставки на послуги зберігання зерна та показника ємності елеватора.

2. Внесення поправок у ПВД з урахуванням коефіцієнта неповного завантаження та втрат. Відповідно до наведеного вище обґрунтування, коефіцієнт коригування ПВД на неповне завантаження та втрати доцільно визначати на рівні 0,6–0,65 (не більше ніж 0,75).

3. Визначення можливостей отримання інших доходів та їх розмірів.

4. Оцінка величини дійсного (ефективного) валового доходу (ДВД) шляхом додавання до скоригованого ПВД інших доходів. Якщо наявна підтверджена інформація про доходи від інших операцій елеватора від обробки і доробки зерна (крім обраної ключової послуги), ці доходи можна враховувати як інші, забезпечуючи однакові умови їх включення до ДВД оцінюваного об'єкта та аналогів (по яких вестиметься розрахунок ставки капіталізації). Беручи до уваги, що на практиці однакового повну інформацію по різних об'єктах-аналогах отримати складно, доцільно обмежитись даними про дохід, отриманий від обраної ключової послуги.

5. Розрахунок експлуатаційних (операційних) витрат, включаючи резерв на заміщення (резерв витрат капітального характеру). До операційних витрат відносять господарські витрати, комунальні платежі, іпотечні платежі (крім виплат основної суми боргу), амортизаційні відрахування, ПДВ.

6. Визначення ЧОД шляхом віднімання від ДВД операційних витрат.

7. Визначення коефіцієнта капіталізації (R). Коефіцієнт капіталізації доцільно розраховувати або за методом кумулятивної побудови, або за методом ринкової екстракції (звичайним, модифікованим).

У поточних умовах вітчизняної економіки, на думку оцінювачів, найбільш достовірні результати дає визначення ставки капіталізації методом кумулятивної побудови (нагромадження) як суми безризикової ставки доходу, скоригованої на інфляцію, поправок на ризики (на ризик інвестування у конкретний об'єкт, на низьку ліквідність, на некомпетентність в управлінні) та норми повернення капіталу. В якості безризикової ставки обирається типова ставка відсотка по депозитах, деномінованих у вільноконвертованій валюті. Норма повернення капіталу може визначатись як величина, обернена до залишкового терміну економічного життя будівлі (будівель).

Ставка капіталізації по елеваторам може визначатись також за звичайним або модифікованим методом ринкової екстракції, теоретичні основи якого викладено у ряді джерел [6, с. 30–31; 7, с. 173–177]. Цей варіант розрахунку застосовується у разі, коли оцінювачу не вдалося підібрати в достатній кількості об'єкти-аналоги, по яких представлена інформація як щодо цін продажу, так і щодо доходів. Реалізується він у декілька етапів.

1. Якщо обирається у якості доходу ставка плати за основні послуги (зберігання чи сушіння), формуються дві незалежних вибірки щодо доходів (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) та вартості продажу об'єктів (V_1, V_2, \dots, V_n), максимально подібних до об'єкта оцінки.

2. Для кожної з вихідних вибірок розраховується коефіцієнт варіації як показник міри розкиду даних.

3. Значення обох вибірок упорядковуються за зростанням. Керуючись припущенням, що основні чинники однаково впливають на вартість продажу і ставки плати за послуги, формується пара «вартість об'єкта аналога – ставка плати» із значень обох вибірок, що мають однакові номери: $(V_n - Y_n)$.

4. За сформованими парами значень розраховуються ставки капіталізації. При цьому коефіцієнти коригування на неповне завантаження та втрати, а також на операційні витрати (для розрахунку ЧОД) можна вибрати на тому самому рівні, що і для об'єкта оцінки, оскільки передбачається, що підібрані порівняні об'єкти. Також потрібно враховувати коригування на можливий торг, причому розміри коригувань для доходів і продажу можуть відрізнятися.

5. Коректність проведених розрахункових процедур перевіряється за допомогою обчислення коефіцієнта варіації для вибірки розрахованих коефіцієнтів капіталізації (R_1, R_2, \dots, R_n) . Останній має бути меншим, ніж коефіцієнти варіації вихідних вибірок.

6. Розраховується середнє вибіркоче (арифметичне) або медіана набутих значень, яка і використовується надалі як ставка капіталізації для об'єкта оцінки.

7. Розрахунок величини вартості об'єкта оцінки (V) шляхом ділення ЧОД на ставку капіталізації: $V = \text{ЧОД}/R$.

Висновки. При оцінці вартості складської нерухомості, яка представлена елеваторами (зернохосвищами), насамперед для цілей управління нерухомим майном, доцільним є ширше застосування дохідного підходу, методу прямої капіталізації укрупненого показника ЧОД. Ставку капіталізації у цьому разі доречно визначати на основі модифікованого методу ринкової екстракції, базуючись на даних про ціни укладених угод купівлі-продажу аналогічного нерухомого майна (або ціни пропозиції з наступним коригуванням) та інформації про тарифи на базові послуги елеватора (зернохосвища).

Література:

- Хаустова В.Є. Методологічні засади оцінки вартості підприємства / В.Є. Хаустова, О.І. Матюшенко // Проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 57–76.
- Бродська І.І. Теоретико-прикладні засади застосування сучасних методичних підходів до оцінки вартості підприємства / І.І. Бродська // Економічний форум. – 2011. – № 3. – С. 323–332.
- Носова Є.А. Порівняльна характеристика традиційних методів оцінки вартості підприємства / Є.А. Носова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 7(134). – С. 100–104.
- Євтух О. Точність в оцінці ринкової вартості майна / О. Євтух // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2014. – № 3(259). – С. 12–13.
- Ревуцкий Л.Д. Качество оценок стоимости предприятий методами доходного подхода (мифы и реальность) / Л.Д. Ревуцкий // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 1. – С. 158–166.
- Сівець С. Актуальні практичні питання використання дохідного підходу в оцінці / С. Сівець, І. Левикіна // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2014. – № 8(264). – С. 26–31.
- Воронін В.О. Аналітика ринку нерухомості: методологія та прин-

- ципи сучасної оцінки : [монографія] / В.О. Воронін, Е.В. Лянце, М.М. Мамчин. – Львів : Магнолія-2006, 2014. – 304 с.
- Крылов В. Мучения амбарного типа / В. Крылов // Еженедельник 2000. – 2014. – № 36(712).
 - Скидан М.В. Система управления хранением зерна / М.В. Скидан, Ю.А. Скидан, Ю.В. Бугаев // Хранение и переработка зерна: научно-практический журнал. – 2010. – № 3(129). – С. 38–44.
 - Купченко А. Елеваторні потужності України вимагають модернізації / А. Купченко // Рівність у доступі до інформації в Україні. – Економіка. – 22 серпня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rivnist.in.ua/news/2014/08/22/6068>.
 - Купченко А. Элеваторные мощности Украины / А. Купченко // АПК-Информ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1034125#.VGUm0mcfg1I>.
 - Завантаження зерном сертифікованих складів в Україні складає 63,5% // АгроУкраїна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroukraina.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=134&Itemid=58.
 - Воробьева И. Сколько стоит тонна хранения зерновых в Украине / И. Воробьева // Украинская зерновая ассоциация [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uga-port.org.ua/novosti/ukraina/skolko-stoit-tonna-khraneniya-zernovykh-v-ukraine>.
 - Малиш С. Україну чекає диверсифікація / С. Малиш, О. Мозкова // Агробізнес сьогодні. – 2010. – № 17(192). – С. 12.
 - Панкратова Л. Втрати сільськогосподарських товаровиробників через відсутність кооперативної логістики в Україні / Л. Панкратова // Аграрний Союз України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aau.org.ua/gynky-ta-ciny/>.

Чубук Л.П. Возможности применения доходного подхода в практике оценки складской недвижимости

Аннотация. В статье обоснована возможность и показаны сложности применения при оценке складской недвижимости (элеваторов (зернохранилищ)) методов доходного подхода, в частности, метода прямой капитализации. Предложен способ расчета укрупненного показателя чистого операционного дохода. Раскрыто содержание модифицированной методики определения ставки капитализации на основе рыночных данных.

Ключевые слова: оценка стоимости, складская недвижимость, элеваторы (зернохранилища), метод прямой капитализации, ставка капитализации, чистый операционный доход, доходный подход.

Chubuk L.P. Possibilities of application of income approach in appraisal practice in the case of warehouse real estate valuation

Summary. According to analysis carried out in the article there are justified possibilities and revealed difficulties of application of some income approach methods, in particular, the method of direct capitalization in the valuation of the warehouse real estate (grain elevators (grain storages)). The method of calculation of net operating income aggregate index is explained. Methodology of determination of capitalization rate by market extraction (with some modified elements) is exposed.

Keywords: valuation, warehouse real estate, grain elevators (grain storages), direct capitalization method, capitalization rate, net operating income, income approach.

*Ющишина Л.О.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки та безпеки підприємства,**Східноєвропейський національний університет**імені Лесі Українки**Петрук О.М.,**студентка,**Інститут економіки та менеджменту**Східноєвропейського національного університету**імені Лесі Українки*

ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД У МОДЕЛЮВАННІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті висвітлено теоретичні положення процесно-орієнтованого підходу до моделювання управлінських рішень щодо витрат підприємства. Досліджено вплив моделі внутрішньогосподарських відносин на процес ухвалення управлінських рішень. Обґрунтовано доцільність запровадження інтегрованих економічних центрів управління витратами.

Ключові слова: управлінське рішення, витрати, процесно-орієнтований підхід, внутрішньогосподарські відносини, інтегровані економічні центри управління.

Постановка проблеми. Економічна нестабільність в Україні, що викликана різними трансформаційними процесами, зумовлює дестабілізацію вітчизняних виробничих підприємств, створює додаткові ускладнення в їх діяльності. Тому сьогодні, коли основним завданням підприємств є виживання в умовах невизначеності та нестабільності, а також пристосування до постійно змінних умов національної та світової економіки, питання моделювання управлінських рішень щодо рівня та структури витрат підприємства є актуальними та вимагають детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми процесно-орієнтованого управління досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема, О. Андрійчук, А. Бортник, М. Данилюк, Д. Дейлі, Н. Еквілайн, І. Іванова, В. Кармазін, В. Лещій, Л. Ліпич, А. Мартич, Є. Медведєв, Т. Уштаніт, І. Свеженцев, О. Толпеко, Р. Чейз, Р. Якобс та багато інших, теоретичні засади яких спрямовані на нові форми активізації управлінських інновацій щодо ухвалення управлінських рішень. Вивчення та аналіз опублікованих за даною проблемою робіт ще раз підкреслили її актуальність.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз праць, що стосуються різною мірою управління витратами, показує, що практично в кожній роботі містяться положення, які ґрунтуються на об'єктивному вивченні теорії і практики управління. Єдиним, на нашу думку, загальним недоліком цих досліджень є відсутність об'єктивності в інструментарії вчених, що вимагає розгляду процесу управління витратами та прийняття управлінських рішень з використанням процесно-орієнтованого підходу.

Мета статті полягає у розвитку теоретичних положень та розробці прикладних рекомендацій із удосконалення процесу обґрунтування та ухвалення управлінських рішень щодо витрат підприємства на основі процесно-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управлінські рішення стосовно формування витрат є складними та недостатньо дослідженими за своєю природою. Існують різні бачення управлінських рішень та аспекти їх прийняття.

У ринкових умовах господарювання уже не достатньо просто виробляти необхідну кількість продукції, важливо досягати прибутковості та конкурентоспроможності виробництва. Нові умови господарювання вимагають нового підходу до забезпечення ефективної діяльності вітчизняних підприємств. Особливого значення набувають організаційні питання управління витратами підприємства. Недосконалість організаційних структур управління зумовлює зниження ефективності господарств у використанні ресурсів, не дозволяє здійснювати диверсифікацію певних видів виробництва, не забезпечує прибутковості, є причиною нестабільного фінансового стану підприємств.

А проблема, на наш погляд, полягає в тому, що на сучасному етапі розвитку для вітчизняних підприємств значною мірою характерні стихійність і непередбачуваність процесів прийняття управлінських рішень щодо витрат. Потребують пильнішої уваги взаємозв'язки та взаємообумовленість витрат із кількістю та якістю бізнес-процесів, що протікають на підприємстві, так як існуючі недоліки в управлінні ведуть до появи зайвих витрат.

На це вказує низка авторів [1; 2; 6], які зазначають, що для процесного підходу характерні спроби визначити принципи реалізації функцій управління як наукового компонента процесу управління, в якому діяльність спрямована на досягнення цілей організації.

Зокрема, Ф.І. Хміль розглядає процесний підхід як суму взаємопов'язаних дій – функцій управління, а кожну функцію – як комплекс однорідних (елементарних) дій, операцій, процедур [8, с. 104–106].

Те саме зустрічаємо в «Менеджерському словнику» (укладач Г.О. Колесніков): «Процесний підхід у науці менеджменту – трактування управління як процесу, у якому діяльність, спрямована на досягнення цілей організації, розглядається не як одноразова дія, а як серія взаємопов'язаних дій – функцій управління, а кожна з функцій – як комплекс однорідних (елементарних) дій, операцій, процедур» [4, с. 208].

Серед основних переваг процесного підходу до управління підприємством Є.М. Медведєв, І.О. Свеженцев і Т.Г. Уштаніт виокремлюють високий ступінь мотивації та зниження навантажень на керівника через розподіл відповідальності між виконавцями процесів [5, с. 105].

О. Я. Андрійчук зазначає про високу гнучкість, адаптивність і динамічність системи управління та її процесів завдяки вертикальній інтеграції ресурсних потоків і пришвидшенню обміну інформацією; спрощення процедур координації, організації і контролю; можливість комплексної автоматизації процесу управління [1, с. 10].

Основною перевагою процесно-орієнтованого підходу є пряма орієнтація на замовника продукції або послуги, яку виробляє чи надає підприємство. Адже саме задоволення потреб замовника призводить до того, що продукція буде ним придбана або послуга використовуватиметься, а це означає, що підприємство одержить свій прибуток [6, с. 7].

З огляду на вищевикладене пропонується розглядати теоретичні положення з моделювання управлінських рішень щодо витрат підприємства з позиції процесно-орієнтованого підходу, що на відміну від існуючих акцентують основну увагу на доцільності здійснення окремих бізнес-процесів та ефективного використанні наявних ресурсів.

На нашу думку, розгляд процесу ухвалення управлінського рішення щодо формування витрат з використанням процесно-орієнтованого підходу дозволить розкрити його зміст так, щоб теоретичні положення з максимальною ефективністю використовувалися у практичній діяльності. Така методика має забезпечувати менеджерів підприємства інформацією, яка дозволить приймати рішення стосовно доцільності здійснення окремих бізнес-процесів та ефективності використання при цьому ресурсів. А так як розвиток підприємства детермінується поєднанням різноманітних ресурсів, організованих і скоординованих з метою виробництва продукції, то діяльність підприємства має охоплювати всі процеси, необхідні для її виробництва і реалізації споживачу.

Ґрунтуючись на вивченні економічного змісту поняття «бізнес-процеси», під яким належить розуміти стійку сукупність взаємопов'язаних дій (завдань, операцій, функцій), яка на основі вибраних технологій і за визначений термін трансформує «входи» (ресурси) на «виходи» (результати), які є цінністю для внутрішніх і зовнішніх споживачів і сприяють збільшенню вартості підприємства, набуло подальшого розвитку поняття «витрати бізнес-процесів», яке визначено як вартісне вираження матеріальних, трудових, інформаційних і природних потоків, що використовуються в діяльності підприємства і під дією певних процесів трансформуються в цінність для зовнішніх і внутрішніх споживачів [3, с. 15–33].

З таких позицій необхідність дослідження структури управління витратами бізнес-процесів виступає на чільне місце. Теоретичні основи наукових підходів до побудови організаційних структур управління є підґрунтям для побудови структури управління витратами бізнес-процесів.

Для кращого розуміння будови та особливостей функціонування структури управління, в рамках якої розроблятимуться та ухвалюватимуться управлінські рішення щодо витрат бізнес-процесів, розглянемо сутність та особливості загальної організаційної структури управління.

Організаційна структура управління – це упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів системи, що визначає поділ праці і службові зв'язки між структурними підрозділами і працівниками апарату управління щодо підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень. Вона організаційно закріплює функції за структурними підрозділами (працівниками) і регламентує потоки інформації в системі управління [7, с. 215].

Таблиця 1

Основні моделі внутрішньогосподарських відносин

Відмінна ознака	Характерні особливості внутрішньогосподарських відносин		
	Перша модель	Друга модель	Третя модель
1. Тип організаційної структури управління	Галузева Трирівнева: бригада – підрозділ – підприємство	Відділкова Чотирирівнева: бригада – підрозділ – відділок – підприємство	Змішана П'ятирівнева: бізнес-процес – бригада – підрозділ – відділок – підприємство
2. Структуризація центрів управлінського обліку (ЦУО)	ЦУО не виділяються	ЦУО поділяються на центри витрат і центри доходів	ЦУО поділяються на профі-центри, венчур-центри, центри витрат і центри відповідальності
3. Принципи виділення виробничих структурних підрозділів	Адміністративними методами «зверху» з урахуванням технологічної доцільності і спеціалізації	За узгодженням колективу й адміністрації, з урахуванням кваліфікації та ініціативи працівників, а також виробничо-технологічної доцільності і спеціалізації	Ініціатива формувань виходить переважно від колективу відділків з урахуванням територіальної розосередженості
4. Участь структурних підрозділів у процесі прийняття управлінських рішень	Залучаються тільки для узгодження виробничих завдань, лімітів витрат, програм і порядку визначення розмірів заробітної плати	Беруть активну участь в обговоренні і прийнятті рішень через спеціально створені внутрігосподарські органи управління	Беруть активну участь в обговоренні і прийнятті управлінських рішень, при цьому госпрозрахункові відносини мають два рівні: 1. ЦУО – відділок 2. Відділок – адміністрація
5. Ступінь виробничої незалежності структурних підрозділів	Технології розробляються централізовано функціональними службами підприємства	Існує визначена децентралізація в прийнятті виробничих рішень на рівні структурних підрозділів з обов'язковим погодженням з адміністрацією	Технології розробляються безпосередньо у структурному підрозділі із наступним погодженням з центральними функціональними службами

<p>6. Принципи формування витрат на матеріально-технічні ресурси структурних підрозділів</p>	<p>Фінансово-економічна самостійність структурних підрозділів відсутня: усі рішення щодо формування матеріально-технічних ресурсів приймають у централізованому порядку</p>	<p>Беруть участь у прийнятті адміністрацією підприємства управлінських рішень щодо вибору постачальників і закупівлі матеріально-технічних ресурсів</p>	<p>Мають фінансово-економічну самостійність, що полягає в можливості приймати управлінські рішення щодо матеріально-технічного забезпечення та управляти виробничими і деякими загальногосподарськими витратами</p>
<p>7. Принципи формування витрат на оплату праці</p>	<p>Розміри посадових ставок (окладів) управлінського персоналу і спеціалістів (в тому числі середньої ланки) встановлюються за штатним розписом. Заробітна плата виробничого персоналу організована за відрядно-преміальною, почасово-преміальною і акордно-преміальною системами оплати праці</p>	<p>Штатний розклад встановлює розміри посадових ставок апарату управління і спеціалістів, при цьому їм встановлюються преміальні виплати за результатами виробничо-господарської діяльності. Заробітна плата виробничого персоналу організована за преміальною, почасово-преміальною та акордно-преміальною системами. Здійснюються доплати, які мають характер нормативного розподілу госпрозрахункового доходу</p>	<p>Розміри посадових ставок апарату управління і спеціалістів, а також основної і додаткової заробітної плати та інших заохочувальних виплат жорстко пов'язані з фінансовими результатами господарської діяльності окремих підрозділів і підприємства загалом</p>
<p>8. Планові і звітні документи, які використовуються в рамках даної моделі</p>	<p>Госпрозрахункові (виробничі) завдання Ліміти витрат Виробнича програма Відомості доходів і витрат Аналітичні форми</p>	<p>Госпрозрахункові (виробничі) завдання Ліміти витрат Виробнича програма Відомості доходів і витрат Форми управлінського обліку Деякі форми бюджетування</p>	<p>Госпрозрахункові (виробничі) завдання Ліміти витрат Виробнича програма Відомості доходів і витрат Форми управлінського обліку Форми бюджетування</p>
<p>9. Необхідні локальні документи для формалізації внутрішньогосподарських відносин</p>	<p>Колективний договір (чи Положення про внутрішньогосподарські відносини і структурний підрозділ) Штатний розпис Посадові інструкції Положення про оплату праці</p>	<p>Положення про організаційну структуру управління Положення про фінансову структуру підприємства Положення про внутрішньогосподарські відносини Положення про структурний підрозділ Положення про оплату праці Штатний розпис Посадові інструкції</p>	<p>Положення про організаційну структуру управління Положення про фінансову структуру підприємства Положення про внутрішньогосподарські відносини Положення про структурний підрозділ Положення про оплату праці Штатний розпис Посадові інструкції</p>
<p>10. Способи впливу структурних підрозділів на фінансові результати та управління витратами</p>	<p>Через підвищення обсягів виробництва продукції (робіт, послуг). Можуть впливати на розмір деяких видів виробничих витрат</p>	<p>Управляють виробничими витратами і беруть участь у виборі каналів реалізації і закупівель</p>	<p>Відповідають за свої фінансові результати і керують виробничими та управлінськими витратами</p>
<p>11. Основні переваги та недоліки моделі</p>	<p>Жорстка централізація з боку адміністрації, персонал не бере участі у прийнятті рішень і не зацікавлений у результатах діяльності</p>	<p>Чітка організаційна, управлінська і фінансова структуризація, зацікавленість у результатах діяльності, матеріальна відповідальність за витрати ресурсів. Потребує значної підготовчої роботи</p>	<p>Фінансова самостійність, взаємна відповідальність структурних підрозділів, зручність ведення управлінського обліку, підвищення трудової і технологічної дисципліни, раціональне використання ресурсів. На початковому етапі складно привести всі показники в єдину систему</p>

Відносини, пов'язані з управлінням, – це передусім внутрішньогосподарські відносини. Організаційна структура управління є основою становлення та розвитку внутрішньогосподарських відносин. Тому вдосконалення існуючих організаційних структур управління доцільно розпочати саме з дослідження рівня розвитку внутрішньогосподарських відносин. На сьогодні можна виокремити три основні моделі внутрішньогосподарських відносин (табл. 1).

Найбільше поширення серед вітчизняних підприємств одержала перша модель. Її компоненти зустрічаються найчастіше. Проте така модель в умовах ринкових відносин є неефективною, оскільки в її основі лежать адміністративно-командні методи управління, які не створюють сприятливих умов для скорочення витрат бізнес-процесів.

Друга модель внутрішньогосподарських відносин є економічно прозорою і допускає децентралізацію у прийнятті управлінських рішень, проте впроваджувати її доцільно лише на підприємствах із стабільним фінансовим станом.

Найефективнішою, на нашу думку, є третя модель побудови внутрішньогосподарських відносин, бо в її рамках маємо змогу здійснювати управління на основі впровадження інтегрованих економічних центрів управління. Це забезпечить грамотну побудову системи управління наявними виробничо-фінансовими й трудовими ресурсами на основі виділення профі-центрів, венчур-центрів, центрів витрат і центрів відповідальності.

Проведені дослідження дозволяють констатувати, що у побудові структури управління витратами найбільший ефект дасть процесно-орієнтований підхід, що пояснюється двома умовами:

- управління витратами бізнес-процесів має бути цілеспрямованим, чого можна досягти завдяки реалізації всіх управлінських функцій;

- здійснюючи управління витратами бізнес-процесів, усі спеціалісти, об'єднавши зусилля, мають реальну можливість створення раціональних організаційних структур управління.

В умовах процесно-орієнтованого підходу розробка та ухвалення управлінських рішень щодо витрат має враховувати такі моменти:

- для управління витратами бізнес-процесів необхідна розробка системи цілей;

- встановлення рівнів управління, пов'язаних із застосуванням у бізнес-процесах ресурсів (матеріальних, трудових, інформаційних тощо);

- в управлінні витратами необхідно узгоджувати конкретні функціональні обов'язки для всіх структурних підрозділів.

Ефективного управління витратами бізнес-процесів можна досягти за умови комплексної взаємодії з боку значної кількості служб, відділів, підрозділів з погляду на те, що об'єднує конкретний керований ними об'єкт.

Для управління витратами бізнес-процесів доцільно, на наш погляд, впровадити інтегровані економічні центри управління, виділивши залежно від спеціалізації підприємства виробничі дільниці, бригади і ланки, а також найважливіші допоміжні та обслуговуючі підрозділи.

На початковому етапі впровадження процесно-орієнтованої структури управління витратами бізнес-процесів необхідно організувати таку систему управління, яка чітко розмежовує відповідальність між різними підрозділами за рівень окремих витрат, а процес управління ними здійснювати за центрами витрат.

Проведені дослідження дозволили сформулювати основні вимоги до побудови структури управління, в рамках якої розроблятимуться та ухвалюватимуться управлінські рішення щодо витрат бізнес-процесів:

- здійснення централізованого нормування і планування витрат бізнес-процесів за видами, центрами витрат і центрами відповідальності;

- проведення оперативного обліку, контролю, аналізу і регулювання їх рівня за центрами витрат і центрами відповідальності;

- узагальнення отриманих даних про фактичні витрати бізнес-процесів;

- порівняння фактичних витрат із плановими та їх аналіз;

- органічне поєднання зниження витрат без зниження якості продукції;

- підвищення зацікавленості виробничих підрозділів у зниженні витрат.

Виконання зазначених вимог до побудови структури управління, в рамках якої розроблятимуться та ухвалюватимуться управлінські рішення щодо витрат бізнес-процесів, на нашу думку, належить проводити в декілька етапів. На першому етапі необхідно визначити загальну мету управління витратами бізнес-процесів. Від правильного її вибору залежить зміст системи управління витратами бізнес-процесів, а також її ефективність у процесі роботи. Вона відіграє важливу роль для обґрунтування управлінських рішень і досягнення бажаних кінцевих результатів. Уважаємо, що основною метою управління витратами бізнес-процесів є отримання максимальної віддачі (ефективності) від використання обмежених ресурсів.

Другий етап передбачає визначення функцій, пов'язаних з управлінням витратами бізнес-процесів. Від цього залежить правильність і реальність виконання поставлених завдань. До складу таких функцій мають увійти планування, організація, облік, контроль, аналіз, регулювання і координування.

На третьому етапі необхідно визначити внутрішньогосподарські підрозділи, які здійснюватимуть управління витратами бізнес-процесів.

Завершальний етап передбачає визначення функцій, прав і обов'язків внутрішньогосподарських підрозділів, що зайняті управлінням витратами бізнес-процесів, які необхідно закріпити в посадових інструкціях. Це забезпечить налагоджену роботу всіх спеціалістів, об'єднає їх в єдину систему управління витратами, усуне дублювання в роботі різних підрозділів підприємства і дозволить ув'язати вимоги до рівня витрат бізнес-процесів з усією виробничо-господарською діяльністю підприємства.

Висновки. На основі проведеного аналізу переваг і недоліків існуючого процесу моделювання управлінських рішень щодо витрат підприємства можна констатувати необхідність його розвитку на основі процесно-орієнтованого підходу. Зважаючи на надмірну орієнтацію підприємств на фінансові показники, що характеризують ретроспективну діяльність, недостатнє врахування в аналітичних системах індикативної складової загальноекономічного (зовнішнього) середовища, оцінювання ефективності функціонування за короткостроковими фінансово-економічними результатами, вважаємо за доцільне менеджерам різних рівнів управління керуватися зворотним принципом – формується релевантна інформація, на основі якої ухвалюється відповідне управлінське рішення. Це дозволить нівелювати розбіжності між чинною практикою

використання інформаційного забезпечення та об'єктивними потребами інформаційної підтримки управлінських рішень щодо витрат бізнес-процесів. Застосування таких принципів на практиці забезпечить планово-економічним службам вибір найбільш ефективних і найменш витратних бізнес-процесів, що підвищить результативність функціонування вітчизняних підприємств та дозволить керівникам структурних підрозділів ретельніше підходити до їх формування, мотивувати підлеглих за економію витрат та ресурсозбереження.

Література:

1. Андрійчук О.Я. Процесний підхід як метод інноваційного управління підприємством / О.Я. Андрійчук // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства : тези доп. наук.-практ. конференції. – Львів : Львівська політехніка, 2007. – С. 9–10.
2. Данилюк М.О. Теорія і практика процесно-орієнтованого управління витратами : наукове видання / М.О. Данилюк, В.Р. Лещій. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2002. – 248 с.
3. Ліпич Л.Г. Управління витратами бізнес-процесів у рослинництві : [монографія] / Л.Г. Ліпич, Л.О. Ющишина. – Луцьк : ВІСМ, 2011. – 216 с.
4. Менеджерський словник : навчально-довідкове видання / Авт.-уклад. Г.О. Колесніков. – К. : Професіонал, 2007. – 288 с.
5. Медведев Е. Повышение эффективности предприятия за счет процессно-ориентированного подхода к управлению / Е. Медведев, И. Свеженцев, Т. Уштанит // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 5. – С.103–108.
6. Переваги моделювання бізнес-процесів // Бізнес-консалтинг 3D VOK Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.3dvok.com/ua/modelingadvantages.
7. Реструктуризація та фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств : [посібник] / Т. Осташко [та ін.]. – К., 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.icp.org.ua/files.
8. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : [підручник] / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2003. – 608 с.

Ющишина Л.А., Петрук А.Н. Процессно-ориентированный подход в моделировании управленческих решений, касающихся затрат предприятия

Аннотация. В статье освещены теоретические положения процессно-ориентированного подхода к моделированию управленческих решений, касающихся затрат предприятия. Исследовано влияние модели внутривозрастных отношений на процесс принятия управленческих решений. Обоснована целесообразность внедрения интегрированных экономических центров управления затратами.

Ключевые слова: управленческое решение, расходы, процессно-ориентированный подход, внутривозрастные отношения, интегрированные экономические центры управления.

Yushchyshyna L.O., Petruk O.M. Process-oriented approach in management decisions modelling concerning the enterprise expenses

Summary. The article describes the theoretical principles of process-oriented approach in management decisions modelling concerning the enterprise expenses. The influence of the internal economic relations model on the process of management decisions making is investigated. The expediency of the implementation of the integrated economic centres of expenses management is grounded.

Keywords: management decision, expenses, process-oriented approach, internal economic relations, integrated economic management centres.

Яценко Б.І.,

здобувач кафедри економіки та організації діяльності
суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія

ДВОЇСТОСТНО-ДІАГОНАЛЬНИЙ ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аноація. У статті висвітлено питання щодо двоїстостно-діагонального впливу інноваційних методів управління на формування конкурентного статусу. Запропоновано інформаційно-інноваційний механізм підвищення рівня конкурентного статусу.

Ключові слова: двоїстостно-діагональний вплив, інноваційні методи, управління, формування, конкурентний статус, механізм, управлінське рішення.

Постановка проблеми. Успішне функціонування та розвиток машинобудівного підприємства в сучасних умовах господарювання значно залежать від впливу інноваційних методів управління на формування конкурентного статусу. Для стабільної ефективної діяльності машинобудівне підприємство повинно бути готове до адаптування та існування в умовах різкої конкурентної боротьби, що пов'язано зі швидкими змінами зовнішнього та внутрішнього ринкового середовища. Досягнення цього, як правило, можливо з використанням двоїстостно-діагонального впливу, який дозволяє з найменшими похибками сформувати стратегічні та тактичні завдання діяльності підприємства й забезпечувати стійкий взаємозв'язок інноваційних методів управління та конкурентного статусу. Отримання бажаних позицій на ринку серед конкурентів та утримання цих позицій у майбутньому можливе тільки завдяки стійкому впливу інноваційних методів управління, які стають одними із пріоритетних стратегічних завдань сучасного машинобудівного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням інноваційних методів управління та конкурентного статусу підприємств, знайшло відображення в роботах багатьох вчених-економістів. Серед них О. Кузьмін [1], І. Бузько [2], І. Булах [3], А. Войчак [4], О. Воронкова [5], М. Данько [6], В. Дикань [7], О. Мельнік [8], Є. Сахно [9] та ін. Але на сьогодні немає ефективно сформованого методичного підходу, який дозволив би підвищити конкурентний статус машинобудівних підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні немає єдиної стратегії дій щодо двоїстостно-діагонального впливу інноваційних методів управління на формування конкурентного статусу. У свою чергу, різність концепцій та підходів до вирішення даної проблематики породжує й різні підходи до ефективності впровадження інноваційних програм розвитку машинобудівних підприємств.

Мета статті полягає у висвітленні питань щодо двоїстостно-діагонального впливу інноваційних методів управління на формування конкурентного статусу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з важливих результатів розробки та використання інноваційних методів управління на підприємстві є підвищення конкурентного статусу на ринку, що веде за собою підвищення конкурентного статусу підприємства.

Рівень конкурентного статусу на підприємстві визначається сукупністю різних факторів, таких як:

- 1) регламентуючі показники;
- 2) порівняльні показники;
- 3) економічні показники;
- 4) маркетингові показники.

На основі значень інноваційних групових індексів і оцінок показників можна визначити напрями підвищення конкурентного статусу на основі інновацій.

Технічно і економічно обґрунтовані інноваційні методи управління на основі двоїстостно-діагонального впливу неодмінно забезпечують підвищення якості, поліпшення технічних і економічних характеристик продукції.

Двоїстостно-діагональний вплив інноваційних методів управління на формування конкурентного статусу машинобудівних підприємств представлений на рис. 1.

Двоїстостно-діагональний вплив інноваційних методів управління, орієнтований на використання матеріалів підвищеної якості, продуктивні і технологічні інновації, що передбача-

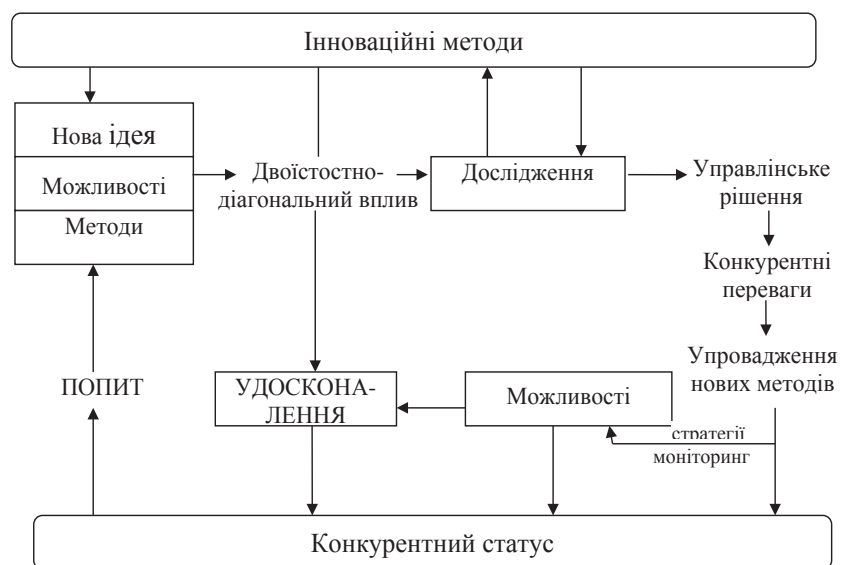


Рис. 1. Двоїстостно-діагональний вплив інноваційних методів управління на формування конкурентного статусу машинобудівних підприємств

ють удосконалення конструкції продукції і підвищення якості її виконання, забезпечують зростання якісних і технічних характеристик продукції. Це виявляється, по-перше, у збільшенні індексів за показниками, що регламентуються, і порівняльним показником, і, по-друге, у зменшенні експлуатаційних витрат, тобто у зниженні індексу за економічними показниками. У обох випадках збільшується загальний індекс і попит на продукцію. Інновації вказаних видів, а також інноваційні інновації можуть забезпечити зниження собівартості одиниці продукції, тобто створити можливість зниження ціни, індексу конкурентного статусу за економічними показниками, зростання загального індексу і попиту. Якщо така технологія є зрілою й економічна віддача від її застосування на традиційних ринках зменшується, статус дає змогу продовжити її життєвий цикл і отримати додатковий дохід, виникає за умови, коли попит перевищує пропозицію. Це дуже сприятлива ситуація для інноваторів. Вона дає їм можливість швидко вивести новий товар на ринок, зайняти його значну частку, зміцнивши тим самим свої конкурентні позиції.

Якщо підприємство задіює для підвищення конкурентного статусу лише неінноваційні чинники, то воно може генерувати певний час більш привабливі, ніж конкуренти, пропозиції по ціні, тобто бути ціново-конкурентоспроможним. Але така конкурентоспроможність має короткий часовий горизонт. Головною причиною поширеності використання неінноваційних чинників (реорганізації виробництва, застосування методів логістики, скорочення витрат та ін.) є їх швидка дія на можливість надавати привабливі ринкові пропозиції по ціні. Така залежність впливу інноваційних чинників на конкурентний статус зумовлює необхідність застосування неінноваційних чинників, насамперед виробничих. З одного боку, у стратегічному аспекті підприємство не в змозі забезпечити конкурентоспроможність без інноваційних чинників. З іншого – значна кількість підприємств не є інноваційно активними.

Для підвищення рівня конкурентного статусу в довгостроковій перспективі підприємству необхідно задіювати інноваційні чинники, але в тактичному плані, особливо на початковому етапі накопичення інноваційного досвіду на підприємстві, коли вплив з боку інноваційної активності підприємства на його конкурентоспроможність є незначний, доцільним є використання неінноваційних чинників. Другий важливий висновок, який випливає зі специфіки впливу інноваційного чинника на конкурентоспроможність: інноваційна діяльність на підприємстві має бути організована так, щоб якнайшвидше пройти ділянку повільного збільшення впливу інноваційного чинника на конкурентоспроможність підприємства. Останній напрямок пов'язаний у значній мірі з інформацією та її використанням в інноваційному процесі [2–5].

Роль інформації у даній сфері важко переоцінити. Якщо інновації на підприємстві використовуються без знання про тенденції технологічного розвитку галузей-покупців, про новітні наукові та технологічні досягнення, які потенційно можуть входити у сферу інноваційних інтересів підприємства, то інноваційний процес має високі шанси бути відірваним від реальності, а отже, й вплив його на конкурентоспроможність буде відсутнім [6–7].

Основними джерелами ідей інновацій є [5; 7]:

- результати аналізу потреб споживачів, зокрема, прихованих чи потенційних, які виявлені внаслідок маркетингових ринкових досліджень;
- торговий персонал і дилери підприємства;
- результати аналізу розробок у галузі науки та техніки, проведеного методом кабінетних досліджень;
- розробки науково-технічних працівників самого підприємства;
- результати аналізу діяльності конкурентів, зокрема, їх перспективних розробок.

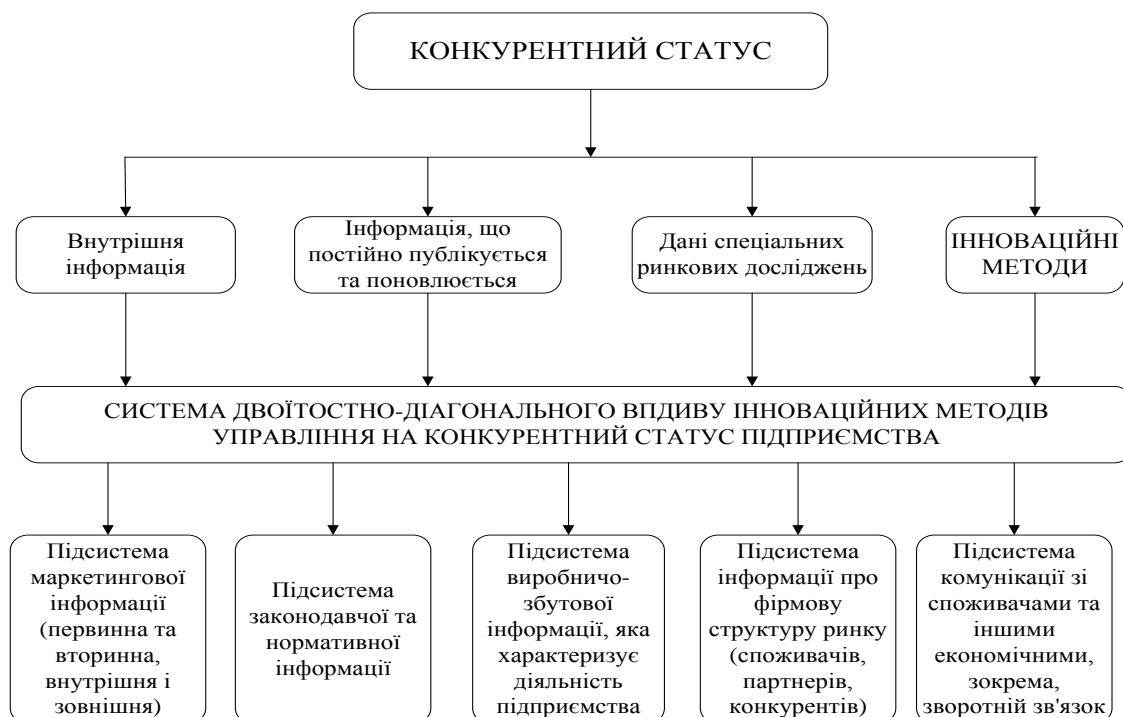


Рис. 2. Джерела формування інформаційної бази двоїстотно-діагонального впливу інноваційних методів управління на формування конкурентного статусу машинобудівних підприємств

Інформація, необхідна для ухвалення рішень щодо управління інноваційним розвитком, може надходити з різних джерел.

Джерела формування та підсистеми інформаційної бази представлено на рис. 2.

Інформаційне забезпечення двоїстостно-діагонального впливу інноваційних методів управління на формування конкурентного статусу машинобудівних підприємств у нестабільному ринковому середовищі повинне допомагати визначити природу вирішуваних проблем і знаходити способи їх ефективного розв'язання, забезпечуючи безперервне одержання і багатокритеріальний аналіз інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище суб'єкта господарювання.

Актуальність поданої інформації про розвиток технологій, які застосовуються в галузях – споживачах продукції, повинна відображати теперішній стан передових технологічних досягнень у галузях – споживачах продукції машинобудівного підприємства. Причому особливу цінність має не лише поточна інформація про передові технології, які вже застосовуються, а й інформація щодо тенденцій технологічного розвитку галузей-споживачів.

У даному процесі важко переоцінити роль інформації у забезпеченні інформаційних зв'язків як усередині підприємства, так і з зовнішнім середовищем. Дана інформація повинна бути не просто відображена в інформаційній системі підприємства, вона є основою організації діяльності підприємства.

Схему організації діяльності підприємства в аспекті підвищення рівня конкурентного статусу представлено на рис. 3.

Інформація, перетворена у знання, є основою обох типів конкурентного статусу підприємства, як у сфері «слабкої» (цінової) конкуренції, так і в сфері «сильної» (технологічної конкуренції). У першій сфері конкуренції інформація діє як чинник зменшення невизначеності та організуючий чинник, у другій – як організуючий чинник та нерозривний зв'язок з інноваційним процесом. Як уже наголошувалося вище, для машинобудівних підприємств пріоритетним є перехід до конкурентоспроможності у сфері «сильної» конкуренції, що можливо тільки при використанні інноваційних чинників, які, у свою чергу, нерозривно пов'язані з інформацією. У цьому полягає

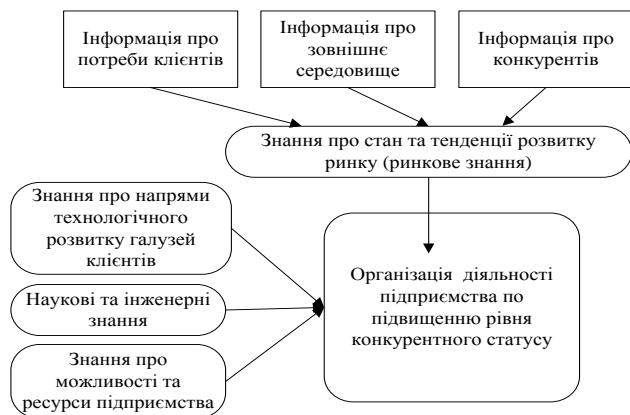


Рис. 3. Схеми організації діяльності підприємства в аспекті підвищення рівня конкурентного статусу



Рис. 4. Інформаційно-інноваційний механізм підвищення рівня конкурентного статусу: двоїстостно-діагональний вплив

своєрідна квінтесенція інформаційно-інноваційного механізму підвищення рівня конкурентного статусу підприємства (рис. 4).

Коротко роботу даного механізму можна описати наступним чином. Ядром даного механізму (його основним блоком) є інноваційна система. Під останньою будемо розуміти організацію на підприємстві інноваційної діяльності як усередині підприємства, так і спільно з іншими суб'єктами: іншими підприємствами, науковими фірмами, інститутами, навчальними закладами тощо.

Для нормальної роботи інноваційної системи підприємства в ній вже повинна бути накопичена певна кількість базових інженерних та наукових знань, отриманих суб'єктами, які займаються інноваційною діяльністю, у минулих періодах під час отримання освіти та за рахунок досвіду здійснення науково-дослідних робіт у минулих періодах.

Висновки. Отже, для підвищення рівня конкурентного статусу з точки зору двоїстостно-діагонального впливу інноваційних методів управління потрібно розглянути два блоки: інноваційну систему та систему впровадження інновацій. Якщо перший блок генерує інновації, то другий на їх основі створює привабливі ринкові пропозиції, які й є основою підвищення рівня конкурентного статусу машинобудівного підприємства. Саме тому найперше має бути організована інноваційна діяльність, зокрема проведення НДВКР. У конкретних випадках це може бути реалізовано чотирма шляхами: створенням власних науково-дослідних підрозділів (як окремий випадок – створення асоційованих науково-дослідних фірм); організація НДДКР іншими службами підприємства (наприклад, головного механіка, головного електрика, головного технолога та ін.); залучення сторонніх дослідників з науково-дослідних установ та вищих навчальних закладів; кооперування з іншими підприємствами та науково-дослідними установами в проведенні науково-дослідних та інших робіт, пов'язаних з генеруванням інновацій. Як би не була організована інноваційна діяльність на підприємстві, працівники, задіяні в даній сфері, повинні мати достатній обсяг базового знання, без якого виконання науково-технічних робіт є неможливим.

Література:

1. Активізування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств : [монографія] / О. Є. Кузьмін [та ін.] ; за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна. – Стрий : Укрпол, 2005. – 250 с.
2. Бузько І.Р. Стратегічне управління інвестиціями та інноваційна діяльність підприємства : [монографія] / І.Р. Бузько, О.В. Варганова, Г.О. Голубенко. – Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2002. – 176 с.
3. Булах І.В. Математична модель оцінки стратегічної конкурентоспроможності підприємства / І.В. Булах // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2007. – № 3(39). – С. 24–31.
4. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р.В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2(30). – С. 50–53.
5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монографія] / А.Э. Воронкова. – Луганск : Восточноукраинский национальный ун-т, 2000. – 315 с.
6. Данько М.І. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів : [монографія] / М.І. Данько, В.Л. Дикань, Н.В. Якименко. – Х. : УкрДАЗТ, 2008. – 170 с.
7. Дикань В.Л. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства : [монографія] / В.Л. Дикань. – Х. : Основа, 1995. – 195 с.
8. Мелень О.В. Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність машинобудівних підприємств / О.В. Мелень // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 20(993). – С. 18–22.
9. Сахно Є.Ю. Системні аспекти управління інноваційно-інвестиційними проектами стратегічного розвитку підприємства : [монографія для наукових та промислових організацій і вищих навч. закл. освіти] /
10. Є. Ю. Сахно, М. С. Дорош, А. В. Ребенок. – Чернігів : Чернігівський держ. ін-т економіки і управління, 2008. – 260 с.
11. Level P. The role of creative innovation in economic growth : Some international Comparisons / P. Level // Journal of Asian Economics. – 2008. – 19. – P. 334–347.
12. Measuring innovation best practices : Improvement of an innovation in dexinte gratingthresholdandsynergyeffects / H.B. Rejeb, L. Morel-Guimaraes, V. Boly, N.D.G. Assie'lou // Technovation. – 2008. – 28 (12). – P. 838–854.
13. Padmore T. Modeling systems of innovation : An enterprise-centered view / T. Padmore, H. Schuetze, H. Gibson // ResearchPolicy. – 1998. – 26. – P. 605–624.
14. Silverberg G. A percolati on model of innovation in complex technology spaces / G. Silverberg, B. Verspagen // Journal of Economic Dynamics &Control. – 2005. – 29. – P. 225–244.

Яценко Б.И. Двойственно-диагональное влияние инновационных методов управления на формирование конкурентного статуса машиностроительных предприятий

Аннотация. В статье освещены вопросы двойственно-диагонального влияния инновационных методов управления на формирование конкурентного статуса. Предложен информационно-инновационный механизм повышения уровня конкурентного статуса.

Ключевые слова: двойственно-диагональное влияние, инновационные методы, управления, формирование, конкурентный статус, механизм, управленческое решение.

Yatsenko B.I. Duality-diagonal influence of innovative methods for management of forming competitive status engineering companies

Summary. The article highlights the issue of duality-diagonal impact of innovation management in a competitive status. An innovative mechanism information and improve competitive status.

Keywords: duality-diagonal influence, innovative methods, management, development, competitive status, mechanism, management decision.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

*Вахович І.М.,
доктор економічних наук, професор,
Луцький національний технічний університет
Чапюк О.П.,
здобувач кафедри фінансів,
Луцький національний технічний університет*

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЯК ВАЖЛИВА ІНСТИТУЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Анотація. У статті розглянуто питання щодо інвестиційної активності як однієї з проблемних ділянок банківської системи. Проведено систематизацію ролі банківського сектора у капіталізації економіки регіонів за функціями.

Ключові слова: банківський сектор, капіталізація, регіональна економіка, інвестиційна діяльність.

Постановка проблеми. Підвищення капіталізації економіки регіонів України вимагає від банківських структур інвестиційної активності, тому виникає питання виділення основних аспектів інвестиційної діяльності банків та дослідження в цілому впливу банківського сектора на капіталізацію економіки регіону. Огляд ролі та значення банківського сектора у капіталізації економіки регіонів України та визначення основних проблем зумовлює потребу їх систематизації за функціями капіталізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження ролі банківської системи у капіталізації економіки регіону займалися Васюренко О.В., Вовчак О.Д., які розглядали банківські інвестиції як довгострокове вкладання банківських ресурсів (грошових та інших резервів банку) у приватні та державні цінні папери та фінансові і реальні інвестиції відповідно. Також питанням інвестиційної діяльності банків займалися Луців Б.Л., Курач В.П., Портянова О.В. Науковці Гриньова В.М., Колодізев О.М. розглянули питання перетворення банківської системи України в ефективну систему акумулювання заощаджень та спрямування їх у найперспективніші сектори економіки. Шиндер О.В. розглядав регіональну банківську систему як сукупність регіональних банківських установ та структурних підрозділів банків інших регіонів та її вплив на соціальну складову. Пожар О.М., Павленко Р.В. при дослідженні сучасних банківських продуктів доводять важливість пропозиції адекватних, економічно-обґрунтованих та нових вигідних банківських продуктів, адаптованих під специфіку економіки регіонів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання інвестиційної активності є однією з проблемних ділянок банківської системи, тому існує необхідність у вивченні ефективності діяльності банків, що визначає капіталізацію економіки регіону.

Мета статті полягає у дослідженні впливу банківського сектора на капіталізацію економіки регіону та систематизації функцій капіталізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах обмеженості власних коштів суб'єктів господарювання регіону виникає необхідність здійснення процесів капіталізації за рахунок позичкового капіталу. Основними гравцями при цьому

виступають фінансові інститути, зокрема, банківський сектор економіки.

Однією з важливих функцій банківського сектора є інвестування капіталу на потреби регіональної економіки з метою отримання прибутку. При цьому для регіону як соціально-економічної системи важливим є вкладання як власних, так і позичкових коштів, з одного боку, у прибуткові економічні проекти, з іншого – у соціально значимі для населення. У цьому напрямі важливим є спрямування банківських капіталів для забезпечення ефективної капіталізації регіонів.

Підвищення капіталізації економіки регіонів України вимагає від банківських структур інвестиційної активності. У зв'язку з цим прослідковується ще одна з проблем банківської системи, а саме відсутність податкових та інших інструментів для стимулювання інвестиційної активності фінансово-кредитних установ.

Ефективність інвестиційної діяльності і визначає капіталізацію економіки, адже вкладання коштів з метою подальшого їх нарощення характеризує інвестиційний процес. За словами Васюренка О.В., банківські інвестиції – це довгострокове вкладання банківських ресурсів (грошових та інших резервів банку) у приватні та державні цінні папери, рухоме й нерухоме майно, інтелектуальні цінності, статутні фонди підприємств, дорогоцінні метали, інноваційні проекти та інші об'єкти вкладання з метою отримання прибутку та поширення корпоративного впливу [1]. Вовчак О.Д. економічну суть інвестиційної діяльності банку зводить до фінансових інвестицій (у довгострокові цінні папери, паї, частки, статутні капітали тощо) та реальних інвестицій (матеріальні та нематеріальні активи) [2].

Луців Б.Л. вирізняє два аспекти інвестиційної діяльності банків: перший – це власне інвестиційна діяльність банку, спрямована на збільшення доходів банку, а другий – інвестиційна діяльність із позицій розвитку економіки, спрямована на забезпечення безперервності процесу відтворення основних засобів і, отже, – на процес суспільного відтворення загалом. Між цими двома аспектами інвестиційної діяльності банків існують відповідні канали взаємозв'язків, що дає підстави розглядати дані аспекти як єдине ціле [4]. Для капіталізації економіки регіонів держави більшого значення набуває розгляд інвестиційної діяльності банків із позиції суспільного відтворення.

За словами Курач В.П. та Портянової О.В., інвестиційна діяльність банків охоплює: інвестиції у розвиток власного бізнесу; інвестиції у розвиток іншого підприємства; формування інвестиційного портфелю банку; участь у формуванні або кредитуванні інноваційно-інвестиційних проектів [3].

Підвищення капіталізації економіки регіонів України вимагає від банківської системи України активізації інвестиційної

діяльності, особливо що стосується фінансування інноваційних проектів. Однак на сьогодні вітчизняні банківські структури лише близько 8% від усіх наявних ресурсів спрямовують на формування інвестиційного портфеля, тоді як на інноваційні цілі з них спрямовується менше половини. За даними офіційної статистики, частка банківських структур у капітальних інвестиціях за усіма регіонами України (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції) у 2014 р. склала всього 8,8% (17 992,3 млн. грн.).

Також проблемою діяльності банківських структур є низька рентабельність їх діяльності (табл. 1).

Як показують дані табл. 1, які отримано з НБУ та Державної служби статистики, протягом 2006–2014 рр., ефективність діяльності вітчизняних банків є досить незначною і для того, щоб отримати прибуток, вони повинні залучати значний обсяг активів. Така ситуація зумовлює також зменшення кредитних можливостей банківських установ, що, у свою чергу, обмежує нарощення капіталізації економіки регіонів України.

Вирішення цієї проблеми можливе певним чином шляхом широкого залучення іноземного банківського капіталу на територію регіонів нашої держави. Це спричинить зростання мож-

ливостей капіталізації через підвищення пропозиції фінансових ресурсів на фінансових ринках регіонів. Разом з тим розрахунок лише на іноземний банківський капітал має свої недоліки, основними з яких є: загроза неконтрольованого відтоку капіталу, зростання залежності рівня капіталізації економіки регіонів України від інтересів іноземних банківських структур, ризик падіння конкурентоспроможності вітчизняних банків порівняно з іноземними тощо. Для мінімізації наведених вище негативних наслідків слід проводити виважену регуляторну політику входження капіталу іноземних банківських структур на регіональні ринки України, адже в умовах обмеженості вітчизняного капіталу без іноземних інвестицій підвищення рівня капіталізації економіки регіонів України малоймовірне.

Наведені вище проблеми мають одну природу, пов'язану з політичною кризою, анексією АР Крим та ескалацією військового протистояння на сході України, що породило зменшення економічної активності та реальних доходів населення, розбалансування державного та місцевих бюджетів, знецінення національної валюти, скорочення депозитних вкладів, обсягів наданих кредитів та, як наслідок, дестабілізацію фінансової системи і блокування можливостей капіталізації економіки країни та її регіонів. Тому виклики сьогодення вимагають пошуку

Таблиця 1

Динаміка рівня рентабельності діяльності банків за активами (ROA) у регіонах України

Банки	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Усього по банківській системі	1,00%	1,2%	1,1%	0,8%	-3,6%	-1,4%	-0,7%	0,4%	0,1%
ПРИВАТБАНК	2,20%	1,5%	2,7%	1,6%	1,2%	1,2%	1,0%	0,9%	0,9%
ОЩАДБАНК	0,20%	1,3%	1,1%	0,5%	1,2%	0,8%	0,7%	0,7%	0,7%
УКРЕКСІМБАНК	1,70%	2,0%	1,8%	1,3%	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%
ДЕЛЬТА БАНК	n.a.	0,2%	0,1%	1,2%	0,1%	0,1%	2,0%	0,3%	0,5%
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	0,10%	1,2%	1,3%	0,8%	-3,7%	0,0%	0,1%	0,1%	1,7%
UniCredit (УКРСОЦБАНК)	1,10%	1,6%	1,2%	1,6%	0,3%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
ПРОМІНВЕСТБАНК	1,50%	1,3%	0,9%	0,4%	-9,0%	-2,4%	0,1%	0,5%	-6,5%
СБЕРБАНК РОСІЇ	1,40%	1,3%	1,0%	1,0%	0,2%	-14,8%	1,5%	1,5%	1,6%
ПУМБ	1,50%	1,3%	0,4%	0,1%	-4,6%	1,3%	0,8%	1,0%	1,3%
НАДРА	0,40%	1,8%	1,6%	0,1%	-5,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Таблиця 2

Систематизація ролі банківського сектора у капіталізації економіки регіонів за функціями

Функції капіталізації	Роль банківського сектора	Проблеми на нинішньому етапі розвитку
Трансформаційна	Безпосереднє перетворення капіталів з одного виду в інший	Висока ставка за користування позичковим капіталом стоїть на заваді реалізації функції
Накопичувальна	Надає можливості накопичення капіталу шляхом залучення депозитів	Високі інфляційні ризики
Відтворювальна	Забезпечує розрахунково-касове обслуговування відтворювальних процесів	Високі платежі за розрахунково-касове обслуговування
Інвестиційна	Інвестування є відносно окремою та самостійною сферою банківської діяльності	Низька інвестиційна активність банків
Стимулююча	Реалізується шляхом фінансування інноваційних проектів	Незацікавленість банків через високі ризики
Стратегічна	Дозволяє оцінити перспективні сфери економічної діяльності регіону	Існує ймовірність похибок через нестабільність економічної ситуації
Інформаційна	Безпосередня поінформованість про стан фінансового ринку	Низька фінансова грамотність населення
Прогнозна	Визначає тенденції розвитку валютного та інвестиційного ринків	Існує ймовірність похибок через нестабільність економічної ситуації
Розподільча	Забезпечує переміщення капіталу між сферами та суб'єктами регіональної економіки	Скорочення пунктів банківського обслуговування

радикальних шляхів системного вирішення вказаних проблем, спрямованих на реалізацію масштабних відновлювальних проєктів для капіталізації економіки регіонів країни.

Огляд ролі та значення банківського сектора у капіталізації економіки регіонів України та визначення основних проблем, які стають на заваді даного процесу в умовах сьогодення, зумовлює потребу їх систематизації за функціями капіталізації (табл. 2).

За даними табл. 2, які систематизовано авторами, можна прослідкувати, що банки виконують одну з визначальних ролей у реалізації функцій капіталізації регіону, будучи основним каналом передачі капіталу від власників до інвесторів, забезпечуючи збалансованість між попитом та пропозицією грошових активів.

З метою дослідження ролі банківського сектору у капіталізації економіки регіону слід систематизувати функції банківської системи, реалізація яких дозволить визначити її вплив на регіональну економіку. До уваги будемо брати функції, притаманні комерційним банкам, оскільки функції Національного (центрального) банку є специфічними і здійснюють безпосередній вплив не стільки на розвиток конкретного регіону, скільки на розвиток національної економіки в цілому. До таких функцій віднесено депозитну, кредитну та розрахунково-касову. Перші дві функції можна об'єднати у перерозподільну функцію, оскільки банки здійснюють перерозподіл коштів, що тимчасово вивільняються у процесі кругообігу капіталу в юридичних і фізичних осіб на користь позичальників, якими є ті ж юридичні та фізичні особи, що потребують позик.

Оплата за надані та отримані у позику кошти формується за ринковими принципами вільного ціноутворення, що визначаються під впливом фундаментальних чинників – попиту та пропозиції на ринку позикового капіталу. При цьому банки як комерційні структури отримують прибуток від посередницьких операцій у вигляді маржі у відсотках між кредитними та депозитними ставками. У результаті перерозподільних процесів відбувається вільне переміщення фінансового капіталу між секторами економіки, суб'єктами господарювання, населенням та надається поштовх капіталізації економіки на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Безпосередньо депозитна функція передбачає залучення тимчасово вільного фінансового капіталу на умовах платності та строковості від клієнтів банку. Депозитна функція є важливою функцією банківської системи, оскільки від її ефективності залежить розмір надання можливих позик позичальникам, що тим самим визначає масштаби можливої капіталізації у регіональній соціально-економічній системі.

Кредитна функція банку передбачає активний пошук юридичних та фізичних осіб, у яких є потреба у додаткових залучених коштах. Кредитна функція є активною функцією банку, що приносить йому прибутки та забезпечує подальшу капіталізацію ресурсів регіональної соціально-економічної системи.

Для соціально-економічного розвитку регіону посередницька функція банків є важливою з позиції не лише надання можливостей капіталізації ресурсів, а й з позиції зменшення рівня ризику втрати капіталу для своїх власників. Гарантії, які надаються банками щодо отримання клієнтами своїх капіталів, знижують ризики та тим самим створюють підґрунтя соціальної захищеності у регіоні розміщення банківської установи.

Розрахунково-касова функція комерційних банків займає лівову частку операційного часу банківських працівників та на відміну від перерозподільних депозитної та кредитної функцій полягає у технічному забезпеченні проведення грошових розрахунків. Для регіональної економіки розрахунково-касова функція є важливою, оскільки за своєю суттю є соціально спрямованою. Погоджуємось з думкою Шиндер О.В., що соціальна функція банківських установ має проявлятися не лише в якісному наданні банківських послуг, а й у сприянні соціальній стабільності населення, зокрема, власних працівників, розвитку малого і середнього бізнесу, природоохоронній діяльності, що матиме прямий вплив на соціально-економічний розвиток регіону розташування банківської установи [6].

Територіальна організація банківської системи у будь-якій країні визначається комплексом факторів, які на неї впливають. До таких факторів у першу чергу слід віднести демографічні, що визначають кількість банківських установ на певній території з метою забезпечення доступності надання банківських послуг населенню. Крім демографічних чинників, на територіальне розміщення і концентрацію банківських установ впливає рівень розвитку підприємництва у регіоні, оскільки потребами бізнесу і визначається спектр перерозподільних та розрахунково-касових послуг банківських установ, що поруч з іншими чинниками визначають рівень капіталізації регіональної економіки. Крім наведених вище, територіальну організацію банківської системи визначають географічне розміщення регіону, близькість до кордону, купівельна спроможність населення та інші чинники, однак основними все ж є демографічні чинники та рівень розвитку підприємництва.

У результаті впливу наведених чинників у регіонах України спостерігається нерівномірне розміщення банківських структур. Так, у високорозвинених регіонах, великих промислових центрах спостерігається висока концентрація банківських установ, що зумовлює значну конкуренцію між ними. У слабо-розвинених регіонах спостерігається протилежна ситуація, де ринок фінансових послуг більш монополізований і формується декількома банками.

Нестабільність курсу валют, знецінення національної грошової одиниці на фоні високої недовіри населення регіонів до банківської системи сприяли доларизації заощаджень громадян через активне скуповування іноземної валюти. Особливо

Таблиця 3

Середньозважені річні процентні ставки у банківській системі України протягом 2006–2015 рр., %*

	2006	2008	2010	2012	2013	2014	2015**
Процентні ставки за виданими новими кредитами нефінансовим корпораціям							
у гривні	15,4	17,8	15,7	18,4	17,2	18,8	22,15
у валюті	11,3	11,6	10,5	8,4	8,2	8,3	9,21
Процентні ставки за строковими депозитами, залученими банками у фізичних осіб							
у гривні	13,6	19,1	15,1	21,5	18,7	20,1	21,0
у валюті	8,4	11,2	7,5	8,1	7,6	8,8	8,2

*За даними НБУ

** Дані за I півріччя

Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у регіонах України

	1999	2005	2010	2012	2013	2014	2015
Сукупні витрати в середньому за місяць у національній валюті, грн.	426,5	1229,4	3072,7	3591,8	3814,0	4048,9	4159,7**
Курс валюти*, грн./дол. США	4,3	5,1	7,95	8,08	8,15	11,6	23,5**
Сукупні витрати населення у доларовому еквіваленті, дол. США	99,2	241,1	386,5	444,5	468,0	349,0	177,0
Частка у витратах на продукти харчування та безалкогольні напої, %	64,2	56,6	51,6	50,2	50,1	51,9	70,4**

*Середньорічні дані

** Попередні дані

Джерело: дані отримано з НБУ та Державної служби статистики

активними ці процеси були у I кварталі 2014 р. Згодом ситуація стабілізувалась і обсяги купівлі-продажу іноземної валюти значно зменшились, що зумовлено в першу чергу значним скороченням доходів громадян. Однак курс валют не стабілізувався і вже у 2015 р. сягнув більше 25 грн./дол. США. У результаті зростання курсу валют спричинило ще більше зростання відсоткових ставок за кредитні ресурси, що тим самим блокує можливість подальшої капіталізації активів регіональної економіки. Середньозважені відсоткові ставки у банківській системі України подано у табл. 3

Дані табл. 3 свідчать про незначні можливості для капіталізації активів фізичних осіб шляхом активної депозитної діяльності. Якщо у 2006 р. відсоткова ставка за валютними депозитами становила 8,4%, то у 2010 р. вона зменшилась до 7,5%, у 2015 р. – піднялась до 8,2%. При цьому у національній валюті ситуація з відсотковими ставками також не була стабільною, і запропоновані фізичним особам відсоткові ставки за депозитами не перекрыли інфляційних втрат 2014–2015 рр. Тобто банківська система України не забезпечила не тільки капіталізацію активів населення, а й створила умови, за яких населення втратило частину свого реального капіталу.

Слід указати на високу вартість кредитних ресурсів для реального сектору економіки, яка щороку зростає. При цьому ставки за кредитами для фізичних осіб в українських реаліях на 8–10% перевищують ставки за кредитами для суб'єктів господарювання. За таких умов підвищення рівня капіталізації активів населення та суб'єктів господарювання регіонів за рахунок позичкового банківського капіталу малоймовірно, адже ефективність використання позичкового капіталу повинна перевищувати ставку його вартості.

Іншою важливою проблемою, що відобразилась на діяльності банківських структур та капіталізації економіки регіонів України, є зuboжіння українського населення. Причинами цього є перш за все інфляційні чинники. Так, у 2015 р. ціни на вітчизняні товари зросли на 60%, на імпорт – у чотири рази (що зумовлено зміною валютних курсів), енергоносії для населення зросли майже втричі. Офіційна статистика показує зменшення у першому кварталі 2015 р. реального наявного доходу українців, визначеного з урахуванням цінового фактору, на 23,5% [5]. Разом з тим якщо прослідкувати у динаміці реальні сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у регіонах України протягом 1999–2015 рр., спостерігається значне їх скорочення у 2014 та 2015 рр. у доларовому еквіваленті (табл. 4).

З 1999 до 2013 р. спостерігалась тенденція до нарощення витрат домогосподарств, що свідчило про покращання рівня життя населення та зростання капіталізації економіки. З 2014 р. ситуація значно погіршилась, і хоча номінально населення витрачає у гривневому еквіваленті значно більше, реальна

купівельна спроможність падає. Така ситуація зумовлена перш за все значною імпортозалежністю національної економіки.

Зменшення купівельної спроможності спричиняє значне скорочення депозитних вкладів населення, що знову ж обмежує кредитний потенціал банківських установ та можливості капіталізації активів регіональної економіки.

На нашу думку, банкам слід робити основний акцент на підтримці малого та середнього бізнесу у малорозвинених регіонах. Такий підхід дозволить реалізувати соціальну роль банків у регіонах, тим самим забезпечуючи ефективну капіталізацію регіону. Уважаємо, що підтримка малого та середнього бізнесу банківськими структурами є одним із основних завдань, що стоять на сучасному етапі розвитку регіонів країни. Більше того, відтермінування вирішення цього актуального питання спричиняє сповільнення процесів капіталізації у регіонах України і, як наслідок, подальший економічний спад.

Висновки. Систематизація функцій банківської системи дозволила визначити її вплив на регіональну економіку та виділила проблеми на нинішньому етапі розвитку. Наведені у статті дані показали, що зростання курсу валют спричинило ще більше зростання відсоткових ставок за кредитні ресурси, що тим самим блокує можливість подальшої капіталізації активів регіональної економіки. Тим самим банківська система України не забезпечила не тільки капіталізацію активів населення, а й створила умови, за яких населення втратило частину свого реального капіталу. Також вирішення проблеми зменшення кредитних можливостей банківських установ певним чином залежить від широкого залучення іноземного банківського капіталу на територію регіонів нашої держави.

Банки виконують одну з основних ролей у реалізації функцій капіталізації регіону, тому подальші дослідження вимагають пошуку дієвих шляхів вирішення проблем банківського сектору, як важливої інституції забезпечення ефективної капіталізації економіки регіону.

Література:

1. Васюренко О.В. Банківський менеджмент / О.В. Васюренко. – К.: Академія, 2001. – 320 с.
2. Вовчак О.Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні: [монографія] / О.Д. Вовчак. – Львів: ЛКА, 2005. – 541 с.
3. Курач В.П., Портянова О.В. Актуальні проблеми інвестиційної діяльності вітчизняних комерційних банків / В.П. Курач, О.В. Портянова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2014_05_15/2_kurach_port.htm.
4. Луців Б.Л. Інвестиційна політика банків: [навч. посіб.] / Б.Л. Луців, А.О. Тимків. – Тернопіль: Терно-граф, 2011. – 317 с.
5. Реальні доходи українців скоротилися на чверть [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/06/30/548646/>.
6. Шиндер О.В. Соціальна роль банків у розвитку регіонів / О.В. Шиндер // Економіка та держава. – 2010. – № 4. – С. 97–99.

Вахович И.М., Чапюк Е.П. Банковский сектор как важная институция обеспечения эффективной капитализации экономики региона

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы инвестиционной активности как одного из проблемных участков банковской системы. Проведена систематизация роли банковского сектора в капитализации экономики регионов по функциям.

Ключевые слова: банковский сектор, капитализация, региональная экономика, инвестиционная деятельность.

Vahovich I.M., Chapiuk O.P. The banking sector – an important institution ensuring the efficient capitalization of the regional economy

Summary. The article deals with the issue of investment activity as one of the problem areas of the banking system. The role of the banking sector in the capitalization of the regional economy according to its functions is systemized in the scientific piece of writing.

Keywords: a banking sector, capitalization, regional economy, investment activity.

Саєнко О.О.,

к.е.н.,

доцент кафедри державної служби,
адміністрування та управління,

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Анотація. У статті визначено роль регіональної складової державної інноваційної політики в сучасних умовах. Проаналізовано причини існуючих проблем реалізації інновацій в Україні. Розроблено принципи формування та визначено напрями реалізації державної інноваційної політики розвитку регіонів.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, регіон, державне регулювання інноваційної діяльності, державна інноваційна політика, регіональна інноваційна політика.

Постановка проблеми. Сучасна орієнтація економіки України на підвищення конкурентоспроможності обумовлює розвиток та активізацію інноваційної діяльності підприємств, без якої неможливе здійснення прогресивних структурних зрушень у країні, оновлення реального сектору економіки, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави та її регіонів.

Трансформація економічних, політичних і соціальних інститутів, їх ефективна переорієнтація на інноваційну модель закономірно розвиває всі сектори національної економіки. На виникнення і функціонування нових соціально-економічних взаємодій здійснюють вплив схема прийнятих у суспільстві владних відносин, соціальна складова розвитку суспільства, соціокультурні чинники.

Проблемам розвитку інноваційного потенціалу в регіонах України нині приділяється значна увага, але реалізація ефективних механізмів управління інноваційними процесами не набуває широкого поширення. Державні програми, націлені на підтримку малих і середніх підприємств, що мають досить сильну мотивацію зі створення робочих місць, не стимулюють ефект від упровадження інновацій, що ґрунтуються на знаннях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування інноваційної моделі розвитку й удосконалення державної та регіональної інноваційної політики досліджують такі провідні вітчизняні вчені, як В. Александрова, О. Амоша, А. Базиліук [1], С. Біла [2], М. Долішній [3], О. Жихор [4], З. Костак [6], М. Кушнір [9], Л. Пташенко [7], В. Новіцький, О. Поручник, Л. Федулова, Н. Сумак [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні недостатньо досліджені питання, пов'язані з розробкою й реалізацією регіональної стратегії розвитку з використанням інноваційного підходу. Зокрема, не відпрацьований механізм інвестиційного забезпечення інноваційного типу розвитку регіону, формування й функціонування регіональної інноваційно-інвестиційної інфраструктури.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці науково-практичних рекомендацій з удосконалення механізмів державного регулювання з питань інноваційної політики як важливого фактору соціально-економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом тривалого часу світова економіка розвивалася переважно за рахунок екстенсивних факторів, а у виробництві домінували традиційні еволюційні процеси і явища. У сучасних умовах трансформації економіки розвиток і ідентифікація сучасного виробництва повинні цілком базуватися на нових рішеннях у галузі технології, техніки, організаційних форм й економічних методів господарювання, тобто різних нововведеннях.

Сьогодні в економічно розвинених країнах близько 90% приросту ВВП забезпечується саме за рахунок упровадження новітніх технологій і розробок, що дають змогу створювати ефективні виробництва, мінімізувати витрати ресурсів тощо. Досвід цих країн показує, що роль державних та регіональних органів влади в організації та регулюванні інноваційних процесів є набагато вагомішою, ніж при регулюванні звичайної економічної діяльності [8].

Конкурентоспроможність на світовому ринку все більше залежить від продукції, в основі якої лежать нові знання. Сьогодні розвиток продуктивних сил відбувається при тісній взаємодії науки і нових технологій з виробництвом. Саме на створення дієвої системи управління інноваціями повинні бути спрямовані заходи інноваційної політики, оскільки ефективність державної політики у науково-технічній сфері визначає конкурентоспроможність вітчизняної економіки.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про інноваційну діяльність», головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсоощадних технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [5].

В умовах гострої міжнародної та внутрішньої конкуренції між регіонами за отримання нових інвестицій (включаючи іноземний капітал) регіональна політика повинна дати регіонам країни інструменти, завдяки яким вони зможуть бути конкурентними на ринку інвестицій. Створення такої системи вимагає як прямої фінансової підтримки з державного бюджету, так і створення загальнонаціонального сприятливого інвестиційного клімату.

Головні групи інструментів державної підтримки, які використовуються в рамках цього напрямку:

- надання субвенцій на підтримку розвитку інфраструктури;
- створення умов для розміщення нових підприємств, у тому числі іноземних, які створюють конкурентні місця праці;
- формування державної та регіональної інфраструктури залучення інвестицій: агентств по залученню інвестицій, бюро по обслуговуванню інвесторів;

– розбудова інфраструктури бізнесу: бірж, виставкових залів, бізнес-інкубаторів, центрів бізнесу, промислових парків, інституцій передачі ринкових знань, інфраструктури для захоплення підприємств (включаючи малі та середні) до розміщення діяльності на даній території (облаштування території, модернізація та розбудова виробничих приміщень), об'єктів сфери послуг;

– надання вирішального значення при виборі інвестиційних проектів сучасним енергозберігаючим технологіям, які не забруднюють навколишнє середовище;

– сприяння створенню та впровадженню інновацій, включаючи розповсюдження сучасних технологій, у тому числі для зниження ризиків виникнення техногенних катастроф.

Діяльність у напрямі розвитку науково-технічного потенціалу регіонів поширюватиметься на регіони, які мають досвід створення наукоємних та високотехнологічних продуктів та технологій.

Напрями державної підтримки повинні зосереджуватися на:

– побудові ефективної системи взаємодії науки, освіти, виробництва, підприємництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

– створенні та розвитку загальнодержавної інноваційної інфраструктури та розбудові регіональної інноваційної політики; сприянні створенню пайових інноваційно-інвестиційних фондів з реалізації інноваційних проектів із пайовою участю бюджетних ресурсів (державний та місцеві бюджети), приватного капіталу і коштів населення; створенні конкурсної системи відбору інноваційних проектів, що враховує пріоритети розвитку регіонів; розробці системи проведення незалежної експертизи проектів та надання можливості малому і середньому інноваційному підприємству брати участь у виконанні державного й оборонного замовлення;

– концентрації фінансових та інтелектуальних ресурсів на реалізації визначених державою пріоритетів інноваційного розвитку;

– створенні умов для переорієнтації інвестиційних потоків на високотехнологічні сфери виробництва та кадрове забезпечення інноваційної діяльності;

– формуванні позабюджетних джерел підтримки інноваційної діяльності, законодавчому врегулюванні питань спільного інвестування, зокрема щодо регулювання ринку венчурного капіталу у сфері інноваційної діяльності;

– стимулюванні підприємств і установ до створення власних систем екологічного управління відповідно до вимог міжнародних та національних стандартів [9].

Держава є безпосереднім провідником інноваційного розвитку та організатором замовлення на дослідження і розробку на найсучасніших напрямках науково-технічного прогресу шляхом:

– проведення конкурсу вітчизняних інновацій та венчурних ярмарок як механізмів першочергового забезпечення інвестиціями найбільш перспективних інноваційних проектів;

– збільшення держзамовлення на підготовку кадрів для інноваційного підприємництва, зокрема, інноваційних менеджерів та фахівців з венчурного інвестування [10].

Актуальність формування комплексу заходів, спрямованих на створення сприятливого режиму для розвитку інноваційного підприємництва, викликана самою сутністю інновацій, значенням науково-технічної продукції для рішення питань переходу від етапу трансформаційного спаду до етапу структурних зрушень. Якщо в період формування ринкових відно-

син і трансформаційного спаду, в силу відсутності достатніх засобів у бюджеті та позабюджетних джерелах, перевага надається дії макроекономічних факторів, то надалі, із зростанням конкурентної боротьби, доцільним стає взаємопогоджуваний розвиток державних наукових програм з інноваційним підприємництвом. Малі інноваційні фірми швидше впроваджують результати науково-дослідних робіт у виробничий процес, більш ефективно й ощадливо використовують ресурси, хоча порівняльна обмеженість останніх не дозволяє їм здійснювати великомасштабні проекти. Але оскільки інноваційне підприємство характеризується досить високим ступенем ризикованості, в умовах нестабільного українського ринкового середовища доцільно вкладати кошти в менш наукомісткі проекти, які швидше та простіше реалізуються, а також у вже існуючі фірми, які досягли певних результатів у розробці нової продукції, але мають фінансові труднощі при налагодженні виробництва, процесу збуту тощо.

Пошуки шляхів підвищення швидкості генерації нових знань та їхнє перетворення в нові товари й послуги – це турбота всіх країн. Уряди багатьох країн вкладають сили та кошти в створення й розвиток національних інноваційних систем переносу знань із сектору науки, де вони народжуються, у сектор виробництва, де вони перетворюються в товари й послуги.

Головний зміст інвестиційної стратегії держави має полягати у формуванні на теренах України інноваційної моделі економічного розвитку. Здійснюючи політику регулювання і стимулювання інноваційного розвитку, держава змушена постійно вирішувати проблему балансу розподілу суспільних ресурсів. Причому традиційна дилема суспільного вибору, тобто встановлення співвідношення між виробництвом продукції споживчого і виробничого призначення, перетворюється сьогодні на триаду із включенням саме науки. Укладаючи кошти в стимулювання споживчого попиту, суспільство відволікає їх від інвестиційного і інноваційного напрямків, точніше, ці кошти йдуть на поповнення інвестиційного потенціалу довгим шляхом, значно втрачаючи на ньому в обсязі. Рішення про концентрацію коштів на реалізацію інноваційних проектів, у свою чергу, веде до відносного зменшення обсягів споживання, поточного виробництва й інвестування. Це особливо відчутно в умовах економіки, що знаходиться у стагнації. Отже, укладаючи кошти в інновації, суспільство закладає засади довгострокової стратегії формування внутрішнього ринку товарів споживчого та виробничого призначення. Це підтверджує необхідність забезпечення максимально можливого інноваційного спрямування інвестиційних процесів в Україні [11].

Ураховуючи наведене вище, доцільною є модифікація критеріїв виокремлення інноваційних підприємств, які також повинні будуватися на функціональному принципі, що відображатиме комплекс більш широких стратегічних завдань та національних інтересів. Це дозволило б від визначення у спеціальному законі технологічних пріоритетів перейти до більш гнучкої системи встановлення критеріїв відбору технологій та інноваційних проектів, які вже можуть здійснюватися передбаченими Законом «Про інноваційну діяльність» уповноваженими інституціями. Серед таких критеріїв можуть бути:

– вплив проекту на умови життя та безпеку життєдіяльності людини, розвиток людського капіталу;

– підвищення економічної ефективності виробництва, ресурсозбереження;

– міждисциплінарний характер, розміщення в декількох секторах економіки;

- досягнення світового рівня та міжнародної конкурентоспроможності;
- зміна ролі регіонів у національній економічній системі;
- розвиток комунікацій і трансферу технологій.

Вирішення завдань національного науково-технічного розвитку через їх масштабність і комплексність може бути ефективно здійснене переважно у рамках державного сектору, який об'єднував і координував би зусилля окремих відомств, агентств, університетів і приватних фірм у залученні і використанні зовнішніх джерел науково-технічного розвитку і досягненні на їх основі власних результатів. Варто враховувати, що міжнародне науково-технічне співробітництво є важливим чинником прискорення національного економічного зростання та подолання технологічного відставання лише у тому випадку, якщо стратегія держави спрямована на використання його результатів для створення власного високорозвинутого потенціалу у сфері науки і техніки, що має високу конкурентоспроможність на світових ринках.

Перехід на інноваційну модель розвитку економіки України потребує відповідних інституційних змін інноваційної сфери. Проведений аналіз світового та вітчизняного досвіду з питань пошуку шляхів прискореного економічного розвитку, посилення впливу і конкурентоспроможності країни свідчить, що формування відповідного інституційного середовища є основою створення ефективної інноваційної моделі розвитку. Інституціональна реформа в Україні у сфері інноваційної діяльності має забезпечити системні трансформації всіх основних складових частин: банківської, державної, корпоративної, науково-технічної, домашніх господарств, системи управління з урахуванням міжнародного науково-технічного співробітництва. Зазначена трансформація буде мати позитивний вплив на концентрацію капіталу, створення потужних господарських і фінансових структур, які у рамках реалізації великих цільових комплексних програм, державних науково-технічних програм міжнародного співробітництва, галузевих і регіональних програм мають охопити весь цикл розробки і виробництва нових технологій, конкурентоспроможної продукції на внутрішньому та світових ринках.

Для України повинна бути використана стратегія нарощування, при якій використовується власний науково-технічний потенціал, залучаються іноземні вчені й конструктори, досягається інтеграція фундаментальної та прикладної науки.

Висновки. Домінуючим для України повинен стати той шлях розвитку, що ґрунтується на використанні стратегії нарощування інноваційного потенціалу, на заздалегідь визначених державою пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу. У зв'язку з цим вітчизняна наука має бути визнана вищим національним пріоритетом, ресурсне забезпечення якого слід здійснювати першочергово.

Держава повинна допомогти підприємствам стати інноваційно активними через забезпечення макроекономічної стабільності, створення дружнього до інноваторів податкового режиму, інфраструктури фінансового ринку, а також упровадження стимулів для безперешкодного руху знань і технологій через захист інтелектуальної власності, створення доступних інформаційних мереж, диверсифіковану багатоканальну систему навчання. Для цього важливо:

- забезпечити чітке розмежування повноважень між міністерствами та відомствами при посиленні їх відповідальності за технологічний розвиток, підвищення рівня інновативності, завоювання ринків, ефективності використання інвестицій;

- запровадити систематичне розроблення та оновлення довгострокових прогнозів науково-технологічного розвитку;
- визначити прийнятні для сучасного стану української економіки і адаптувати бізнес-моделі запровадження промислових інновацій (формування виробничих мереж і кластерів підприємств, стимулювання кооперації великих, середніх та малих підприємств, промислово-фінансових груп тощо);
- сприяти зменшенню бюрократичних перепон для розвитку наукомістких виробництв та послуг, запровадженню міжнародної системи сертифікації;
- поглибити інтеграцію України в європейський науково-технологічний простір через організацію цивілізованого трансферу технологій, приведення норм українського законодавства у відповідність до міжнародної Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності згідно із вимогами СОР.

Найголовнішими завданнями інфраструктури інноваційної системи в контексті розбудови економіки є:

- формування міжрегіонального інноваційного ринку (створення центрів високих технологій, реструктуризація науково-дослідних та проектних інститутів в інжинірингові фірми з комерційною інфраструктурою);
- диверсифікація механізмів фінансової підтримки (венчурного фінансування високоризикових проектів; системи державного й приватного страхування інноваційних ризиків; лізингу наукоємного та унікального обладнання; удосконалення системи експертизи технологій, ноу-хау);
- законодавче врегулювання сфери інтелектуальної власності.

Потужним важелем державного впливу на прискорення інноваційного розвитку найбільш високотехнологічних галузей має стати діяльність інноваційних фондів, створених за рахунок прямих бюджетних інвестицій, галузевих та регіональних фондів, компаній. Такі фонди загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів повинні стимулювати залучення коштів промисловості, приватного сектору економіки до фінансування інноваційних проектів і програм.

Одним із найбільш розповсюджених механізмів державного впливу на забезпечення інноваційно орієнтованої перебудови структури економіки є законодавче стимулювання інноваційної діяльності на всіх її етапах і створення нормативно-правового середовища, найбільш сприятливого для високотехнологічних галузей виробництва. Мається на увазі значна кількість правових та організаційно-економічних заходів, спрямованих на податкове, амортизаційне, митно-тарифне стимулювання відповідних підприємств. З цією метою включаються також важелі зовнішньоекономічної політики, боротьба з недобросовісною конкуренцією тощо [1].

Література:

1. Базилук А.В. Фінансові важелі розвитку малого бізнесу в Україні / А.В. Базилук // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 8. – С. 17–22.
2. Біла С.О. Інституційне забезпечення соціально-економічного розвитку проблемних територій (світовий досвід) / С.О. Біла // Стратегічні пріоритети : науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень. – 2009. – № 3(12). – С. 63–72.
3. Долішній М.І. Регіональна соціально-економічна політика в Україні: проблеми розвитку та пошуки шляхів удосконалення / М.І. Долішній, М.В. Максимчук ; НАН України. Інститут регіональних досліджень ; відп. ред. академік НАН України, д.е.н., проф. М.І. Долішній. – Львів, 2003. – 42 с.

4. Жихор О.Б. Механізм реалізації політики інноваційного розвитку регіону / О.Б. Жихор // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.8. – С. 133–139.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. № 40-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Костак З.Р. Вплив регіональної інноваційної політики на розвиток економіки регіону / З.Р. Костак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 171–176.
7. Птащенко Л.О. Державна регуляторна політика щодо інноваційної діяльності регіонів України / Л.О. Птащенко, О.М. Кушник // Економіка і регіон. – 2009. – № 1(20). – С.27–30.
8. Сумак Н.А. Використання Україною міжнародного досвіду управління інноваційною діяльністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uiis.com.ua/conf_22/.
9. Кушнір М.О. Інституційно-правове забезпечення реформування державного управління регіональним розвитком. Аналітична записка / М.О. Кушнір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/810/>.
10. Щодо інституційно-правового забезпечення нової регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1180/>.
11. Щодо удосконалення регіональних пріоритетів розвитку у процесі модернізації середньострокових стратегій економічного і соціального розвитку регіонів України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1344/>.

Саенко О.А. Реализация государственной инновационной политики развития региона

Аннотация. В статье определена роль региональной составляющей государственной инновационной политики в современных условиях. Проанализированы причины существующих проблем реализации инноваций в Украине. Разработаны принципы формирования и определены направления государственной инновационной политики развития регионов.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, регион, государственное регулирование инновационной деятельности, государственная инновационная политика, региональная инновационная политика.

Saienko O.A. The implementation of the state innovation regional development policy

Summary. The article defines the role of the regional component of state innovation policy in modern conditions of economic status. The reasons of the existing problems of realization innovations in Ukraine are analyzed. The principles of formation are developed and the directions of state innovative policy of development of regions are defined.

Keywords: innovation, innovative activity, region, state regulation of innovation, state innovation policy, regional innovation policy.

*Івченко Н.М.,
старший викладач кафедри статистики, АГД та маркетингу,
Сумський національний аграрний університет*

СУТНІСТЬ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ ТА СПЕЦИФІКА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено сучасний стан та перспективи розвитку альтернативних джерел енергії, проведено аналіз потенціалу відновлюваних джерел енергії. Наведено обґрунтування ефективності вибору та впровадження в економіку країни деяких видів альтернативних джерел енергії.

Ключові слова: альтернативна енергетика, альтернативні джерела енергії, традиційні джерела енергії, вітроенергетика, біопаливо, біомаса.

Постановка проблеми. На тлі енергетичної кризи актуальним є питання переходу від традиційних джерел енергії до нових, альтернативних (фр. – «один з двох», вибір однієї можливості), які є екологічно менш небезпечні та економічно ефективні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем та перспектив розвитку відновлювальних джерел енергії займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: О.Л. Чижевський, О.Ю. Паламарчук, В.І. Костик, О.В. Шушляков та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численність наукових розвідок, потребують детального аналізу шляхи використання альтернативних джерел енергії у сільському господарстві.

Мета статті полягає у дослідженні проблем та перспектив запровадження альтернативних джерел енергії в економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що зростання виробництва і споживання енергії нерозривно пов'язане з прогресом людського суспільства, яке протягом усієї своєї історії, а особливо у сучасних умовах, постійно веде боротьбу за збільшення свого енергетичного багатства. Людство дуже неекономно використовує майже всі види енергоресурсів. Тільки в сільському господарстві споживання електроенергії подвоюється. Вогонь, вода, атом – це три основні, три могутні стихії, з яких людина навчилася черпати необхідну для своїх потреб енергію. Боротьба за енергію, за її джерела, за відкриття нових способів її перетворення і використання йде безперервно й дедалі наростаючими темпами.

Сьогодні велика увага приділяється питанням економічного використання енергоресурсів через різке збільшення витрат на їх видобування і виробництво, а також високу вартість нафти та газу на світовому ринку. Дослідження вчених багатьох країн світу свідчать про те, що в сучасних умовах економія 1 т умовного палива вимагає, як правило, менших витрат, ніж приріст видобування еквівалентної його кількості. Енергозберігаючий шлях розвитку економіки передбачає: значне зниження в розрахунку на одиницю продукції витрат палива, електроенергії і теплоти на кінцевій стадії їх споживання; докорінне вдосконалення видобутку, виробництва, перетворення, транспортування і зберігання енергоресурсів, що зумовлює підвищення коефіціє-

нту їх використання (ККВ); удосконалення структури енергобалансу в напрямку заміщення в ньому дефіцитних і дорогих енергоресурсів дешевшими і доступнішими, а також нетрадиційними джерелами енергії.

У сучасній Україні основи використання альтернативних джерел енергії закладені в загальнодержавних програмах економічного розвитку, основними засадами яких є: нарощування обсягів виробництва та споживання енергії, виробленої з альтернативних джерел, з метою економічного витривання традиційних паливно-енергетичних ресурсів та зменшення залежності України від їх імпорту; реструктуризація виробництва з метою створення умов для збільшення споживання частки енергії, виробленої із альтернативних джерел; додержання екологічної безпеки за рахунок зменшення негативного впливу на стан довкілля при створенні та експлуатації об'єктів альтернативної енергетики, а також при передачі, транспортуванні, постачанні, зберіганні та споживанні енергії, виробленої з альтернативних джерел; додержання безпеки для здоров'я людини на об'єктах альтернативної енергетики на всіх етапах виробництва, сортування, постачанні та споживанні енергії, виробленої з альтернативних джерел; науково-технічне забезпечення розвитку альтернативної енергетики, упровадження науково-технічних досягнень у даній сфері, підготовка відповідних фахівців у вищих та середніх навчальних закладах; залучення вітчизняних та іноземних інвестицій і підтримка підприємництва, у тому числі шляхом розробки і здійснення загальнодержавних і місцевих програм розвитку альтернативної енергетики.

Економічне забезпечення діяльності у сфері альтернативних джерел енергії включає: створення сприятливих економічних умов для спорудження об'єктів альтернативної енергетики; визначення джерел і напрямів фінансування заходів у сфері альтернативних джерел енергії; застосування економічних важелів і стимулів з метою розширення використання альтернативних джерел енергії.

Після Чорнобильської трагедії проблеми розвитку енергетики надзвичайно загострилися, тому що ядерну енергетику перестали вважати єдиним надійним магістральним шляхом енергозабезпечення України. Альтернативними джерелами енергії можуть стати сонце, вітер, теплота Землі, але до останнього часу немає ефективних розробок для їх економічного широкомасштабного використання.

Одним з найбільших споживачів енергії у народному господарстві є сільськогосподарське виробництво. Так, агропромисловий комплекс України споживає 35 млн. т умовного палива за рік, половина якого – у вигляді дефіцитного рідкого палива. Тому у найближчі роки необхідно поліпшити енергетичну базу сільськогосподарського виробництва за рахунок альтернативних джерел енергії. Але на даний час ці завдання вирішуються без належного економічного обґрунтування. Досвід передових зарубіжних країн у питаннях економії енергії важко запозичити, тому що енергетика і сільське господарство в нашій кра-

їні розвивалися за іншими економічними схемами, унаслідок чого технологічний рівень сільськогосподарського виробництва значно нижчий від світового [1, с. 26].

До основних шляхів енергозбереження у сільському господарстві слід віднести: упровадження нових конструктивних рішень при проектуванні сільськогосподарської техніки та енергетичного обладнання, які передбачають зниження енергетичних затрат; поліпшення якісних показників палива, підвищення надійності енергопостачання; розвиток і поліпшення мережі автомобільних доріг у сільській місцевості; упровадження індустріальних технологій виробництва, безвідходних технологій і переробки сільськогосподарської продукції; інтенсифікація процесу фотосинтезу; використання у сільському господарстві побічних енергетичних ресурсів; використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії; посилення теплозахисних властивостей конструкцій промислових приміщень та ін.

На даний час для забезпечення економіки України паливно-енергетичними ресурсами важливого значення набуває виробництво та споживання альтернативних видів рідкого та газового палива на основі залучення нетрадиційних джерел та видів енергетичної сировини. Так, до нетрадиційних джерел та видів енергетичної сировини належать: сировина рослинного походження, відходи, тверді горючі речовини, нафтові, газові, газоконденсатні родовища, важкі сорти нафти, природні бітуми тощо, виробництво і переробка яких потребує застосування принципово нових технологій.

До альтернативних видів рідкого палива належать: горючі рідини, одержані під час переробки твердих видів палива (вугілля, торфу, сланців); спирти, олії, інше рідке біологічне паливо, одержане з біологічної сировини; горючі рідини, одержані з промислових відходів, стічних вод та інших відходів промислового виробництва; паливо, одержане з нафти і газового конденсату нафтових, газових та газоконденсатних родовищ непромислового значення, якщо воно не належить до традиційного виду палива.

До альтернативних видів газового палива належать: газ (метан) вугільних родовищ, а також газ, одержаний у процесі підземної газифікації та підземного спалювання вугільних пластів; газ, одержаний під час переробки твердого палива (кам'яне та буре вугілля, горючі сланці, торф); газ, що міститься у водоносних пластах нафтогазових басейнів з аномально високим пластовим тиском, а також у газонасичених водоймищах і болотах; газ, одержаний з природних газових гідрантів; біогаз, генераторний газ, інше газове паливо, одержане з біологічної сировини; газ, одержаний з промислових відходів (газових викидів, стічних вод промислової каналізації, вентиляційних викидів, відходів вугільних збагачувальних фабрик тощо).

Отже, використання нетрадиційних джерел та видів енергетичної сировини для виробництва альтернативних видів рідкого та газового палива є надійним способом забезпечення економії паливно-енергетичних ресурсів.

У сучасних умовах високої вартості традиційних джерел енергії перехід на альтернативне паливо є найбільш доцільним та економічно обґрунтованим. Саме тому для забезпечення стабільності у розвитку економіки окремих регіонів використанню альтернативних джерел енергії приділяється значна увага.

До найбільш доступних та дешевих альтернативних джерел енергії відносять енергію сонячного випромінювання, вітру, морів, річок, біомаси, теплоти Землі та вторинні енергетичні ресурси, які постійно існують у доквітлі.

Використання даних альтернативних джерел енергії має особливості, зокрема, зумовлені природними умовами. Можливості для використання альтернативних джерел енергії залежать від наявності водних ресурсів малих річок, необхідних для роботи гідроенергетичного обладнання; наявності біомаси, кількість якої залежить від обсягів щорічних урожаїв; наявності геотермальних джерел та свердловин, придатних для виробництва та використання геотермальної енергії; наявності теплових викидів, обсяги яких залежать від функціонування підприємств промисловості, тощо.

До нетрадиційних джерел електроенергії відносять використання сонячної енергії, яка є постійним та важливішим елементом енергетичного балансу. Для отримання електроенергії, використовуючи енергію Сонця, створюють сонячні електростанції. Складовою частиною таких електростанцій є система увігнутих дзеркал-рефлекторів, які автоматично обертаються слідом за Сонцем, перетворюють сконцентрований потік енергії в електричну.

Будівництво сонячних електростанцій можливе з урахуванням географічного положення тої чи іншої території, кліматичних особливостей. Для використання сонячної енергії придатні території Степового регіону. Перші дослідження в Україні проводяться, хоча вони не увінчалися практичною ефективністю.

Альтернативна вітроенергетика дозволяє подолати існуючі труднощі, має значні перспективи розвитку.

Загальний обсяг вітрової енергії, яку реально можна використовувати в Україні, може дати за рік, за різними оцінками, 300–600 млрд. кВт/год. Використання енергії вітру для отримання електроенергії відноситься до розряду використання невичерпних енергоресурсів Землі. У практичній діяльності енергію вітру люди використовували з давніх часів.

Становлення вітроенергетики в Україні розпочалося у 1991 р. У 1996 р. було прийнято програму будівництва вітрових електростанцій, згідно з якою передбачено встановлення близько 50 вітрових електростанцій (ВЕС) загальною потужністю 1990 МВт. Розвиток вітроенергетики здійснюється в результаті спорудження великих ВЕС та малих окремих агрегатів для автономних споживачів.

В Україні існують промислові вітрові електростанції, які споруджені на основі серійного обладнання, що випускається на вітчизняних заводах. До таких об'єктів слід віднести експериментальні ВЕС, такі як: Акшанська, Чорноморська, Лакська, Євпаторійська. У Миколаївській області працює Аджигільська ВЕС, у Херсонській – Асканійська, у Донецькій – Новоазовська, на Львівщині – Трускавецька ВЕС.

Масштабний розвиток вітроенергетики може сприяти негативному екологічному впливу на людей, що мешкають на великих територіях, якщо спорудження ВЕС чи окремих установок для автономного обслуговування об'єктів здійснювати без попереднього аналізу. Для цього потрібно: уточнити вітровий потенціал в окремих регіонах, де заплановано будівництво окремих вітроагрегатів чи ВЕС; вивчити коло можливих споживачів і на цій основі визначити клас та кількість вітроустановок; урахувати екологічну ситуацію в даній місцевості, здійснити пошук шляхів зменшення негативного впливу експлуатації вітроустановок на навколишнє природне середовище та здоров'я населення; розглянути можливості зменшення вартості спорудження великих ВЕС чи окремих вітроагрегатів, забезпечивши їх серійне виробництво. Собівартість електроенергії, виробленої вітровими електростанціями, як свідчить досвід інших країн, перебуває на одному рівні із собівартістю

продукції теплових та атомних станцій. У структурі витрат відсутні витрати на паливну сировину, приблизно 70% витрат становить амортизація. Порівняно низька собівартість електроенергії ВЕС підвищеної потужності дозволяє окупити будівництво електростанцій приблизно за п'ять років, що значно нижче у порівнянні з аналогічними показниками для теплових та гідроелектростанцій.

Створення вітрових електростанцій відноситься до нового напрямку сучасної енергетики. Вітрові електростанції дають позитивний результат при їх використанні на відкритих рівнинних територіях, особливо для забезпечення роботи підприємств, на яких можливі технологічні перерви у виробництві. Вітрові установки потужністю до 100 кВт доцільно використовувати на територіях, де середньорічна швидкість вітру перевищує 6 м/с, а доставляти інші паливно-енергетичні ресурси складно через значну віддаленість та недоступність місцевості для наземного та водного транспорту.

Біопаливо також відносять до важливого резерву поповнення енергоресурсів. Біопаливо одержують з насіння олійних рослин, таких як соняшник, рапс, кукурудза та деяких інших. Цей нетрадиційний вид палива, будучи екологічно чистим продуктом, під час згоряння майже не викидає в атмосферу шкідливих газів.

До використання біопалива звернулись такі європейські країни, як Австрія, Німеччина, Франція.

Для виробництва біопалива необхідно забезпечити високі врожаї олійних культур за рахунок раціонального використання природно-кліматичних умов окремих територій, якісний посівний матеріал, що має високу олійність, упровадження прогресивних агротехнічних заходів.

Значними можливостями для отримання високих врожаїв та значного валового збору соняшника, кукурудзи володіють області, що входять до складу Степового регіону. Це може стати основою для широкомасштабного виробництва біопалива та його використання.

Ураховуючи той факт, що Україна є аграрною країною, саме біоенергетика є одним з пріоритетних напрямків у енергозбереженні. Біоенергетика – це використання енергії біомаси (органіки, яка утворюється за рахунок фотосинтезу). «Зелене паливо» – так інколи називають паливо рослинного походження, сировиною для отримання якого є біомаса. Проте чим більше говорять про біоенергетику, тим частіше поняття «біопаливо» розуміють як рідке біопаливо (біодизель, біоетанол і метанол) та забувають про тверді і газоподібні – біогаз, синтез-газ, піролізні рідини, відходи сільськогосподарської та побутової продукції, залишки переробки деревини. Саме енергетичні рослини, які вирощуються для отримання енергії чи палива, у найближчому майбутньому створять конкуренцію газу та дизелю. До них належать харчові рослини (пшениця і цукрова тростина) і нехарчові (енергетична верба, тополя та багаторічні трави, ріпак, соя, соняшник, кукурудза, льон тощо).

Щорічно у сільському господарстві країни накопичується близько 360 млн. т відходів, з них 50 млн. т – на великих тваринницьких комплексах і птахофермах. Анаеробна обробка цих відходів може дати 15–20 млн. т ум. п. у вигляді біогазу, до 30 млн. т екологічно чистих біодобрив, значну кількість очищеної стічної води. Органічна біомаса має значний енергетичний потенціал, який економічно доцільно використовувати. Переробка гною від однієї корови за рік дає близько 500 м³ біогазу, що еквівалентно 350 л бензину. З 1 т свіжого гною великої рогатої худоби можна отримати 30–50 м³ біогазу, свиней – 80,

соломи та трави – 60 м³. Біотехнологія передбачає комплексну переробку та утилізацію відходів. Застосування анаеробного бродіння гною дозволяє з 37 кг азоту повернути у землю у вигляді добрив 36 кг, а при звичайному бродінні – 15 кг. Економічний ефект біотехнології (біоконверсії) складається з вартості додаткового врожаю, одержаного за рахунок підвищення врожайності і вивільнення додаткової кількості нафти та природного газу. За деякими експериментальними даними, внесення у ґрунт органічних залишків після анаеробної ферментації забезпечує додатковий приріст врожайності 12–15% на кожну тону сухої органічної речовини.

Біоенергетика дозволяє організувати багаторазове використання хімічних добрив за рахунок того, що перший раз у ґрунт вносять повний набір добрив, а потім вони повертаються із сухою органічною речовиною. Нині кількість біомаси, яка може бути перетворена в енергію, становить 150 млрд. т.

Біомасу як джерело енергії можна використовувати у процесі безпосереднього спалювання деревини, соломи, сапрелю (органічних донних відкладів), а також у переробленому вигляді як рідке (ефіри ріпакової олії, спирти) або газоподібне (біогаз) паливо.

Одним з найбільш ефективних та дешевих альтернативних джерел енергії у сільському господарстві та таким, що набуває все більшої популярності, є біогаз.

Використання біогазу економічно може бути дуже привабливим, не кажучи вже про екологічні вигоди. Не потрібно витрачати зайві кошти на проведення газопроводу до віддаленого хутора, якщо його може забезпечити газом місцева свиноферма.

Технологія одержання біогазу дуже проста: гноєм, сміттям, соломою, листям заповнюють бетонні ємності або колодязі будь-якого об'єму. Ємність має бути щільно закрита, щоб не було доступу кисню. Газ, який утворюється у процесі бродіння, відводять у приймальні пристрої або безпосередньо у газову плиту.

Як сировину для одержання біогазу можна використовувати органічні відходи різноманітних виробництв сільського господарства і переробних підприємств, які мають рідку або напіврідку консистенцію. До цих відходів належать екскременти тварин, рослинні рештки (солома, бадилля, трава та ін., що не використовуються безпосередньо як корм), осади стічних вод тваринницьких і птахових підприємств тощо. Якщо реактор працює нормально, одержуваний біогаз містить 60–70% метану, 30–40% двоокису вуглецю, незначну кількість сірководню (до 3%), а також домішки водню, аміаку та оксидів азоту, не має неприємного запаху, а теплота його згоряння досягає 25 МДж/м³. Біогаз можна використовувати для спільного вироблення електроенергії і теплоти (когенераційна схема), спалювати для одержання теплоти або накачувати у балони для використання на транспорті.

Після збродження гною утворюється біошлам, у якому міститься багато цінних речовин, зокрема амінокислоти, амонійний азот і фосфор, а також вироблені мікроорганізмами вітаміни групи В. Тому шлам, що перебродив, можна використовувати для одержання білково-вітамінних добавок для годівлі тварин, птиці й риби. Органічні добрива, що утворюються під час метаногенезу, порівняно з незбродженим гноєм забезпечують додатковий приріст урожайності у середньому на 20%. Під час анаеробної переробки відбувається мінералізація азоту й фосфору, а також забезпечується їх збереженість у процесі зберігання добрив на відміну від традиційних способів

компостування, за яких до 30–40% азоту втрачається. Унаслідок дії метанобактерій на 90–99% зменшується проростання насіння бур'янів, яке міститься у гної великої рогатої худоби, що дає змогу поліпшувати фітосанітарний стан сільськогосподарських угідь. Мікроорганізми знищують також яйця гельмінтів та усувають неприємні запахи органічних добрив. Усі ці чинники дають змогу істотно поліпшити санітарний стан тваринницьких ферм і довкілля середовища.

Біогазові установки, які працюють на гної тварин, є найпростішими за своєю конструкцією і тому отримали значне поширення в усьому світі. Усі мікроорганізми, що беруть участь у процесі бродіння, потрапляють у гній уже з кишечника тварин, тому не потрібно їх додатково додавати.

Одна свиноматка із 20–24 поросятами дає у рік приблизно 25 м³ гною. У газовому еквіваленті це становить у середньому 1000 м³ біогазу. Економічно вигідно встановлювати біогазову установку на свинокомплексах з поголів'ям не менше 10–12 тис. свиней (650 свиноматок). Одна дійна корова щодня дає від 30 до 70 кг гною, що у середньому на рік дорівнює 20 м³, а це 800 м³ біогазу. БГУ буде економічно ефективною для ферм із поголів'ям від 800 дійних корів.

Біогазова установка приносить «доходи з відходів», або «гроші з гною». БГУ – це найактивніша система очищення, яка дуже швидко самоокуповується і дає прибуток. Сировиною може бути гній великої рогатої худоби, свиней, пташиний послід, відходи.

Такі установки діють у багатьох країнах світу. Найперші біогазові установки виникли ще до створення наукових основ метаногенезу. В Індії (Бомбей) вони були вже у 1900 р. У 1918 р. аналогічні установки з'явилися у Німеччині, у 1928 р. – в Англії, у 1930 р. – у США. Перші БГУ були спробою імітації природних процесів розкладання органічної речовини в болотах із виділенням болотного газу, що містить метан.

Нині малих установок у світі близько 6 млн. Високоефективних БГУ (як промислових, так і централізованих сільськогосподарських), спроектованих на високому інженерному рівні, у світі нараховується близько тисячі. Приблизно 44% із них зосереджено в Європі, 14% – у Північній Америці.

У світі функціонує багато підприємств, де впроваджені технології одержання біогазу. Наприклад, молокопереробні підприємства у Німеччині і Швеції, де переробляють сироватку з метою одержання біогазу. Сучасні технології дають змогу використовувати біогаз, газ стічних вод, газ сміттєвих полігонів, піролізний, синтез-газ та інші особливі гази для одержання електроенергії і теплової енергії. Постійне удосконалення двигунів і спеціалізація на використанні особливих газів забезпечують можливість застосування газів з низькою температурою згорання.

Сучасні БГУ поряд з одержанням енергії також виконують роль очисних споруд, що знижують хімічне й бактеріальне забруднення ґрунту, води, повітря і переробляють відходи на нейтральні мінералізовані продукти. Енергетичний або природоохоронний акцент біогазових установок залежить від конкретних умов, проте у більшості випадків для промислово розвинутих країн необхідність їх спорудження визначається розв'язанням саме екологічних проблем. Разом з тим БГУ є джерелом палива, тому на їх базі можуть створюватися нові варіанти систем енергопостачання.

За прогнозами, у 2020 р. використання біомаси в Європі збільшиться до 235 млн. т. Отже, біомаса становитиме 65,8%

усіх відновних джерел енергії. За прогнозами експертів, потенціал біомаси збільшиться: у 2020 р. – з 215 до 239 млн. т і у 2030 р. – з 243 до 361 млн. т, з них у майбутньому найбільшу частку займатимуть саме енергетичні культури.

З метою збільшення частки відновлювальних джерел у паливно-енергетичних балансах окремих країн у Євросоюзі прийнято Білу книгу «Енергія майбутнього у відновлювальних джерелах енергії». Це видання на сьогодні є стратегічним документом, який визначає напрями довгострокової політики і ставить кількісну мету – збільшення частки таких джерел з 6% до 10% за період 2000–2020 рр. [2].

Висновки. Отже, майбутнє – за альтернативними джерелами енергії, тому що вони майже безкоштовні (природні вітри, енергія Сонця, земного тепла), безпечні і не пов'язані із шкідливими викидами. Крім того, перевагою є їх автономність, відсутність необхідності передавати енергію на великі відстані, що супроводжується її великими втратами та забрудненням довкілля, наприклад, електромагнітним при транспортуванні електроенергії високої напруги.

Проблема альтернативних джерел енергії особливо актуальна на фоні повідомлень про те, що запаси нафти та газу будуть вичерпані через 30–50 років, вугілля – через 200–300 років.

Енергетичні джерела – основа незалежності будь-якої держави. Саме тому це особливо актуально для України, промисловість якої витрачає в чотири-п'ять разів більше енергії, ніж будь-яка країна Європи, що робить її продукцію неконкурентоспроможною.

Таким чином, урахувавши низькі запаси природного газу в Україні, саме економічне використання електроенергії та впровадження альтернативних джерел енергії є першочерговим завданням сучасної української економіки.

Література:

1. Давыдова Л.Г., Буряк А.А. Энергетика: Пути развития и перспективы / Л.Г. Давыдова, А.А. Буряк. – М.: Наука, 1981. – С. 214.
2. Біоенергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1164071137972/ekologiya/bioenergetika>.

Ивченко Н.Н. Сущность альтернативной энергетики и специфика её применения в экономике Украины

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние и перспективы развития альтернативных источников энергии, проведен анализ потенциала возобновляемых источников энергии. Дано обоснование эффективности выбора и внедрения в экономику страны некоторых видов альтернативных источников энергии.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, альтернативные источники энергии, традиционные источники энергии, ветроэнергетика, биотопливо, биомасса.

Ivchenko N.N. Alternative energy and its use in the economy of Ukraine

Summary. This article explores the current state and prospects of development of alternative energy sources, the analysis of the potential of renewable energy sources. The study analyzes the need for the economy of certain types of alternative energy sources.

Keywords: alternative energy, conventional energy sources, wind energy, biofuels, biomass.

Каленська В.П.,

аспірант,

Житомирський національний агроекономічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РАДІАЦІЙНО ЗАБРУДНЕНИХ ТЕРИТОРІЯХ

Анотація. У статті проведено аналіз динаміки інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств на радіаційно забруднених територіях, зокрема за матеріалами Житомирської області. Визначено основні напрями інвестиційних вкладень у сільськогосподарські підприємства Житомирської області протягом 2002–2014 рр., проаналізовано динаміку інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств, а також наведено динаміку прямих іноземних інвестицій у діяльність останніх за аналізований період. За результатами проведеної роботи виокремлено основні складові інвестиційних вкладень сільськогосподарських підприємств та окреслено напрями подальших досліджень.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, іноземні інвестиції, сільськогосподарські підприємства, радіаційно забруднені території, Житомирська область.

Постановка проблеми. Сучасний стан інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від ролі і місця цієї галузі у системі агропромислового комплексу, насамперед це стосується характеру економічних відносин між сільським господарством та іншими сферами АПК. Окрім того, механізм залучення інвестицій формується під впливом різноманітних природо-кліматичних, економічних, фінансових, соціальних та інших особливостей галузі [1].

Нині аграрний сектор економіки має недостатню інвестиційну привабливість для вітчизняного та іноземного інвесторів, які віддають перевагу підприємствам, що має швидкий період окупності вкладених коштів, вищу прибутковість, більш конкурентоспроможну продукцію. Специфічність же аграрного виробництва полягає у тому, що на відміну від промисловості виробничий цикл може тривати навіть не один рік, що значно

уповільнює оборот авансованого капіталу, причому через сезонність виробництва одержання прибутку і момент вкладення його у наступний цикл виробничого процесу, не співпадають. Незадовільний стан інвестиційної діяльності у сільському господарстві зумовлений також значною невідповідністю цін на сільськогосподарську та промислову продукцію.

Майже п'ятиразовий диспаритет цін на закупівлю ресурсів для виробничого процесу й вироблену аграрієм кінцевої продукцію призводить до зниження прибутковості сільськогосподарського підприємства, а також у деяких випадках – до збитковості, яка зумовлена неспроможністю аграрного товаровиробника розраховуватися за власними зобов'язаннями [2].

Особливо проблемними у інвестиційному розвитку сільськогосподарських підприємств є території України, які зазнали радіаційного забруднення, до яких відносимо Волинську, Житомирську, Київську, Рівненську та Чернігівську області. У даних регіонах підприємства АПК зіштовхуються з чималими проблемами, оскільки зазвичай інвестори бояться вкласти свої кошти у зв'язку з численними ризиками, не тільки екологічними, а й економічними та соціальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств були предметом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед яких особливої уваги заслуговують праці таких науковців, як: А.А. Пересада, О.О. Смірнова, С.В. Ляхова, Ю.М. Харазішвілі, Б.В. Бусленко, В.М. Ходаківський та ін. Визначені вчені на якісному науковому рівні розглянули як теоретико-методологічні засади інвестування, так і окремі питання інвестиційної діяльності саме агропромислових підприємств. Зокрема, особливої уваги заслуговують праці В.М. Ходаківського та Б.В. Бусленко, які детально розглядали саме специфіку роботи підприємств Житомирської області.

Таблиця 1

Динаміка інвестиційних вкладень у сільськогосподарські підприємства Житомирської області протягом 2002–2014 рр., тис. грн.

Назва показника	Роки					Відхилення, +/-	
	2002	2005	2010	2013	2014	2014/2002	2014/2013
Капітальні інвестиції, з них:	210093	218002	230734	541005	561171	351078	20166
у матеріальні активи	18645	19285	20042	29767	28732	10087	-1035
в основний капітал	24896	25124	25465	26448	28314	3418	1866
у капітальне будівництво	31487	32618	33146	33618	34567	3080	949
у машини, обладнання та транспортні засоби	23587	24391	25645	27148	29965	6378	2817
у землю	14658	13458	15412	12824	16224	1566	3400
в існуючі будівлі та споруди	26486	27351	28415	29984	31456	4970	1472
у довгострокові біологічні активи рослинництва	22585	25476	29823	34688	38446	15861	3758
у довгострокові біологічні активи тваринництва	19935	21354	23345	22546	29452	9517	6906
в інші необоротні матеріальні активи	27814	28945	29441	323982	324015	296201	33

Джерело: складено автором на основі [4]

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи значення проведених досліджень визначеними науковцями, варто відзначити, що потребують більш детального аналізу питання інвестиційної діяльності агропромислових підприємств саме на радіаційно забруднених територіях.

Мета статті полягає в аналізі інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств на радіаційно забруднених територіях за матеріалами Житомирської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна діяльність у Житомирській області спрямована на забезпечення продовольчої безпеки регіону та створення належних умов для розвитку сільськогосподарського виробництва.

Для досягнення поставленої мети наявний потужний природно-ресурсний та сільськогосподарський потенціал, який у даний час в області використовується малоефективно. Це пов'язано з погіршенням матеріально-технічної бази, зменшенням обсягів капіталовкладень, розбалансуванням та втратою позицій окремими галузями на внутрішньому та зовнішньому ринках [3].

У сучасних умовах Житомирська область є доволі активною в інвестиційному процесі України. Так, протягом 2002–2014 рр. на території області постійно зростають обсяги інвестиційних вкладень в основний капітал діючих підприємств (табл. 1).

Вкладення в економіку області, зокрема у сільське господарство у 2014 р. здійснили інвестори з 13 країн світу. З країн ЄС надійшло 82% загального обсягу інвестицій, з країн СНД – 7%, з інших країн світу – 11%. Найбільше інвестицій надійшло

від партнерів з Кіпру – 130,6 млн. дол. (49,5% від загального обсягу надходжень), Нідерландів – 36,6 млн. дол. (13,9%), Швейцарії – 16,9 млн. дол. (6,4%) та Російської Федерації – 13,8 млн. дол. (5,2%) (рис. 1) [5].

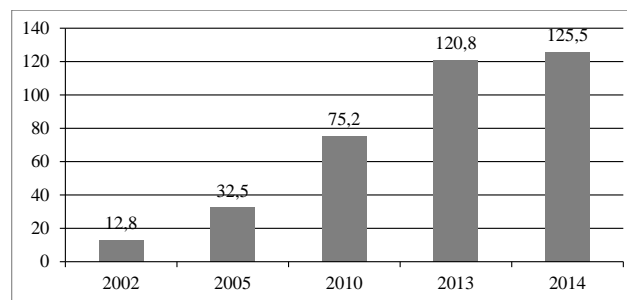


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій у сільськогосподарські підприємства Житомирської області у 2002–2014 рр., млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі [6]

В агропромисловий комплекс Житомирської області на 1 січня 2015 р. надійшло 125,5 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що на 112,7 млн. дол. США більше за значення показника у 2002 р. Проте щодо аграрного сектору, то інвестування залишається в незадовільному стані.

Недостатні обсяги інвестиційних ресурсів призвели до послаблення матеріально-виробничої бази суб'єктів господарювання, зменшення його прибутковості і рентабельно-

Таблиця 2

Динаміка інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств у Житомирській області протягом 2002–2014 рр.

Назва показника	Роки					Відхилення, +/-	
	2002	2005	2010	2013	2014	2014/2002	2014/2013
Інвестиції в основний капітал сільськогосподарських підприємств тис. грн.	24896	25124	25465	26448	28314	3418	1866
Співвідношення виручки до інвестицій сільськогосподарських підприємств, тис. грн.	0,006	0,006	0,007	0,007	0,005	-0,001	-0,002
Динаміка інвестицій в основний капітал сільськогосподарських підприємств, %	0	0,91	1,35	3,86	7,05	7,05	3,19
Частка інвестицій у сільськогосподарську галузь до загального обсягу інвестицій в основний капітал, %	10,5	11,2	11,4	18,0	19,3	8,8	1,3

Джерело: складено автором на основі [4]

Таблиця 3

Динаміка прямих іноземних інвестицій у діяльність сільськогосподарських підприємств Житомирської області протягом 2002–2014 рр.

Назва показника	Роки					Відхилення, +/-	
	2002	2005	2010	2013	2014	2014/2002	2014/2013
Прямі іноземні інвестиції в економіку області загалом, млн. дол. США	38,1	113,7	238,1	362,8	387,7	349,6	24,9
Іноземні інвестиції у підприємства сільського господарства, млн. дол. США	12,8	32,5	75,2	120,8	125,5	112,7	4,7
Частка іноземних інвестицій у підприємства сільського господарства до загальної кількості іноземних інвестицій, %	33,5	28,5	31,5	33,2	32,3	-1,2	-0,9
Освоєно інвестицій в основний капітал, тис. грн.	22458	23458	25147	23456	27558	5100	4102
Частка освоєних інвестицій в основний капітал до загальної суми інвестицій в основний капітал	90,2	93,3	98,7	88,6	97,3	7,1	8,7

Джерело: складено автором на основі [4]

Інвестиційні вкладення сільськогосподарських підприємств Житомирської області у 2014 р., тис. грн.

№ з/п	Показники	ПАТ «Цукровий завод ім. Цюрупі»	ПАТ «Андрушівське»	ПАТ «Агропромислова акціонерна корпорація «Оранта»»	ПАТ «Черняхівська агрофірма «Нива»	ПАТ Агрофірма «Міг»
1	Капітальні інвестиції	30,0	30,0	42,0	50,0	7,0
2	Інвестиції у матеріальні активи	4,0	4,4	3,0	1,1	-
3	Інвестиції в основний капітал	5,0	5,0	3,0	5,0	2,0
4	Капітальне будівництво	4,0	4,0	-	10,5	-
5	Машини, обладнання та транспортні засоби	3,0	3,0	13,3	20,0	5,0
6	Земля	10,0	10,0	12,0	3,0	-
7	Існуючі будівлі та споруди	2,2	2,1	9,0	10,0	-
8	Інші необоротні матеріальні активи	2,0	2,0	2,0	1,0	-

Джерело: складено автором на основі [4]

сті, низького рівня концентрації і спеціалізації виробництва, слабого розвитку інфраструктури сільськогосподарського ринку. На нашу думку, достатня кількість фінансових ресурсів є запорукою оновлення та вдосконалення матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва, підвищення його ефективності, забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектору загалом. Матеріально-ресурсне забезпечення сільськогосподарського виробництва, його ефективний розвиток в умовах транзитивної економіки прямо залежать від обсягу, структури та напрямку інвестицій – витрат на будівництво та ремонт виробничих приміщень, техніки та обладнання, упровадження нових технологій, забезпечення достатнього рівня платоспроможності, зміцнення фінансів [7].

Окрім того, негативно на інвестиційну діяльність сільськогосподарських підприємств на радіаційно-забруднених територіях впливає незначне фінансування галузі, що зумовлює значну спрацьованість устаткування, збільшення навантаження на одиницю застарілої техніки, що, у свою чергу, знижує ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств; зменшення капітального будівництва, зростання безробіття у сільській місцевості [7].

Найбільш динамічне зростання інвестицій в основний капітал сільськогосподарських підприємств області спостерігалось у 2013–2014 рр. – 1866 тис. грн. (табл. 2).

Проте якщо розглядати структуру інвестування, слід відзначити, що інвестиційна активність у сільськогосподарську галузь перебуває на дуже низькому рівні. Варто зауважити значну зміну обсягів іноземних інвестицій у сільськогосподарські підприємства регіону. У 2013–2014 рр. відбувалась тенденція до значного зростання іноземного інвестування (табл. 3).

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновки про те, що нині в умовах затяжної розробки стратегії залучення інвестицій в АПК Житомирщини, яка триває майже 18 років (від часу початку реформування сільськогосподарського сектора економіки України), сільськогосподарський сектор регіону не просто перестав розвиватися, а навіть потрапив у період можливості повного занепаду окремих галузей виробництва.

Проведений автором аналіз стану інвестиційної діяльності деяких сільськогосподарських підприємств Житомирської області дав змогу зробити наступні висновки. Протягом 2002–2014 рр. основним джерелом поповнення капітальних інвестицій є фінансові ресурси вітчизняного походження – власні кошти суб'єктів господарювання, організацій та установ (табл. 4).

Аналізуючи інвестиційні вкладення сільськогосподарських підприємств Житомирської області протягом 2014 р., можна констатувати особливу увагу всіх підприємств саме до капітальних інвестицій, що викликано необхідністю модернізації виробничих потужностей, розширенням обсягів діяльності за рахунок упровадження додаткових виробничих ліній. Із необхідністю модернізації та розширення виробничих потужностей пов'язані інвестиції на придбання земель та машин, обладнання і транспортних засобів.

Разом із цим слід відзначити, що в масштабах країни окреслені обсяги інвестиційних вкладень окремих сільськогосподарських підприємств Житомирської області залишаються на достатньо низькому рівні, що, у свою чергу, зумовлено саме станом радіаційного забруднення вказаної області. Саме тому важко залучати інвестиції в сільськогосподарські підприємства, оскільки це питання стосується продовольчої безпеки країни та конкурентоспроможності бізнесу інвесторів.

Висновки. За результатами проведеного дослідження в межах даної статті автором було виокремлено основні тенденції та структура інвестиційної діяльності підприємств Житомирської області на радіаційно забруднених територіях. Зокрема, встановлено позитивну динаміку нарощування інвестиційних вкладень протягом 2002–2014 рр. на території досліджуваної області. Аналіз інвестиційної діяльності окремих сільськогосподарських підприємств, які розташовані на радіаційно забруднених територіях Житомирської області, дає змогу зробити висновки про те, що основним джерелом інвестицій є власні кошти визначених суб'єктів господарювання, також кошти сторонніх підприємств вітчизняного походження. Основним вектором спрямування інвестицій є капітальні вкладення, спрямовані на модернізацію та розширення виробничих потужностей.

Напрямом подальших досліджень може бути проведення порівняльного аналізу обсягів інвестиційної діяльності на радіаційно забруднених територіях підприємств Житомирської та інших областей України.

Література:

1. Пересада А.А. Інвестування : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / А.А. Пересада, О.О. Смірнова, С.В. Ляхова. – К. : КНЕУ, 2001. – 251 с.

2. Ходаківський В.М. Інвестиції у відродження агропромислових формувань Житомирської області / В.М. Ходаківський // Розвиток агробізнесу в Україні: проблеми, пріоритети, перспективи : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., присвяч. 10-річчю ф-ту аграр. менеджменту (25–27 березня 2010 р.). – Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2010. – С. 176–178.
3. Програма розвитку агропромислового комплексу Житомирської області на 2011–2015 рр. : Рішення Житомирської обласної ради від 17.03.11 р. № 148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zhitomir-region.gov.ua/doc_cil_progs/obl_prog_agro.pdf.
4. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2002–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/>.
5. Харазішвілі Ю.М. Теоретичні засади моделювання соціально-економічного розвитку регіонів / Ю.М. Харазішвілі, О.О. Любич // Формування ринкових відносин в Україні. – К., 2005. – 162 с.
6. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці Житомирської області на 01.07.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/>.
7. Бусленко Б.В. Потреба в залученні інвестицій в агропромисловий комплекс України / Б.В. Бусленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=71179>.

Каленская В.П. Инвестиционная деятельность сельскохозяйственных предприятий на радиационно загрязненных территориях

Аннотация. В статье проведен анализ динамики инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий на радиационно загрязненных территориях, в частности по материалам Житомирской области. Определены основные направления инвестиционных вложений в сельскохозяйственные предприятия Житомирской области в течение 2002–2014 гг., проанализирована динамика инвестиционной активности сельскохозяйственных предприятий, а также приведена динамика прямых иностранных инвестиций в деятельность последних за анализируемый период. По результатам проведенной работы выделены основные составляющие инвестиционных вложений сельскохозяйственных предприятий и намечены направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, иностранные инвестиции, сельскохозяйственные предприятия, радиационно загрязненные территории, Житомирская область.

Kalenska V.P. Investment activity of agricultural enterprises on radiation contaminated areas

Summary. Within the paper analyzes the dynamics of investment on farms contaminated areas, including on materials Zhitomir region. The research paper aimed at the analysis of investment activity of agricultural enterprises in radiation contaminated areas based on data of Zhytomyr region. Within the research paper the author analyzed the works of both domestic and foreign scientists who examined the outlined range of problems. The author defines the main directions of investments in agricultural enterprises of Zhytomyr region for 2002-2014 years, the dynamics of investment activity of agricultural enterprises and given the dynamics of FDI in the last activity for the period. The results of the study author made appropriate conclusions. Based on the findings of the analysis the author notes that the main negative trends of investment in crop enterprises of Zhytomyr region during 2014 are caused by radioactive contamination of the indicated region. It is the reason why it is difficult to attract investment in agricultural enterprises, since the issue concerns food security of the country and competitiveness of the investors' business. Thus, the author emphasized that the problem areas in terms of the investment development of agricultural enterprises include those regions of Ukraine which suffered radioactive contamination, namely: Volyn, Zhytomyr, Kyiv, Rivne and Chernihiv regions. It is in these regions that agricultural enterprises face considerable problems because usually investors are afraid to invest because of numerous risks, not only environmental, but also economic and social. Within the research paper the author notes that investment activity in Zhytomyr region is aimed at ensuring food security in the region and the creation of appropriate conditions for agricultural production development. Summarizing the analysis, the author recognizes that in modern conditions Zhytomyr region is quite active in the investment process in Ukraine. So, the region's ranking is gradually growing in terms of investment in fixed assets among all regions in the contaminated areas of Ukraine.

Keywords: investment activity, foreign investment, farms, contaminated territory, Zhytomyr region.

Обиход Г.О.,
к.е.н., доцент,
старший науковий співробітник,
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

ЕКОЛОГІЧНЕ ТРАНСКОРДОННЕ ЗАБРУДНЕННЯ: РИЗИКИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПРЕВЕНТИЗАЦІЇ І ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ

Анотація. Стаття розкриває актуальність дослідження проблем екологічного транскордонного забруднення компонентів навколишнього середовища за сучасних умов господарювання. Наведено рівні екологодеструктивного впливу галузей національного господарства на суміжні території та зазначено провідні види економічної діяльності у цих категоріях. Окреслено основні проблеми взаємодії контролюючих органів суміжних держав як у превентивізації, так і щодо подолання наслідків транскордонних забруднень. Розкрито такі інструменти запобігання поширенню транскордонних ризиків та загроз: формування міжнародних інтеграційних об'єднань, залучення до системи міжнародного співробітництва з охорони довкілля та реалізації природно-ресурсних стратегій міжнародних фінансових інституцій, прийняття країнами добровільних екологічних зобов'язань, СЕО та ОВНС.

Ключові слова: екологічні ризики та загрози, транскордонне забруднення, компоненти навколишнього середовища, принципи транскордонної екологічної співпраці, превентивні інструменти.

Постановка проблеми. Будь-яке забруднення у районі, що перебуває під юрисдикцією тієї чи іншої держави, викликане діяльністю, фізичне джерело якої розташоване повністю або частково в межах району, що підпадає під юрисдикцію іншої держави, вважається транскордонним. Цей тип забруднення є одним із проявів екологічної взаємозалежності держав та обумовлює потребу в розвитку глобального співробітництва з багатьох питань охорони довкілля. Початком цього співробітництва вважають 1868 рік, коли в угоді між Францією та Іспанією про делімітацію міжнародного кордону в Піренеях з'явилася стаття, що забороняла забруднення прикордонних вод.

Транскордонна екологічна безпека є одним із аспектів забруднення навколишнього природного середовища, котре виникає за межами юрисдикції або контролю держави, яка здійснює діяльність, що заподіє транскордонний збиток. Сам процес транскордонного забруднення включає в себе три фази:

- 1) викид забруднювача в середовище;
- 2) перенесення забруднювача через національний кордон;
- 3) взаємодія забруднюючої речовини з об'єктами навколишнього середовища іншої держави або середовища, що перебуває за межами національної юрисдикції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уже в ХХ ст. проблема транскордонного забруднення набула особливого значення у регіоні Європейської економічної комісії (ЄЕК) ООН після аварії у Байя Маре, Румунія у січні 2000 року. На той час вже набули чинності Конвенція ЄЕК ООН про транскордонне забруднення повітря на великі відстані (1979 р.) [1], Конвенція ЄЕК ООН про оцінку впливу на навколишнє сере-

довище у транскордонному контексті (1991 р.), Конвенція ЄЕК ООН про охорону та використання транскордонних водотоків та міжнародних озер (1992 р.), Конвенція ЄЕК ООН про транскордонний вплив промислових аварій (1992 р.), Конвенція про контроль за транскордонним перевезенням небезпечних відходів та їх видаленням (1989 р.) та низка інших галузевих угод. Проте жодна з них не передбачала міжнародно-правового механізму, який би забезпечував швидко відповідну компенсацію шкоди, спричиненої транскордонним впливом промислових аварій на транскордонні водні об'єкти, а Конвенція про цивільну відповідальність за шкоду, спричинену діяльністю, небезпечною для довкілля 1993 р. [2], за тих умов виявилася і наразі залишається занадто амбіційною, відтак не знаходячи достатньої підтримки серед держав регіону і взагалі залишаючи великі сумніви щодо перспектив набуття нею чинності [3].

Як правило, саме екологічні питання залишаються неврегульованими при транскордонній співпраці суміжних країн. Екологічна складова охоплює усі сфери господарського життя людства, тому до екологічних проблем природокористування на прикордонних територіях можна віднести як еколого-економічні збитки від діяльності будь-якої галузі, що має місце на прикордонній території, так і будь-які відходи галузей, що розташовані не на прикордонних територіях, але можуть спричинити збитки саме на них. Причому важливо не лише виділити екологодеструктивний вплив галузей на суміжні території при видобуванні та використанні природних ресурсів у виробництві, а й при споживанні і утилізації продуктів цього виробництва, що також у багатьох випадках носить загрозливий характер. В.В. Сабадаш та О.А. Лукаш пропонують таку систему ранжування за чинником деструкції [4; 5]:

1) **екологодеструктивний вплив першого рівня** – це руйнівна дія будь-якої галузі економіки на довкілля, яка спричинена первинним використанням ресурсів навколишнього середовища. Головний чинник деструкції – видобуток ресурсів;

2) **екологодеструктивний вплив другого рівня** – це руйнівна дія будь-якої галузі економіки на довкілля, яка обумовлена безпосередньо виробництвом товарів та послуг. Головний чинник деструкції – виробництво;

3) **екологодеструктивний вплив третього рівня** – це руйнівна дія будь-якої галузі економіки на довкілля, яка спричинена використанням продуктів виробництва іншої галузі (галузей) та утилізацією відходів. Головний чинник – споживання продуктів виробництва та утилізація відходів.

Детально транскордонний екологічний вплив компонентів навколишнього середовища, а також наслідки антропогенної діяльності людини розглядаються групою авторів в межах наукового дослідження щодо природно-техногенної безпеки регіонів України і стратегії її гарантування [6].

Метою статті є аналіз причин та наслідків поширення транскордонного екологічного забруднення через компоненти навколишнього природного середовища, а також обґрунтування ефективності інструментів превентивної екологічної загрози та ризиків у цій сфері.

Результати дослідження. Після детального вивчення та порівняння результатів інструментальних вимірів забруднення компонентів навколишнього природного середовища було встановлено, що основну роль у транскордонному екологічному забрудненні практично завжди відіграють викиди в атмосферу. Саме при цьому найчастіше реалізуються можливості далекого, у тому числі транскордонного, переносу забруднюючих речовин. Основними факторами, що визначають провідну роль цього виду забруднення, є характер поширення речовин і продуктів їх перетворення; значні обсяги викидів; подальша міграція й трансформація в інших середовищах після випадання з атмосфери; всеохоплюючий вплив на природні процеси й екосистеми.

Екологічні проблеми водних наземних та підземних басейнів, що розташовані на суміжних територіях, можуть також стати причиною виникнення екологічних транскордонних небезпек. На виконання зобов'язань України, згідно із чинними міжурядовими угодами із сусідніми країнами про спільне використання та охорону транскордонних вод, організації Держводагентства та Державної гідрометеорологічної служби забезпечують моніторинг водних об'єктів в транскордонних створах річок басейнів Дніпра, Десни, Сіверського Донця, Дунаю, Тиси, Дністра, Західного Бугу. Так, на західному кордоні з Польщею у воді річок Західний Буг, Рата, Солокія, Луга значних змін у забрудненні за гідрохімічними показниками останнім часом не спостерігалось. Гідробіологічні спостереження на р. Західний Буг засвідчили помірне забруднення вод. Чисельні характеристики розвитку біоценозів були досить високими. На створах с. Литовеж спостерігався масовий розвиток діатомових та зелених водоростей, який викликав «цвітіння» води в початковій стадії. Держводагентство також забезпечує виконання Технічного протоколу про співробітництво у сфері моніторингу та обміну інформацією про якісний стан поверхневих вод на транскордонних ділянках водних об'єктів між водогосподарськими відомствами України та Республіки Білорусь. На Українській стороні спостереження за станом поверхневих вод проводилося у басейнах річок Прип'яті, Дніпра та Західного Бугу у десяти пунктах.

Моніторинг підземних вод здійснюється двома суб'єктами: Санітарно-епідеміологічною службою та Державними геологічними підприємствами. Наприклад, дослідження прісних підземних вод Закарпатською ГРЕ здійснюються з 1965 року за такими напрямками: режимні спостереження за рівнями води у свердловинах і витратами води в джерелах – не менш як (3-5) разів на місяць; вимірювання температури в природних джерелах – не менш як один раз на місяць; вивчення фізичних властивостей і хімічного складу підземних вод основних водонесних горизонтів: рН, сухий залишок, іонний склад, вміст нітратів, нітритів, азоту амонійного, вміст мікроелементів 1-го і 2-го класу безпеки (Cd, Li, Cu, Mo, As, Ni, Co, Hg, Pb, Sr, Sb), вміст мікрокомпонентів (Ba, Mn, Sn, Ti, W, Nb, Ga, Bi, V, Zr, Ag, Y, Yb, Ge, Sc, SiO₂).

Недотримання умов (міжнародних угод, еколого-правових норм тощо) транскордонного співробітництва, правил користування водними ресурсами, їх кількісних та якісних показників, створюють підґрунтя для виникнення міждержавних непоро-

зумінь. А вирішувати транскордонні еколого-економічні проблеми у сфері водокористування неможливо зусиллями однієї окремої держави. До основних проблем транскордонного еколого-економічного співробітництва у цій сфері належать:

- неузгодженість між організаціями, які здійснюють паралельний моніторинг транскордонних вод, про терміни відбору, методи аналізу тощо;
- ускладнений та обмежений обмін інформацією про кількісні та якісні характеристики транскордонних водних ресурсів;
- відсутність загальної бази даних моніторингу транскордонних басейнів річок;
- відсутність відповідної технічної бази моніторингу, включаючи систему обробки даних тощо;
- відсутність пріоритетів і цілеспрямованих стратегічних програм дій та механізмів їх реалізації щодо ефективного управління і контролю транскордонних вод;
- слабка здатність спільно діяти у випадку аварійного забруднення (прикордонні області, райони, населені пункти держав-сусідів);
- низький рівень використання даних водо-ресурсного моніторингу в процесі розробки й ухвалення рішень;
- недостатньо забезпечений доступ громадськості до екологічної інформації про стан водних ресурсів у прикордонних регіонах тощо [7].

Оскільки головні ріки України (Дніпро, Дністер, Південний Буг, Сіверський Донець, Дунай) переважно транзитні, через які в Україну (з сусідніх держав – Російської Федерації, Білорусі, Румунії та ін.) потрапляють різні токсичні відходи (шкідливі як для здоров'я населення, так і для навколишнього природного середовища), то представники державних прикордонних (обласних, районних, населених пунктів) рівнів суміжних держав зобов'язані створювати відповідні організаційні форми транскордонного співробітництва, які б сприяли ефективній системі контролю й управління водними ресурсами відповідно до концепції сталого водокористування. Однією з базових міжнародних конвенцій транскордонних вод є *Конвенція про охорону та використання транскордонних водотоків та міжнародних озер* [8]. Ця конвенція розширює можливості транскордонної співпраці України з державами-сусідами в басейнах головних рік (Дніпро, Дністер, Південний Буг, Сіверський Донець, Тиса, Дунай), а також Чорного та Азовського морів.

Значного антропогенного тиску в транскордонних масштабах зазнають і інші компоненти навколишнього середовища. Так, екологічної шкоди зазнають **грунти** внаслідок їх забруднення викидами промисловості, невмілого або надмірного використання в аграрному секторі засобів хімізації, а також забруднення значних площ внаслідок аварії на ЧАЕС. Значну загрозу екологічному стану ґрунтів несуть тверді відходи металургійної та нафтохімічної галузей, до яких належать металургійні шлаки, відходи процесу збагачення корисних копалин тощо. Звалища побутового сміття, котрі розташовуються часто на сільськогосподарських угіддях і є джерелами токсичних речовин і елементів. У містах і селищах міського типу щороку нагромаджується сміття, яке знешкоджується на міських звалищах, з яких більшість експлуатується без дотримання запобіжних заходів щодо забруднення ґрунтів, підземних вод і повітряного басейну, та на невеликій кількості сміттєспалювальних заводах, технологічне обладнання яких не відповідає сучасним екологічним вимогам.

Будь-яка господарська діяльність, а особливо та, що здійснюється на суміжних територіях, може стати причиною виникнення і поширення екологічних загроз і небезпек. Тому у прикордонних регіонах особлива увага повинна приділятися дотриманню принципів:

- запобігання транскордонної шкоди від небезпечних видів діяльності, які пов'язані зі значним ризиком завдання транскордонної шкоди доквітлю. Запобігання повинно стати кращим засобом, оскільки в разі заподіяння шкоди компенсація, як правило, не може забезпечити відновлення положення, що існувало до факту заподіяння шкоди. Запобігання, як спосіб уникнення транскордонної шкоди, більш ефективний, ніж ліквідація його наслідків;

- належної обачності, який є головним елементом зобов'язання запобігання транскордонної шкоди доквітлю. Зобов'язок держави, котра може стати джерелом походження небезпеки, приймати всі належні заходи для зведення до мінімуму ризику заподіяння транскордонної шкоди. При покладенні на державу обов'язку дотримуватися принципу належної обачності необхідно враховувати рівень економічного розвитку держави. Важливу роль в процесі реалізації цього принципу відіграє міжнародне співробітництво у сфері обміну технологіями, досвідом, створення спільних проектів з метою захисту спільних інтересів суміжних держав щодо запобігання транскордонної шкоди доквітлю;

- співробітництва між державами, за допомогою якого забезпечується як попередження транскордонної шкоди, так і ліквідація її наслідків. Реалізуючи цей принцип, держави мінімізують транскордонну шкоду навколишньому природному середовищу і підвищують ефективність контролю над ним;

- добросовісності, приписи якого звернені до майбутнього поведінки суб'єктів. Вони служать основою правомірної поведінки держав.

По мірі розвитку та оновлення економічних процесів, поглиблення інтеграції і розвитку транскордонного співробітництва варто проводити дослідження, що відображатимуть стратегічні пріоритети розвитку транскордонних регіонів України, особливо у сфері гарантування екологічної безпеки.

Серед дієвих *інструментів регулювання стану транскордонної екологічної безпеки можна назвати:*

1) Формування міжнародних інтеграційних об'єднань з охорони навколишнього природного середовища та участь України у регіональних інтеграційних процесах. Як правило, взаємодія у цій сфері відбувається у декількох площинах [9]. Загалом, міжнародна діяльність України у сфері використання та охорони довкілля реалізується у відповідності до «Основних напрямів міжнародного співробітництва», що передбачає міжрегіональні багатосторонні та двосторонні форми співпраці. Крім того, Україна є учасником майже 100 міжнародних двосторонніх та багатосторонніх угод у сфері охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів.

2) Залучення до системи міжнародного співробітництва з охорони довкілля та реалізації природно-ресурсних стратегій міжнародних фінансових інституцій. Так, Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Всесвітній банк (ВБ) уже сьогодні визначають охорону навколишнього середовища як одне із завдань своєї діяльності.

3) Прийняття країнами добровільних зобов'язань щодо дотримання якості природного середовища. Категорія має низку переваг, оскільки країни зацікавлені, у своїй більшості,

щодо співробітництва. Категорія дає змогу заощадити свої природоохоронні витрати за рахунок інших країн. Посилений взаємний контроль країн-учасниць дозволяє вводити санкції за понаднормове забруднення навколишнього середовища країною-«безбілетником» тощо.

4) Стратегічна екологічна оцінка (СЕО) як систематичний процес підтримки прийняття рішень, що мають на меті дотримання аспектів охорони навколишнього середовища при господарській діяльності. Не менш важливою є оцінка впливу на навколишнє середовище (ОВНС) запропонованих проектів, громадський доступ до інформації про стан довкілля, загальна звітність та ін. проекти, що затверджені на законодавчому рівні Директивами ЄС та становлять горизонтальну сферу екологічного законодавства, забезпечуючи широкий діалог із зацікавленими сторонами, екологічну обізнаність та участь громадськості, а також надають достовірні дані та інформацію про стан і тенденції навколишнього середовища.

Висновки. Отже, розвиток транскордонного співробітництва суміжних країн у сфері забезпечення сталого екологічного безпечного розвитку окремих регіонів повинен формуватися виходячи із таких моментів. Першочерговим завданням є уніфікація екологічних стандартів та норм екологічного законодавства загалом і нормативно-правове визначення основ раціонального використання природних ресурсів зокрема. Формування єдиної системи стандартів у межах двох національних систем дасть змогу без перешкод сформувати міжнародну нормативно-правову базу для двосторонньої співпраці та прийняти спільну програму дій. Важливість підписання двосторонніх і багатосторонніх договорів між країнами про співпрацю в екологічній сфері є основою сталого екологічного безпечного розвитку окремих регіонів, що не менш важливо і у глобальному вимірі. При укладенні подібного договору необхідно визначити усі напрями співпраці та закласти основу формування чіткої системи координації дій між національними суб'єктами господарювання, що повинна контролюватися створеними національними чи міжнародними контролюючими органами. Основою співпраці повинна стати спільна робота над екологічними проблемами, що існують в межах транскордонної екосистеми, що фактично являє собою головну ідею транскордонної співпраці.

Література:

1. Конвенція про транскордонне забруднення повітря на великі відстані від 13 листопада 1979 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU79302.html.
2. Конвенція про цивільну відповідальність за шкоду, спричинену діяльністю, небезпечною для довкілля, від 9 березня 1993 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conventions.coe.int/treaty/EN/Treaties/Html/150.htm>.
3. Вихрист В.В. Цивільно-правова відповідальність за шкоду, завдану транскордонним забрудненням: міжнародно-правовий аспект / В.В. Вихрист // Часопис Академії адвокатури України. – 2011. – № 13(4). – С. 2-6.
4. Сабадаш В.В. Екологічні конфлікти в сучасній системі природокористування / В.В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – Суми : 2004. – № 4. – С. 73-79.
5. Лукаш О.А. Екологічний аспект транскордонного співробітництва / О.А. Лукаш // Механізм регулювання економіки. – 2006. – № 2. – С. 39-45.
6. Безпека регіонів України і стратегія її гарантування : у 2-х т. : Т. 1. – Природно-техногенна (екологічна) безпека / [Б.М. Данилишин, А.В. Степаненко, О.М. Ральчук та ін.]. – К. : Науково-видавниче підприємство "Видавництво «Наукова думка» НАН України", 2008. – 392 с.

7. Семинар по трансграничному случайному загрязнению внутренних вод, ответственности и компенсации – вызовы и возможности [Электронный ресурс] / Справочный документ для семинара Европейской экономической комиссии ООН (UNECE). – Будапешт, 21-22 мая 2007 г. – 82 с. – Режим доступа : <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/documents/2007/teiawat/Backgroundworkshopcivil%20liabilityFinalR.pdf>.
8. Конвенция по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер от 17 марта 1992 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_273.
9. Павліха Н.В. Природокористування в контексті транскордонного співробітництва: стан та перспективи / Н.В. Павліха, М.В. Войчук. – Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу : зб. наук. праць. – Вип. XVII. – № 1. – К. : СЕУ/Рівне/НУВГП, 2011. – С. 284-291.

Обиход А.А. Экологическое трансграничное загрязнение: угрозы и инструменты превентизации, а также преодоление последствий

Аннотация. Статья раскрывает актуальность исследования проблем экологического трансграничного загрязнения компонентов окружающей среды в современных условиях хозяйствования. Приведены уровни экодеструктивного влияния отраслей национального хозяйства на сопредельные территории и указаны виды экономической деятельности в этих категориях. Определены основные проблемы взаимодействия контролирующих органов сопредельных государств как в превентизации, так и по преодолению последствий трансграничных загрязнений. Раскрыты следующие инструменты предотвращения распространения трансграничных рисков и угроз: формирование международных интеграционных объединений, вовлечение в

систему международного сотрудничества по охране окружающей среды и реализации природно-ресурсных стратегий международных финансовых институтов, принятие странами добровольных экологических обязательств, СЭО и ОВОС.

Ключевые слова: экологические риски и угрозы, трансграничное загрязнение, компоненты окружающей среды, принципы трансграничного экологического сотрудничества, превентивные инструменты.

Obikhod A.A. Ecological transboundary pollution: risks and instruments of prevention and overcoming of consequences

Summary. The article reveals the relevance of the study of ecological problems of transboundary pollution of components of environment in the current economic conditions. Levels of ecologically destructive impact of national economy sectors on the adjacent territories are developed and key types of economic activities in these categories are indicated. Basic problems of interaction between supervisory bodies of neighbouring states both in prevention and overcoming of the impacts of transboundary pollution are outlined. The article also reveals the tools how to prevent the spread of transboundary risks and threats: development of international integration associations, involvement in the system of international cooperation on environmental protection and realization of natural-resources strategies of international financial institutions, adopting by countries voluntary environmental obligations, SEE and EIA.

Keywords: ecological risks and threats, transboundary pollution, components of the environment, principles of transboundary ecological cooperation, instruments of prevention.

Сагайдак Ю.А.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

УКРАЇНА ЯК СУБ'ЄКТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ КОНВЕНЦІЙ У СФЕРІ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ

Анотація. У статті визначено основні позиції України як суб'єкта міжнародних екологічних конвенцій та протоколів у сфері охорони довкілля, зокрема, у частині виконання зобов'язань Віденської конвенції та Монреальського протоколу про речовини, що руйнують озоновий шар, Рамкової конвенції ООН та Кіотського протоколу про зміну клімату. Окреслено основні проблеми в рамках зазначених питань та вказано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: охорона озонового шару, охорона довкілля, Монреальський протокол, зміна клімату, Кіотський протокол.

Постановка проблеми. Глобальні зміни та зростання екологічних катастроф у світі останнім часом посилюють увагу усієї міжнародної спільноти до питань охорони довкілля, зміни клімату та захисту озонового шару. Сьогодні людство стоїть перед необхідністю вирішення проблем довкілля відповідно до прийнятих принципів сталого розвитку. Усе частіше наслідки антропогенного впливу людини на довкілля стають незворотними та набувають міжнародних масштабів, відчуваються теперішнім поколінням, призводять до руйнації екосистем не тільки регіональних, національних, але й глобальних. Світова спільнота чітко усвідомила необхідність та нагальність поєднання зусиль щодо подолання наслідків нераціональної діяльності людини та запобігання таких дій у майбутньому, створення умов для зменшення впливу на довкілля з метою збереження його для прийдешніх поколінь. Україна є одним з активних учасників дії міжнародних договорів у сфері охорони природи, виконавцем прийнятих завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкий спектр публікацій з даної тематики засвідчує актуальність обраного напрямку дослідження. Так, питанням передкризових екологічних ситуацій присвячена спільна наукова праця Академії наук технологічної кібернетики України та Інституту екологічного моніторингу під редакцією Адаменка О.М. [1]. Добірка матеріалів з охорони довкілля міститься у ряді публікацій Данилишина Б.М. [2], Мельника Л.Г. [3], наслідки зміни клімату розглядаються у публікаціях Шевчука В.Я. [4] тощо. У міжнародній науковій спільноті зазначені питання обговорюються в рамках роботи Глобального екологічного фонду, Програм ООН з навколишнього середовища, Комісії сталого розвитку, Комітету з екологічної політики та ряду інших організацій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У межах окреслених вище наукових доробок широко розглядається проблема охорони довкілля в цілому, висвітлюються питання участі України у міжнародних угодах та конвенціях, проте матеріал ще недостатньо систематизований і відкритими залишаються питання виконання зобов'язань, взятих на себе державою.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності виконання зобов'язань України як суб'єкта міжнародних екологічних конвенцій у сфері захисту довкілля та висвітленні на цій основі пріоритетних напрямів вирішення проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Систематизоване дослідження проблем охорони навколишнього природного середовища, антропогенного впливу на нього розпочалося у середині ХХ ст. Станом на сьогодні Україні долучилася до ряду міжнародних угод щодо захисту довкілля. Серед основних можна зазначити такі, як Віденська конвенція про охорону озонового шару, Монреальський протокол про речовини, що руйнують озоновий шар, Рамкова конвенція ООН про зміну клімату, Кіотський протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату, Базельська конвенція про контроль транскордонного перевезення небезпечних відходів та їх видалення, Роттердамська конвенція про процедуру попередньої обґрунтованої згоди відносно окремих небезпечних хімічних речовин та пестицидів у міжнародній торгівлі, Конференція Сторін Стокгольмської конвенції про стійкі органічні забруднювачі, Конвенція про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті, Конвенція про транскордонне забруднення повітря на великі відстані, Орхуська конвенція про доступ до інформації, участь громадськості у процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з питань, що стосуються довкілля, Конвенція про транскордонний вплив промислових аварій та ін. Проте найбільш актуальними залишаються питання захисту озонового шару Землі та проблеми зміни клімату, на чому і буде зосереджено увагу.

22 березня 1985 р. було прийнято Віденську конвенцію про охорону озонового шару (ратифікована Україною 20 травня 1986 р.), у якій розвинені країни визнавали факт проблеми руйнування озонового шару. Відповідно до Конвенції, країни-учасниці зобов'язалися вжити належних заходів щодо запобігання зміні стану озонового шару в результаті антропогенної діяльності з метою захисту здоров'я людини і навколишнього середовища від несприятливих наслідків. Для досягнення поставлених цілей Сторони співробітничать з компетентними міжнародними органами шляхом систематичних спостережень, досліджень та обміну інформацією, вживають належних законодавчих або адміністративних заходів, погоджують відповідні програмні заходи для контролю, обмеження, скорочення чи запобігання діяльності людини, що підпадає під їх юрисдикцію або контроль, якщо буде виявлено, що ця діяльність спричиняє чи може спричинити несприятливий вплив, змінюючи або створюючи можливості зміни стану озонового шару.

3 метою уточнення завдань Віденської конвенції 16 вересня 1987 р. був прийнятий Монреальський протокол про речовини, що руйнують озоновий шар, ратифікований Україною 20 вересня 1988 р. Згодом з ініціативи ООН цей день став відзначатися як День захисту озонового шару. Основною

метою Протоколу є забезпечення охорони озонового шару шляхом прийняття превентивних заходів щодо зменшення викидів озоноруйнуючих речовин, які визначені документом. Ураховуючи необхідність коригування під впливом змін, що відбуваються, до Протоколу було внесено ряд поправок, відображених у табл. 1.

Таблиця 1
Поправки до Монреальського протоколу про речовини, що руйнують озоновий шар

Поправки (місце прийняття)	Дата підписання	Дата ратифікації Україною
Лондон	29.06.1990 р.	Ратифіковано Законом № 545/96-ВР від 22.11.1996 р.
Копенгаген	25.11.1992 р.	Ратифіковано Законом № 2083-III від 2.11.2000 р.
Монреаль	17.09.1997 р.	Ратифіковано Законом № 255-V від 18.10.2006 р.
Пекін	3.12.1999 р.	Ратифіковано Законом № 255-V від 18.10.2006 р.

Лондонськими поправками до Монреальського протоколу було визначено перелік озоноруйнуючих речовин, поетапне виробництво та використання яких припиняється до 2000 р. Відповідно до Копенгагенських поправок, прийнятих у 1992 р., країни-учасниці зобов'язали припинити виробництво та використання хлорфторвуглеців, тетрахлорметану, метилхлороформу та галонів до 1 січня 1996 р.

Монреальською поправкою 1997 р. передбачається запровадження ліцензування експорту та імпорту озоноруйнуючих речовин (ОРР), зазначених у додатках А, В, С, Е до Монреальського протоколу; заборону через рік після прийняття імпорту і експорту бромистого метилу з країн або в країні, що не ратифікували Копенгагенські поправки, та заборону поставок відновлених холодоагентів з країн, що не виконують вимоги Монреальського протоколу щодо виробництва ОРР. На виконання зобов'язань Кабінетом Міністрів України було прийнято Постанову № 1274 від 17.10.1996 р. щодо запровадження системи ліцензування імпорту та експорту ОРР додатків А і В до Монреальського протоколу. У 2001 р. після ратифікації Україною Копенгагенської поправки додатково запроваджено ліцензування речовин додатків С та Е до Монреальського протоколу. Необхідно зазначити, що визначені у Додатках ОРР в Україну експортувалися, а вироблений бромистий метил експортувався в інші країни для потреб карантинної обробки та обробки перед транспортуванням, що не регулюється Монреальським протоколом. Як країна II статті Монреальського протоколу, що ратифікувала Копенгагенську поправку, з 1 січня 2004 р. Україна зобов'язалася припинити виробництво бромистого метилу за виключенням вищезазначених потреб та потреб, що кваліфікуються Монреальським протоколом як «найважливіші».

Пекінська поправка стосується повного припинення виробництва та споживання речовини III групи додатку С Протоколу (бромхлорметану) та встановлення контролю над виробництвом речовин I групи додатку С, (гідрохлорфторвуглеців), що не продукуються в Україні.

Виконання Рішення XV/315-ої Зустрічі Сторін Монреальського протоколу передбачало заборону поставок речовин додатку С, що використовуються як холодоагенти у кондиціонерах та холодильному обладнанні, у разі несприятливості

до Пекінської поправки. З метою запобігання невиконанню зобов'язань Україна надіслала до Озонового секретаріату лист про намір розпочати процес приєднання до Монреальської та Пекінської поправок, що було реалізовано у Законі України № 255 від 18 жовтня 2006 р.

На 19-й Зустрічі Сторін Монреальського протоколу Сторони постановили прискорити процес поетапного припинення виробництва і споживання ГХФУ на основі таких положень:

- для Сторін, які діють у рамках пункту 1 статті 5 Протоколу, вибрати в якості базового рівня встановлені на 2009 і 2010 рр. середні рівні споживання та виробництва відповідно і заморозити на базовому рівні споживання і виробництва у 2013 р.;

- для Сторін, які діють у рамках статті 2 Протоколу, завершити прискорений процес поетапного припинення виробництва і споживання у 2020 р., виходячи з наступних етапів скорочення: до 2010 р. – 75%, до 2015 р. – 90%, передбачаючи при цьому 0,5% для обслуговування обладнання у 2020–2030 рр.;

- для Сторін, які діють у рамках статті 5, завершити прискорений процес поетапного припинення виробництва і споживання у 2030 р., виходячи з наступних етапів скорочення: до 2015 р. – 10%, до 2020 р. – 35%, до 2025 р. – 67,5%, передбачаючи щорічно у середньому 2,5% для обладнання у 2030–2040 рр.

Відповідно до міжнародних зобов'язань, взятих Україною після ратифікації Монреальського протоколу на підставі пунктів 5 та 6 статті 2F Поправки до Монреальського протоколу, ратифікованої Законом України від 02.11.2000 № 2083, Україна зобов'язалася заборонити споживання озоноруйнуючих речовин групи I Додатку С до 01.01.2020 р. за виключенням споживання, обмеженого обслуговуванням холодильного обладнання та обладнання для кондиціонування повітря, у період з 2020 по 2030 р. за умов, визначених цим протоколом. Ця вимога також закріплена Рішенням XXIV/18, прийнятим сторонами Монреальського протоколу 22.11.2012 р.

На виконання Монреальського протоколу, рішень 24-ї наради Сторін Монреальського протоколу та 49-го засідання Комітету з виконання Монреальського протоколу (рішення XXIV/18 щодо невиконання умов Монреальського протоколу Україною) встановлюється розрахунковий рівень для споживання у 2015 р. озоноруйнуючих речовин у розмірі 16,42 ОРП-т.

Органами Монреальського протоколу є [5]:

- Нарада Сторін, що проводиться через регулярні проміжки часу. Секретаріат скликає першу нараду Сторін не пізніше одного року після набуття чинності Протоколом і спільно з проведенням наради Сторін Віденської конвенції, якщо останнє намічено на цей період. Якщо Сторони не приймають іншого рішення, наступні чергові наради Сторін проводяться спільно з нарадами Сторін Конвенції. Позачергові наради Сторін можуть проводитися в будь-які інші строки за рішенням будь-якої наради Сторін або на письмове прохання будь-якої Сторони за умови, що протягом шести місяців з дати направлення Секретаріатом на адресу Сторін такого прохання воно буде підтримане не менше ніж однією третьою Сторін. До функцій наради Сторін відносять огляд виконання Протоколу, прийняття рішення про будь-які коригування, скорочення і заходи регулювання щодо ОРР, процедур подання інформації, розгляд запитів щодо технічної допомоги, розгляд і затвердження бюджету і додаткових заходів для досягнення мети Протоколу.

- Секретаріат організує наради Сторін, регулярно готує і направляє Сторонам доповіді, що ґрунтуються на одержаній

від них інформації, повідомляє про будь-який запит щодо технічної допомоги, заохочує участь держав і організацій, що не є Сторонами, у нарадах Сторін як спостерігачів, виконує будь-які інші функції для досягнення цілей Протоколу, які можуть бути покладені на нього Сторонами.

• Група з технічного огляду та економічної оцінки (ГТОЕО) аналізує і представляє технічну інформацію та рекомендації, проте не дає оцінку питань політики і не виносить рекомендації щодо політики. У разі необхідності ГТОЕО може також засновувати тимчасові допоміжні органи. Ці органи, як правило, діють не більше одного року і призначені для виконання конкретних прохань, висловлюваних Сторонами.

Виконавчий комітет Багатостороннього фонду Монреальського протоколу забезпечує нагляд і керівництво діяльністю Багатостороннього фонду і складається із семи учасників, висунутих країнами, що діють у рамках 5-й Статті, і семи представників з країн, які не діють у рамках 5-й Статті.

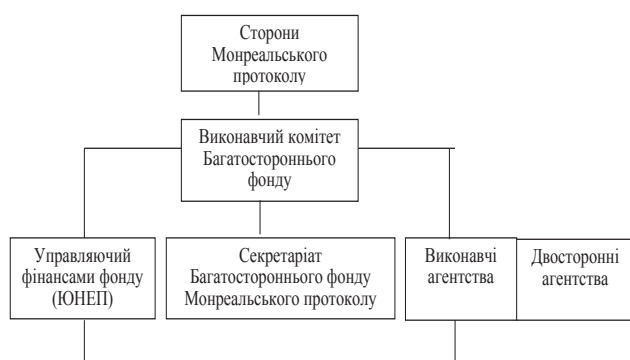


Рис. 1. Структура управління Багатостороннім фондом щодо реалізації Монреальського протоколу

Секретаріат Багатостороннього фонду Монреальського протоколу розташовується у Монреалі і надає підтримку роботі Виконавчого комітету. Роль керуючого фінансами Фонду здійснюється Програмою ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП). Підготовка та реалізація проектів, які здійснюються в країнах, що розвиваються, проводиться наступними чотирма виконавчими агентствами, що мають договірні угоди з Виконавчим комітетом Багатостороннього фонду Монреальського протоколу:

- Програма розвитку ООН (ПРООН);
- Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП);
- Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО);
- Світовий банк (СБ).

З метою впровадження Віденської конвенції про охорону озонного шару та Монреальського протоколу до неї про речовини, що руйнують озонний шар, в Україні, відповідно до Наказу Міністерства екології та природних ресурсів України № 213 від 25 червня 2015 р., призначено відповідальну особу (Focal Point).

Метою Рамкової конвенції ООН про зміну клімату, прийнятою 9 травня 1992 р. та ратифікованою Україною 29 жовтня 1996 р., є досягнення стабілізації концентрацій парникових газів в атмосфері на такому рівні, який не допускав би небезпечного антропогенного впливу на кліматичну систему. Конвенція закріплює чотири загальні зобов'язання держав: співпрацювати шляхом систематичних спостережень та досліджень з метою покращання розуміння проблеми руйнування озонного

шару; вживати належних законодавчих та адміністративних заходів для обмеження негативного впливу діяльності людини на озонний шар; співпрацювати з метою виконання Конвенції; співпрацювати з компетентними міжнародними органами з питань ефективного виконання Конвенції.

Київський протокол до Рамкової конвенції про зміну клімату, прийнятий 11 грудня 1997 р. (дата ратифікації Україною – 4 лютого 2004 р.), встановлював граничні обсяги викидів парникових газів основних промислових країн (додаток В), сумарні викиди яких мали скоротитися у 2008–2012 рр. щонайменше на 5% порівняно з рівнем базового року (1990 р., стаття 3.1). Це стосувалося шести парникових газів, визначених у додатку А, включаючи вуглекислий газ. Протоколом було передбачено диференційований підхід щодо граничних обмежень. Для виконання зобов'язань зі скорочення викидів статтею 4 Київського протоколу дозволено об'єднання Сторін, що реалізовано державами Європейського Співтовариства у вигляді спільного звіту щодо викидів парникових газів.

У Київському протоколі прописано такі фінансові механізми, як торгівля квотами на викиди парникових газів (уведено у 2008 р.), спільне впровадження (передача або купівля одиниць скорочення викидів), механізм чистого розвитку, що дозволяє розвиненим країнам виконувати свої зобов'язання та здійснювати інвестиції у новітні технології.

У грудні 2015 р. у Парижі відбулося підписання нової Кліматичної угоди, що прийшла на зміну Київському протоколу та в якій визначені загальні принципи світової кліматичної політики. Відповідно до документу, країни-учасниці прагнуть зниження середньої температури на Землі на 2°C. На виконання поставлених завдань кожна країна повинна з 2020 р. повідомляти про свої показники щодо зміни клімату кожні п'ять років, розкривати інформацію про викиди вуглецю, джерела та заходи щодо зниження викидів парникових газів. Україна в особі Президента заявила, що до 2030 р. рівень її викидів парникових газів не буде перевищувати 60% від рівня 1990 р.

Оскільки Україна є активним учасником міжнародних угод у сфері охорони навколишнього природного середовища, з метою виконання прийнятих зобов'язань у нормативно-правових актах держави різного рівня закріплено певні норми. Зокрема, згідно зі статтею 9 Конституції України, чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України.

Відповідно до частини 2 статті 16 Закону України «Про охорону атмосферного повітря» № 2707-ХІІ від 16 жовтня 1992 р., підприємства, установи, організації та громадяни – суб'єкти підприємницької діяльності зобов'язані, згідно з міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, скорочувати та в подальшому повністю припинити виробництво та використання хімічних речовин, які шкідливо впливають на озонний шар.

Відповідальним за виконання зобов'язань, що випливають із членства України у Віденській конвенції та Монреальському протоколі, відповідно до Постанови КМУ № 1371 від 13 вересня 2002 р. «Про порядок участі центральних органів виконавчої влади у діяльності міжнародних організацій, членом яких є Україна», визначено Міністерство екології та природних ресурсів України.

Також в Україні діє Постанова КМУ № 1274 від 17 жовтня 1996 р.

«Про Програму припинення в Україні виробництва та використання озоноруйнуючих речовин». Постановою визначено, що речовини, які руйнують озоновий шар, в Україні використовуються майже в усіх галузях господарського комплексу, проте речовини, які регулюються Монреальським протоколом, в Україні не виробляються, а повністю завозяться ззовні. Документом установлено орієнтовні терміни повного припинення використання різних груп ОРР в Україні (кінцевий термін – IV квартал 1999 р.).

Постановою КМУ № 624 від 16 травня 2002 р. «Про посилення державного регулювання стосовно ввезення в Україну та вивезення з України озоноруйнуючих речовин» регулюються питання ввезення в Україну та вивезення з України озоноруйнуючих речовин, зазначених у додатках А та В до Монреальського протоколу. Установлено, що це здійснюється виключно в особливих випадках їх використання згідно з відповідними рішеннями, прийнятими на нарадах Сторін Монреальського протоколу, у разі їх використання як сировини для виробництва інших хімічних речовин, у разі здійснення через територію України транзитних перевезень з держав та до держав, що є Сторонами Монреальського протоколу.

Зазначено, що ввезення та виробництво в Україні, вивезення з України та транзитні перевезення через територію України озоноруйнуючої речовини, зазначеної в додатку Е до Монреальського протоколу, для країн, що є Сторонами Монреальського протоколу та виконують його вимоги, здійснюються виключно для цілей карантинної обробки та обробки перед транспортуванням, в особливих випадках, передбачених рішеннями Сторін Монреальського протоколу, для найважливіших видів застосування, визначених окремими рішеннями на нарадах Сторін Монреальського протоколу.

Питання ліцензування експорту та імпорту озоноруйнуючих речовин урегульовано такими нормативно-правовими актами, як Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16 квітня 1991 р. (частини 9, 12 та 14 статті 16), що встановлює режим ліцензування експорту (імпорту) товарів, у тому числі встановлення квот (кількісних або інших обмежень), визначає перелік конкретних товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, періоду дії ліцензування та кількісних або інших обмежень щодо кожного товару; Постановою КМУ № 1 від 14 січня 2015 р. «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2015 рік»; Постановою КМУ № 1031 від 05 жовтня 2011 р. «Деякі питання здійснення державного контролю товарів, що переміщуються через митний кордон України»; Порядком ліцензування імпорту товарів, затвердженим Наказом Міністерства економіки України № 302 від 14 вересня 2007 р.; Положенням про порядок ліцензування експорту товарів, затвердженим Наказом Міністерства економіки України № 991 від 09 вересня 2009 р.

Висновки. Незважаючи на велику кількість нормативно-правових актів, що регулюють питання захисту озонового шару, не всі проблеми щодо цього залишаються вирішеними. Для виконання взятих нашою країною зобов'язань у повному обсязі необхідно прийняти Закон України «Про захист озонового шару», яким урегулювати питання встановлення порядку функціонування системи обліку рівня виробництва озоноруйнуючих речовин; процедури розподілу розрахункового обсягу споживання ОРР, урегулювання порядку поступового зменшення їх використання та розміщення на ринку, встановлення

системи повноцінного контролю у сфері поводження з озоноруйнуючими речовинами, здійснення моніторингу та перевірки витікання та виділення контрольованих речовин, визначення попереджувальних заходів для уникнення їх витікання та виділення, уведення обов'язкового щорічного звітування підприємств про вироблення та використання, експорт та імпорт озоноруйнуючих речовин.

Що стосується проблем зміни клімату, то національна система інвентаризації викидів парникових газів потребує вдосконалення, низький рівень кадрового забезпечення вирішення питання не дозволяє охопити усі «вузькі місця». До уваги необхідно взяти міжнародний досвід організації участі делегацій у конференціях Сторін Конвенції. Крім того, позиція України у міжнародних переговорах має бути чіткою і зрозумілою.

Література:

1. Дослідження передкризових екологічних ситуацій в Україні : зб. наук. праць / Академія наук технологічної кібернетики України, Інститут екологічного моніторингу ; голов. ред. О.М. Адаменко. – К. : Манускрипт, 1994. – 187 с.
2. Данилишин Б.М. Про Концепцію переходу України до сталого розвитку / Б.М. Данилишин // Екологічний вісник. – 2009. – № 6. – С. 6–7.
3. Методи решения экологических проблем : [монография] / Под ред. д.э.н., проф. Л.Г. Мельника, к.э.н. Е.В. Шкарупы. – Сумы : СумГУ, 2010. – Вып. 3. – 663 с.
4. Глобальні зміни клімату: економіко-правові механізми імплементації Киотського протоколу в Україні / За ред. В.Я. Шевчука. – К. : Геопринт, 2005. – 147 с.
5. Офіційний сайт Озонового секретаріату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ozone.unep.org>.

Сагайдак Ю.А. Украина как субъект международных экологических конвенций в сфере охраны окружающей среды

Аннотация. В статье определены основные позиции Украины как субъекта международных экологических конвенций и протоколов в сфере охраны окружающей среды, в частности, в части выполнения обязательств Венской конвенции и Монреальского протокола по веществам, разрушающим озоновый слой, Рамочной конвенции ООН и Киотского протокола об изменении климата. Определены основные проблемы в рамках указанных вопросов и указаны пути их решения.

Ключевые слова: охрана озонового слоя, охрана окружающей среды, Монреальский протокол, изменение климата, Киотский протокол.

Sagaydack J.A. Ukraine as a subject of international environmental conventions in the field of environmental protection

Summary. The basic position of Ukraine as a subject of international environmental conventions and protocols in the field of environmental protection, in particular with regard to the obligations of the Vienna Convention and the Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer, the UN Framework Convention and the Kyoto Protocol on Climate Change are defined in the article. The main problems are determined in the framework of these issues and ways to address them are identified.

Keywords: protection of the ozone layer, environmental protection, Montreal Protocol, climate change, Kyoto Protocol.

Срібна Є.В.,
аспірант кафедри економічної теорії,
Національний університет водного господарства та природокористування

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ГІДРОГЕНЕРАЦІЇ

Анотація. Сучасна гідроенергетика стоїть перед надзвичайними викликами. У першу чергу це постійне зменшення державного фінансування галузі. У той же час кліматичні зміни (підвищення температури, зменшення кількості опадів) спричиняють загострення еколого-кліматичного режиму басейну річок і, відповідно, несуть надзвичайне навантаження на повноцінну діяльність ГЕС та ГАЕС. В організаційно-управлінському плані гідроенергетика стоїть на порозі приватизаційних процесів.

Ключові слова: гідроенергетика, гідрогенерація, гідроелектростанція, енергетична стратегія, санітарно-гігієнічний пропуск, еколого-кліматична проблема.

Постановка проблеми. Енергетична система України черговий раз зазнає суттєвих зовнішніх впливів. Нагадаємо, що кардинальні зміни розпочалися ще в період розпаду СРСР. Наступним шоком для енергетики стала трансформація економічної системи з повною орієнтацією на ринковий механізм. Вплив сучасних викликів української економіки на енергетику в цілому та гідроенергетику зокрема є надзвичайним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До 2014 р. питанням гідроенергетики в наукових публікаціях та друкованих виданнях приділялась пильна увага. Вітчизняні науковці Суходоля О.М., Сидоренко А.А., Бегун С.В., Білуха А.А., Поташник С.І., Ландау Ю.А., Василько П.Ф., Нікіторович О.В., Яковлев М.І. та ін. досить публічно обговорювали проблеми відновлення малої гідроенергетики. Крім того, Чала Т.Г., Кузьминчук Н.В., Косар Н.С., Ковальчук А.Є., Мехович С.А., Стрельбіцька Н.Є. розглядали проблеми формування вітчизняного енергетичного ринку. Усі ці окремі проблеми вітчизняної енергетики в цілому звелися до розробки та реалізації відповідних енергетичних стратегій. У рамках обговорення стратегій та їх прийняття слід зазначити Поташника С.І. та Ландау Ю.А., які вказували на необхідність повного та ефективного освоєння гідроресурсів України [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На жаль, з бурхливими політичними подіями в Україні наукове обговорення проблем вітчизняної енергетики значно скоротилось. Адже Україна, увійшовши у політичну кризу на фоні світової фінансово-економічної кризи та переростання її у відкритий військово-політичний конфлікт на Сході, стала перед серйозними економічними проблемами, які відразу відбилися на енергетиці, тепловій у першу чергу. Доречно згадати про грандіозні скандали навколо поставок імпортованого вугілля.

Мета статті полягає у дослідженні економічної оцінки ролі та потенціалу вітчизняної гідроенергетики в період формування та реалізації повноцінного енергетичного ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід не забувати, що розвиток масової вітчизняної промислової енергетики розпочався за рахунок будівництва гідроелектростанцій. В організаційному плані це будівництво започаткувалося в

1920-х роках, коли було розроблено план електрифікації Радянського Союзу (комплексний план ГОЕЛРО), згідно з яким передбачалося будівництво десяти ГЕС загальною потужністю 640 МВт. А через сім років упровадження цього плану розпочалося будівництво найбільшої у той час в Європі Дніпровської ГЕС, потужністю 560 МВт, яка була введена в експлуатацію в 1932 р., до її складу увійшло дев'ять агрегатів. Тому 1920–1930-ті роки ХХ ст. – це період бурхливого розвитку вітчизняної енергетики в цілому та гідроенергетики зокрема.

Комплексну схему використання водних ресурсів Дніпра від Києва до його гирла для енергетики України було розроблено згідно з планом ГОЕЛРО на початок 1940 р. Проте Велика Вітчизняна війна не дала можливості реалізувати цю програму. До її реалізації повернулися лише у 1944 р., коли розпочалася відбудова Дніпровської ГЕС та відновлення загальної потужності 250 МВт. У той же час було добудовано ГЕС, що забезпечило збільшення загальної потужності до 280 МВт.

У 1954 р. в експлуатацію було введено Каховську ГЕС потужністю 351 МВт із водосховищем комплексного призначення, яке забезпечило зрошення земель півдня України та Криму. У цьому ж році розпочалося будівництво Кременчуцької та Дніпродзержинської ГЕС. У цей період розпочинається освоєння гідроресурсів Закарпаття, вводиться в експлуатацію Теребле-Рікська ГЕС у Хустському районі потужністю 27 МВт.

У 1980-х роках розпочинається освоєння гідротехнічного потенціалу річки Дністер з метою отримання електроенергії. Так, у 1983 р. уведена в експлуатацію Дністровська ГЕС установленою потужністю 702 МВт. Середньобагаторічне (проектне) виробництво електроенергії гідроелектростанції становило 800 млн. кВт/год. при розрахунковому напорі 55 м. Дністровська ГЕС була запроєктована та використовувалась як станція, яка повинна була знижувати гостропікові навантаження в енергетичній системі, тому, згідно з проектом, число годин використання потужності складало 1 140 годин.

У період незалежності України впродовж 1996–2002 рр. проводилась перша черга реконструкцій Дніпровського каскаду ГЕС. Була введена в експлуатацію Дністровська ГЕС потужністю 41 МВт. У 2007 р. введена в експлуатацію Ташлицька ГЕС загальною потужністю 302 МВт. У 2009 р. здійснено запуск першого агрегату Дніпровського ГАЕС потужністю 320 МВт, і почала проводитись друга черга реконструкцій Дніпровського каскаду ГЕС. У грудні 2013 р. відбувся пуск другого блоку Дністровської ГАЕС.

Державне регулювання енергетики України в нормативному плані базується на відповідній енергетичній стратегії. Упродовж 20 років було прийнято ряд стратегій, перша – у 2006 р. [2]. Проте проблеми гідроенергетики в ній були недопрацьовані. Так, Поташник С., Ландау Ю., Рябошапко В. [1] відзначали суттєве заниження її кількісних і якісних показників. Також було не враховано залишковий ефективний гідроенергетичний потенціал у 1200 МВт, що зосереджений переважно

в басейнах Тиси та Верхнього Дністра. Уведення Каневської ГАЕС у ближній перспективі зовсім не передбачалось. Попри все дана стратегія чітко визначала загальну суму інвестицій на розвиток усієї енергетики обсягом 751 млрд. грн., і в тому числі на гідроенергетику обсягом 26 млрд. грн., проте з пропозиції гідроенергетичних організацій – членів Асоціації «Укренерго» було збільшено до 55 млрд. грн.

Наступна стратегія 2013 р. [3] передбачала підтримку надійності об'єднаних енергетичних систем та забезпечення зростання економіки країни енергетикою через модернізацію всіх типів електростанцій, а також реалізацію будівельних проектів ГЕС та ГАЕС загальною потужністю 5 ГВт. Зокрема, передбачалось завершення формування транзитних магістралей напругою 750 кВт – південної (Хмельницька АЕС – Дністровська ГАЕС – ПС Приморська – ПС Каховська – Запорізька АЕС) і північної (Рівненська АЕС – ПС Київська – ПС Північноукраїнська – ПС Харківська – ПС Донбаська), які дозволяють зняти обмеження мережі на видачу потужності Хмельницької, Рівненської, Запорізької атомних електростанцій і регулюючих потужностей Дністровської ГАЕС.

Конкретно щодо гідроенергетики, ця стратегія відзначила пріоритетними наступні проекти:

- 1) 2011–2015 рр. – завершення першої черги Дністровської ГАЕС, першої черги Ташлицької ГАЕС;
- 2) 2015–2020 рр. – будівництво другої черги Ташлицької ГАЕС;
- 3) 2015–2020 рр. – будівництво другої черги Дністровської ГАЕС;
- 4) продовження будівництва Канівської ГАЕС потужністю 1000 МВт з пуском першого гідроагрегата в 2015 р.;
- 5) завершення проектування до 2014 р. та розширення Каховської ГЕС потужністю 270 МВт до 2020 р.;
- 6) реконструкції та розширення Теребля-Рікської ГЕС зі збільшенням потужності на 30 МВт до 2020 р.

Реалізація перерахованих проектів дозволить до 2030 р. довести частку маневрених потужностей ГЕС і ГАЕС у загаль-

ному балансі галузі до 16%. Сумарні інвестиції по цим проектах передбачались на рівні 55 млрд. грн.

Окрім того, ураховуючи нестачу наявних маневрених потужностей, стратегія передбачила доцільність будівництва протягом 2020–2025 рр. додатково гідроелектростанцій у західних регіонах України сумарною потужністю до 600 МВт.

Також передбачалось завершення реконструкції Дніпровського каскаду ГЕС з метою продовжити термін станцій на 30–40 років. При цьому сумарна встановлена потужність каскаду планувалась на рівні 245 МВт. На цей проект були передбачені планові інвестиції обсягом 5 млрд. грн.

Загалом ПЕК України мав отримати близько 1,8 трлн. грн. інвестицій, а на конкретно гідроенергетику передбачалось виділити 120 млрд. грн. у цінах 2010 р. (табл. 1).

Згідно з прийнятою стратегією, було прогнозовано отримання електроенергії від гідроенергетики на кінець 2015 р. загальним обсягом 15 Твт/год., до кінця 2020 р. довести до 20 Твт/год., а на кінець 2030 р. обсяг виробництва електроенергії повинен бути доведений до 21 Твт/год. (табл. 2).

Незважаючи на цілком реальні заплановані заходи, стан енергетичного сектору України на кінець 2014 р. різко погіршився. У технічному плані основним чинником погіршення стало те, що переважна частина генеруючих активів та мереж енергопостачання сильно зношена і є малоефективною. Крім того, баланс потужності енергосистем України є дефіцитним щодо регулюючих потужностей, а це, у свою чергу, спричиняє надзвичайно високі втрати електроенергії. Загалом відбулося різке порушення балансу між різними видами енергоресурсів України та джерелами енергозабезпечення.

Таблиця 2

Структура нарощення потужностей і виробництва електроенергії за базовим прогнозом упродовж 2015–2030 рр. (лишити базовий прогноз)

	2010	2015	2020	2025	2030
Встановлена потужність, ГВт, у тому числі	48,8	50,3	53,3	61,6	66,1
ГЕС	4,5	4,8	5,2	5,8	5,8
ГАЕС	0,9	22,2	4,7	4,7	4,7
Виробіток, ТВт/год., у тому числі	187,9	215	236	259	282
ГЕС	12,4	12	13	14	
ГАЕС	0,5	3	7	7	7

Крім того, через військові дії на Сході України енергетична система втратила значну частину теплогенеруючої енергетики. Тому в даній ситуації уряд пішов на те, щоб скоригувати діючу стратегію згідно з її фактичним станом. Таким чином, була розроблена та прийнята нова енергетична стратегія на період до

Таблиця 3

Цільові показники розвитку гідроенергетики України до 2035 р.

		2013	2020	2025	2030	2035
Встановлена потужність	ГВт	54,6	52,0	57,5	60,6	66,8
ГЕС	ГВт	4,6	5,0	5,4	6,2	6,2
ГАЕС	ГВт	0,87	2,6	3,6	4,7	4,7
Виробництво електроенергії	млрд. кВт/год.	194,4	209,7	233,2	258,3	276,3
ГЕС	млрд. кВт/год.	14,47	10,8	11,9	14,0	14,5
ГАЕС	млрд. кВт/год.		5,1	7,1	9,1	9,1

2035 р. (Біла книга енергетичної політики України «Безпека та конкурентоспроможність») [4].

Згідно зі стратегічним баченням уряду, виробництво електроенергії за рахунок ГЕС та ГАЕС в Україні до 2020 р. повинно досягти рівня 7–8% від загального виробництва електроенергії. Тобто передбачалось нарощення виробництва електроенергії гідрогенерацією понад 2,5%.

Також було передбачено сталість розвитку гідроелектричної галузі. Так, загальна встановлена потужність великих ГЕС повинна вийти на рівень 15% від загальної встановленої потужності в Єдиній Енергетичній Системі України. (табл. 3).

Згідно зі стратегією 2015 р., основним пріоритетним завданням енергетики є інтеграція ОЕС України з ENTSO-E для забезпечення достатнього рівня резервів і надійного електропостачання споживачам «дешевої» електроенергії.

Тому передбачені наступні проекти вітчизняної гідроенергетики:

- завершення будівництва та введення в експлуатацію ПАТ «Укргідроенерго» першої черги Дністровської ГАЕС у складі трьох гідроагрегатів загальною потужністю 972 МВт;

- добудова та введення в експлуатацію ДП «НАЕК «Енергоатом» Ташлицької ГАЕС у складі шести гідроагрегатів загальною потужністю 900 МВт;

- розробка проекту та початок будівництва другої черги Дністровської ГАЕС загальною потужністю 1296 МВт у складі чотирьох гідроагрегатів (ГА4-ГА7) по 324 МВт;

- завершення підготовчих фінансових і технічних робіт для започаткування проекту розширення Каховської ГЕС загальною потужністю 270 МВт у складі шести гідроагрегатів потужністю 45 МВт кожний та переведення існуючих 335 МВт потужностей ГЕС з базової зони в пікову та напівпікову.

Крім того, у стратегії бігло згадується можливість нарощення виробництва електроенергії за рахунок малої та мікрогідроенергетики.

Таким чином, часті розробки та прийняття енергетичних стратегій України диктуються в першу чергу невиконанням попередніх стратегій. У той же час це невиконання призводить до незавершеності реформування енергетичної галузі (повноцінний енергетичний ринок в Україні так і не створений). Тобто це спричинило те, що не було сформовано надійне джерело фінансового забезпечення нагальних потреб енергетичного сектору України навіть на поточному рівні. Фактично повністю втрачені стимули інвестування в енергетичний сектор України. А відтак, в останній стратегії про мінімальні обсяги фінансування та інвестування відповідних передбачених проєктів навіть не згадується. Загалом, ця стратегія фактично являється протоколом намірів. І можна однозначно стверджувати, що вона не буде реалізована.

Як ми зазначали, у прийнятій стратегії 2015 р. частка гідрогенерації повинна зрости на 2,5%. На даний період виробництво електроенергії гідроенергетикою є найбільш дешевим за рахунок того, що для цієї генерації не потрібно вугілля, газ та твєли. Крім того, гідроенергетика дозволяє оперативно маневрувати потужностями всієї електрогенерації України.

Особливу роль в оперативному маневруванні відіграють ГАЕС. Так, в осінньо-зимовий період 2014–2015 рр. ефективно працювала Дніпровська ГАЕС під час вечірніх та ранкових максимумів споживання електроенергії. Ця станція працювала по 7–9 годин на добу, замість регламентованих 4–5 годин. Тому виялові відключення в зимовий період були мінімізовані. Крім того, два робочих агрегати Дністровської ГАЕС забезпечували

середньомісячну економію вугілля біля 60,5 тис. т, у грошовому еквіваленті це склало 5,4 млн. дол. [5].

Зазначимо, що у 2014 р. один гідроагрегат Дністровської ГАЕС потужністю 324 МВт забезпечував економію 3,2 тис. т вугілля на місяць, що в грошовому вираженні склало 2,7 млн. дол.

Загалом, попри значні успіхи ГАЕС вітчизняна гідроенергетика на осінньо-зимовий період 2014–2015 рр. стала перед надзвичайно серйозною проблемою – низьким потоком води в басейнах рік Дніпро та Дністер. Дана проблема знижує мобільний та аварійний резерви відповідних потужностей гідроелектричних ОЕС України.

Згідно з Укргідрометеоцентром (УГМЦ), протягом вересня 2015 р. було зафіксовано низький рівень водності р. Дніпро. Відтак, приплив води в Київському водосховищі склав 200 куб. м/с, у той час як у 2010 р. цей показник складав 657 куб. м/с. Тому Київське водосховище працювало при мінімальних стоках. Це призвело до того, що каскад Дніпровських ГЕС у добу виробляв від 6,5 до 10 млн. кВт/год. Це самий низький за всю історію каскаду показник [5].

Подібна ситуація склалася і в басейні р. Дністер. Відповідно, у вересні 2015 р. приплив у Дністер становив 20% від норми, що в дебеті склало лише 40–70 куб. м/с при нормі 190 куб. м/с. Це самий нижчий показник за весь період експлуатації водосховища починаючи з 1985 р.

Така ситуація спричинила вимушене скидання значних об'ємів води з Дніпровського водосховища для забезпечення санітарно-гігієнічного пропуску на рівні 100–110 куб. м/с. У кінцевому підсумку це призвело до пониження мінімального допустимого рівня водосховища понад 57 см.

Така нетрадиційна ситуація в цей період для клімату в Україні змусила подати прогнози, що на період формування першої криги Київське водосховище буде спрацьоване до рівня мертвого об'єму 101,5 м, а Кременчуцьке – до рівня 78 м. Вільна ємкість Дніпровського каскаду передбачалась на початок зими скласти 8 куб. км. Зауважимо, що це такий показник, який повинен відповідати періоду лютого-березня. Крім того, передбачалось, що Дніпровське водосховище опуститься до рівня 112 м при мінімальній нормі 114,7 м.

Загалом, були подані дані щодо середнього рівня водосховищ Дніпровського каскаду ГЕС (табл. 4).

Таблиця 4

Порівняльна характеристика рівня води базових водосховищ Дніпровського каскаду ГЕС, середній рівень водосховища, м

Рік	Київське водосховище	Кременчуцьке водосховище	Каховське водосховище
2010	102,73	80,62	15,66
2011	102,73	80,53	15,63
2012	102,92	80,44	15,52
2013	102,91	80,78	15,66
2014	102,77	80,72	15,65
2015	102,61	80,33	15,49

Проте, згідно з даними Українського гідрометеорологічного центру, станом на середину грудня 2015 р. переважна більшість водосховищ не накопили відповідний запас об'єму води, який би відповідав їх нормальному рівню, за винятком Дніпродзержинського водосховища (табл. 5).

Стан заповнення водосховищ ГЕС запасами води на 15.12.2015 р.

Водосховище	Гідрологічний пост	Нормальний рівень водосховища, м БС	Рівень води, м БС	Відхилення від нормативного рівня, см
Київське	Київська ГЕС, в/б	103	102,5	-0,5
Канівське	Канівська ГЕС, в/б	91,5	91,51	-0,01
Кременчуцьке	Кременчуцька ГЕС, в/б	81	79,08	-1,92
Дніпродзержинське	Дніпродзержинська ГЕС, в/б	64	64,01	0,1
Дніпровське	Дніпровська ГЕС, в/б	51,4	51,3	-0,1
Каховське	Каховська ГЕС, в/б	16	15,53	-0,47

Таким чином, несприятливий кліматично-водний режим напряму і безпосередньо вплинув на роботу вітчизняних ГЕС, а відтак, і на всю ОЕС України. У той же час несприятливі умови співпали з воєнно-політичними подіями на Сході, коли Україна втратила переважну частку теплової електрогенерації. Тобто Об'єднана енергетична система України в зимовий період 2015–2016 рр. (з великою вірогідністю і у весняний період) залишається без мобільного резерву потужностей на гідроелектростанціях. Тому не дивно, що протягом 2015 р. спостерігається стабільне падіння виробництва електроенергії вітчизняними гідроелектростанціями (табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка виробництва електроенергії українськими ГЕС протягом 2010–2015 рр.

Рік	Виробництво електроенергії, млрд. кВт/год.
2010	12,434
2011	10,303
2012	10,414
2013	14,216
2014	9,092
2015	5,8

Якщо розглядати загальну динаміку виробництва електроенергії гідроелектростанціями, то прослідковується синусоподібна тенденція. Так, у 2010–2011 рр. спостерігалась чітка тенденція до її зниження. 2012–2013 рр. характеризує різке нарощення виробництва електроенергії гідроелектростанціями. Проте з 2014 р. відбувається різкий обвал у виробництві електроенергії. Таким чином, з вироблених усіма станціями України електроенергії у обсязі 11,9 млрд. кВт/год, ГЕС забезпечили 5,8 млрд. кВт/год.

Загалом, при такій ситуації українські ГЕС не можуть повноцінно покривати різкі зміни споживання електроенергії у ранкові та вечірні години. Ця ситуація ускладнилась тим, що теплова генерація понесла серйозні втрати через відсутність відповідних сировинних енергетичних запасів ТЕС (вугілля, газ).

Суттєвим новаторством у розробці стратегії 2015 р. стало визначення об'єктів гідроенергетики до приватизації. Тому, спираючись на Білу книгу, Кабмін України прийняв розпорядження № 1035-р від 23 вересня 2015 р., яким визначив обов'язкову приватизацію Костянтинівської та Мегіївської гідроелектростанцій (Миколаївська область). Дані електростанції були зведені в межах плану ГОЕЛПРО починаючи з 1925 р. Мегіївську ГЕС потужністю 220 кВт було побудовано у 1924 р. на Мегіївських порогах Південного Бугу.

У 2011 р. Акціонерним товариством «Богданівська сільська рада» незаконно було оформлено право власності підприємства

на будівлі та споруди Костянтинівської ГЕС. Проте дане водосховище є охолоджуваним резервуаром Південноукраїнської АЕС та накопичувальним сховищем для Ташлицької ГАЕС. Цей конфлікт тривав роками. Лише 10 листопада 2015 р. жителі Новоукраїнки, перебивши трасу Київ – Миколаїв, зуміли запустити механізм розгляду даної справи у прокуратурі. Відповідно, 12 листопада суд підтвердив факт незаконного оформлення Богданівською сільською радою право власності на споруди і будівлі Костянтинівської ГЕС. Тому, згідно із судовим рішенням, право власності на дві ГЕС оформлені за державою. З огляду даних подій можна стверджувати, що приватизація ГЕС є вимушеним кроком у розв'язанні цих суперечностей, у той же час виступає механізмом апробації можливості приватизації гідроспоруд.

Отже, приватизаційні процеси гідроенергетики вказують на суттєві суперечності питань власності гідровузлів, у той же час відзначають нездатність уряду кардинально вирішувати проблеми технічного переозброєння та оснащення існуючих ГЕС.

Висновки. Загалом, у проведених дослідженнях було виявлено серйозну проблему вітчизняної гідроенергетики, яка стосується повної відсутності державного фінансування даної галузі. На даний період ця проблема не досить проявлена і знаходиться перед стадією загострення. Тому в недалекій перспективі вся вітчизняна енергетика має велику ймовірність вийти з державної власності та перейти у приватну. Проте, урахувавши досвід приватизаційних процесів в Україні, можна констатувати, що вирішення назрілих проблем не забезпечує отримання позитивного результату (економіка не розвивається, а інфляційні процеси лише посилюються). Даний висновок підтверджується Постановою Кабінету Міністрів України № 1296-р від 09.12.2015 р. «Про вжиття тимчасових надзвичайних заходів на ринку електричної енергії».

Крім того, дослідження показало масштабну екологічну проблему вітчизняної гідроенергетики – відсутність водного забезпечення. Дана проблема вимагає окремого глибокого дослідження з метою обґрунтування стратегічної поведінки гідроелектростанцій щодо оптимізації виробництва електроенергії та забезпечення мінімального санітарно-гігієнічного стоку води з водосховищ.

Література:

1. Стійкий розвиток гідроенергетики як основа стабільного розвитку держави / С.І. Поташник, Ю.А. Ландау, В.К. Рябошапка // Гідроенергетика України. – 2011. – № 3–4.
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 р., схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. № 145-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-%D1%80>.

3. Енергетична стратегія України на період до 2030 р., схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. № 1071 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-%D1%80>.
4. Енергетична стратегія України на період до 2035 р. Біла книга енергетичної політики України «Безпека та конкурентоспроможність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_nauk_an_rozrobku/Energy%20Strategy%202035.pdf.
5. Первая очередь Днестровской ГАЭС позволит экономить 90 тысяч тонн угля ежемесячно – эксперты // УНИАН от 15.04.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economics.unian.net/energetics/1067445-pervaya-ochered-dnestrovskoy-gaes-pozvolit-ekonomit-90-tyisyach-tonn-uglya-ekonomyachno-eksperty.html>.

Срибная Е.В. Экономико-экологические проблемы развития отечественной гидрогенерации

Аннотация. Современная гидроэнергетика стоит перед чрезвычайными вызовами. В первую очередь это постоянное уменьшение государственного финансирования отрасли. В то же время климатические изменения (повышение температуры, уменьшение количества осадков) вызывают обострение эколого-климатическо-

го режима бассейна рек и, соответственно, несут чрезвычайную нагрузку на полноценную деятельность ГЭС и ГАЭС. В организационно-управленческом плане гидроэнергетика стоит на пороге приватизационных процессов.

Ключевые слова: гидроэнергетика, гидрогенерация, гидроэлектростанция, энергетическая стратегия, санитарно-гигиенический пропуск, эколого-климатическая проблема.

Sribna E.V. Economic and environmental problems of native hydrogeneration

Summary. Modern hydropower is facing extraordinary challenges. First of all, a steady decline in public sector financing. At the same time, climate change (temperature increase, reduction of rainfall) cause aggravation of ecological and climatic regime of river basins and are under extraordinary stress on valuable activity HPP and PSP. In terms of organizational and managerial hydropower is on the verge of privatization.

Keywords: hydropower, hydro generation, hydroelectric power, energy strategy, sanitary and hygienic space, ecological and climatic problem.

*Огданський К.М.,**к.е.н., доцент, декан факультету менеджменту,
Дніпропетровський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РЕУГЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Анотація. Критично оцінено підходи та розбіжності у тлумаченні сутності соціальних процесів в контексті загальнодержавного суспільного розвитку України і надано їй авторське визначення. Здійснено оперативну діагностику соціальних змін, оцінено міру їх керованості і запропоновано концепцію підпорядкування їх сучасним процесам цивілізаційного розвитку.

Ключові слова: розвиток, суспільний розвиток, реулювання, соціальна складова, людський потенціал.

Постановка проблеми. В Україні в результаті різнопланових трансформаційних перетворень в основному сформовано підвалини ринкової економіки і певною мірою нагромаджено критичну масу ринкових інститутів. Проте ринок сам по собі не був метою суспільно-економічних змін. Ринок є надзвичайно жорсткою формою взаємовідносин, пов'язаною з відчуженням людей від засобів і результату виробництва. Тому ринок розглядався лише інструментом активізації економічної діяльності і нарощування тим самим підвалин підвищення добробуту громадян країни. Для органічного поєднання економічного і соціального і виключення з практики господарювання факту абстрагування від рішення соціальних проблем ринкову економіку потрібно було імунізувати дозою соціальності. Природно, що в прагненні до започаткування домінантності соціальних мотивів людство в результаті розробок і апробації концепцій справедливого суспільного устрою на підвалинах ринкових відносин закономірно прийшло до такого суспільного інституту як соціально орієнтована ринкова економіка. Гарантованість забезпечення соціальної спрямованості ринкової економіки відтворилася в конституційному закріпленні рядом країн у тому числі і в Україні такої форми держави як соціальна. Цей важливий і позитивно сприйнятий акт викликав гаму досліджень з широким залученням фахівців різних галузей науки з метою корегування і адаптації, напрацьованих в іншій економічній системі наукових продуктів щодо життєзабезпечення населення, та обґрунтування спектру взаємовідносин і взаємодій між індивідами, соціальними групами й соціальними прошарками населення в системі координат соціальної держави.

Досить широкий спектр питань щодо посилення соціальної компоненти в розвитку висвітлений у наукових працях О. Амоші, В. Бесєдіна, Д. Богині, З. Варналія, З. Галушки, В. Гейця, М. Герасимчука, В. Гришкіна, А. Гриценко, Б. Кваснюка, В. Мікловди, Е. Лібанової, Л. Лісогор, І. Лукінова, О. Новікової, В. Новікова, В. Онікієнко, М. Соколика, Л. Тимошенко, Л. Червоної та багатьох інших.

Незважаючи на значні напрацювання у дослідженні принципів питань щодо перебору на себе соціальними цінностями регулятивної функції у суспільстві так і не вдалося в умовах індустріальної розвиненості покращити добробутні позиції населення порівняно з радянськими часами. Ці реалії

підтверджують багатоцільову визначеність соціального, що ускладнює всю систему суспільних відносин, і свідчать на користь того, що питання реалізації державою свого соціального призначення потребують з часом наукового переосмислення та й відповідного упорядкування.

Постановка завдання. Не віднайти заперечень тому, що на всіх рівнях суспільних інститутів і форм соціальної взаємодії були здійснені і відбуваються різнохарактерні зміни. І було б необачно кваліфікувати їх як односпрямовані і позитивні. І мабуть саме тому допускаються різні форми цілеустановок з неякісним формулюванням соціальних задач, результати вирішення яких не сприймаються більшістю населення в якості позитиву. Ми схильні ідентифікувати відсутність прийнятної соціальної цілеспрямованості в суспільному розвитку з достатньою мірою не осмисленою теоретично проблемою сутності «соціального розвитку» і механізмом її забезпечення у цивілізаційному поступі.

Нобелівський лауреат з економіки Д. Норт наголосив, що «... світ, у якому ми живемо, змінюється настільки швидко, що майже неможливо прогнозувати чи то будувати політику на основі існуючої теорії. Нинішня теорія статична, вона створена для вирішення проблем, існуючих у певний період часу. Але сьогодні проблеми динамічні» [1, с. 157].

Як наслідок в практичній площині здобутків соціального характеру набули життєвості формально-раціоналістичні способи та конструкції їх формування, розбавлені незначною часткою гуманістичних імперативів. Будь-які зміни, пов'язані з соціальною сферою, як то зростання частки соціальних видатків у зведеному бюджеті, збільшення обсягів фінансування соціального забезпечення і соціального захисту, зміна соціальних стандартів і т. ін. видаються за соціальний розвиток. На жаль, ці фрагментарні заходи в рамках соціальної політики не послаблюють, а навпаки посилюють безробіття, майнову і доходу нерівність, обмежують дотичність до суспільних благ, виштовхують певні групи людей на соціальне узбіччя і спричиняють втрату ними соціального статусу. Це і призводить до гальмування суспільного розвитку і ставить під сумнів український варіант інституту соціальної держави.

Керуючись нагальною необхідністю зосередження на більш масштабних соціальних процесах і структурах, спроможних забезпечити постійне зростання рівня добробуту населення, ми поставили завданням у рамках даної статті визначення сутності категорії «соціальний розвиток» і складників, пов'язаних з нею. Окрім цього, в силу того, що соціальні зміни як процес формується і відтворюється у соціальному просторі і часі, було поставлено завдання визначитися з детермінантами впливу на її вектор і обґрунтувати механізм забезпечення його позитивної спрямованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявна наукова спадщина, яка утримує в собі тлумачення терміну «дина-

міка» і до певної міри відповідно етапам суспільного просування до цивілізаційного життя розкриває його природу, адсорбує в собі безліч визначень різнопланового характеру. Вони поєднують у собі доволі дихотомічні висновки за формально-часовою аргументацією. З однієї сторони у них відтворюються позитиви, пов'язані з презентацією порівняно нових наукових уявлень щодо терміну «динаміка», а з іншої – негативи, вади, недостатньо обґрунтовані аспекти, урешті-решт протиріччя, які потребують доопрацювання та усунення для вироблення адекватної часу формули.

Досить влучно потребу наукового пізнання саме такого плану виокремив наш сучасник А. Гальчинський, наголосивши, що «...ми навчилися... розчленовувати проблеми суспільного розвитку на складові, і це свого часу було принциповим надбанням наукових досліджень. Нині головне завдання... «зібрати окремі частини в єдине ціле», сформулювати принципи узагальнюючої теорії, більш адекватної логіці сучасних трансформацій» [2, с. 44-45].

За своєю етимологією згідно «Великого тлумачного словника сучасної української мови» термін «динаміка» означає «...стан руху, розвиток, зміну чого-небудь» [3, с. 296]. Проте в деяких формулах змінам надається закономірний характер [4, с. 272]. Ми не абсолютизуємо ні першого, ні другого, філологічного тлумачення терміну «динаміка». Але з наданням змінам характеру закономірності встановлюються гарантії їх відповідності причинно-наслідковим зв'язкам тобто будь-яке явище ставиться в рамки, в яких воно буде протікати певним чином. З цих нормативних констатацій випливає, що категорія «динаміка» володіє такою якістю як закономірна спрямованість оскільки пов'язана з переходом від одного стану до іншого та переміщенням від однієї координатної точки простору до іншої. Природно, що зміни станів як результат руху викликають певні зміни в упорядкованості об'єкта динаміки тобто переструктуровують останній. До того ж, оскільки розгляд категорії «динаміка» здійснюється стосовно людського суспільства, то сам рух пов'язується з активністю і набуває такої специфічної форми як діяльність.

Але є необхідність внести деяке уточнення. На наш погляд, стійка, організована у просторі і часі спрямованість суспільного розвитку більш адекватно описується через залучення такого синоніму руху як процес. Найбільш обширно характеристику категорії процес надав свого часу видатний соціолог П. Сорокін. Він ототожнив процес з «...будь-яким видом руху, модифікацією, перетворенням, перебудовою або еволюцією, інакше кажучи, будь-якою зміною даного логічного суб'єкта у часі, стосується воно зміни його місця у просторі, чи то мова йде про модифікацію його кількісних і якісних аспектів» [5, с. 97]. Оконтурення категорії «процес» подібною множиною конотацій засвідчує існування різноманіття різнорівневих та різноякісних за своєю природою спрямованих змін явищ і предметів, описуваних масою ознак.

Керуючись цією методологічною вказівкою спектр концептуальних поглядів на сутність поняття «динаміка» можна кваліфікувати як спрямований у просторі і часі процес, описуваний кількісними і якісними характеристиками. До того ж, за класичними канонами динамічний процес на будь-якому з ієрархічних рівнів управління можна уявити як комплекс «...змін його екологічної, економічної, соціальної та інших сфер» [6, с. 10]. Тому природним є виділення в структурі процесу загального суспільного розвитку таких складників як соціальний, економічний і екологічний.

Щодо категорії соціальний розвиток, то під нею слід розуміти кількісно-якісний, просторово-часовий, еволюційний процес закономірної зміни потенціалу соціалізації та поліпшення рівня добробуту населення. Відносно кількісної складової соціального розвитку можна стверджувати, що з переходом до фази підпорядкування всієї економічної системи методологічній конструкції суб'єктно-об'єктного сприйняття людини в економіці має стати домінуючим погляд на соціальне зростання як міру посилення спроможностей сфер формування людського потенціалу та перетворення його у людський капітал.

З врахуванням приведеного можна припустити, що простір динамічних соціальних змін логічно розглядати як безпосереднє поле взаємодії сфер формування і підтримання розвитку людського капіталу в цілях поліпшення умов, образу і якості життя.

В принципі соціальна складова системних перетворень змінюється в руслі цих двох потоків. Досить інформативними в контексті відтворення реалій соціального зростання є дані щодо функціонування універсальних інститутів формування і розвитку особистості. Мова йде про дошкільні дитячі заклади, відвідуючи які дитина як у пасивному, так і в активному режимі набуває ціннісних орієнтацій. Будь-які розриви у тканині первинної соціалізації дітей дошкільного віку в частині охоплення їх освітньо-виховними процесами, ліквідуються системою загальної, професійної та вищої освіти. Підтримання людського капіталу покладено на систему охорони здоров'я. За умови результативного надання суспільних послуг соціальною сферою і соціально-адекватному менеджменті зайнятості у виробничому сегменті економіки спроможна забезпечити доходи, достатні для відтворення і розвитку робочої сили і гарантувати життя гідне людині ще або вже неспроможним до самозабезпечення.

Якщо оцінювати доступність дошкільного виховання, то у 2012 р. охоплення дітей ним складало 59% [7] при нормативі 75-85% в містах і 60-70 – у сільській місцевості [8, с. 28]. Щодо освітніх закладів різного ступеню навчання, то розвиток їх мережі носив досить непрогнозований й протирічний характер. Наші розрахунки показують, що навіть з врахуванням у різні роки кількості випускників 11-12 класів, які були прийняті на навчання до вищих начальних закладів I-II та III-VI рівнів акредитації, а також до ПНТЗ, значна їх частка залишалася з тих чи інших причин поза межами охоплення навчанням вище II ступеню. Тільки за станом на початок 2013 р. кількість таких осіб зросла порівняно з 1990 р. у 3,9 рази і склала 485,7 тис. [7]. За даними Державної служби статистики України впродовж 2000-2012 рр. в середньому біля 17% випускників загальноосвітніх та вищих навчальних закладів не були працевлаштовані. Щодо тих, хто влаштувався на роботу, академік НАНУ Е.Лібанова стверджує, що за спеціальністю не працює 70% осіб з вищою освітою в галузі технічних та фізико-математичних наук, 46% – медичних та агрономічних наук, 76% - прикладних наук [9].

У 2012 р. понад 97,4% членів домогосподарств потребували медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя, що на 11,8 в.п. перевищувало потреби 2002 р. [10, с. 57; 11, с. 36]. До того ж, майже кожне друге домогосподарство, члени якого потребували, але не отримали медичної допомоги, повідомило про випадки недоступності для хворих членів родини необхідного лікування у стаціонарних лікувальних установах [12, с. 14].

В силу недоліків формування фахівців різного рівня освіти і спеціалізації та надання медичних послуг і низького

рівня зайнятості та волонтаризму роботодавців доходи населення впродовж 1991-2012 рр. зменшилися в абсолютному вимірі і склалися за обсягом вартість, яка була меншою від 1990 р. на 43,2% [7].

У такій круговерті соціальних станів та їх змін, пов'язаних з питаннями різнобічного задоволення потреб суспільства, механізм підпорядкування соціальних змін цивілізаційному поступу ототожнюється з формуванням соціально-адекватного управління, спроможного синтезувати різновекторні соціальні процеси і спрямувати управлінські дії в необхідне русло. Тривала відсутність обнадійливих соціальних результатів і тим більше втрата соціальних здобутків радянської доби є, на наш погляд, не стільки наслідком обставин, що історично склалися, скільки протиріччям між усезростаючою необхідністю покращання добробуту й неспроможністю системи управління надати позитивного поштовху соціальним процесам. Втрата керованості процесами в соціальній сфері і характеристиками образу і якості життя населення підтверджує коефіцієнт варіації за варіаційним розмахом по відповідним їм показникам, який суттєво перевищує нормативні значення.

На думку американського економіста, лауреата Нобелівської премії К. Ерроу, низькій результативності управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності «...слугує недостатньо повне знання про всі наявні можливості й фактори, здатні вплинути на результати рішення» [13, с. 98]. А «метр менеджменту» П. Друкер підкреслив, що «у звичайній практиці близько 90% ресурсів і зусиль припадає на те, що практично не дає результату» [14, с. 53].

На наш погляд, передумови для ефективного управління соціальною складовою суспільного розвитку виникнуть тільки тоді, коли через достовірні кількісні і якісні її вимірники вдасться охопити ситуацію у сферах освіти, охорони здоров'я, культури, житлово-комунального господарства та інституціях і інститутах розподілу створеного продукту в цілому, як у позитивному, так і в негативному проявах, розкрити реальні умови, причини й чинники, правильно визначитися у помилках і вадах. Ми пов'язуємо ці можливості досягнення більш відчутних результатів у соціалізаційних процесах з інформаційною парадигмою вдосконалення управління. Власне, вміст цієї парадигми полягає в залежності результативності системи управління і регулювання соціальних змін від цінності (достовірності, своєчасності, об'єктивності, всеохопності і т. ін.) закладеної в управлінські рішення інформації.

Мова йде, перш за все, про порозуміння специфіки тих об'єктивних соціальних зрушень, які враховуються і які залишаються поза межами охоплення виконавчими органами місцевого самоврядування і місцевих державних адміністрацій. Попередньо проведені опитування представників самих різних рівнів державного управління та місцевого самоврядування, які були слухачами Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президенті України впродовж 2008-2012 рр. і презентували Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку, Черкаську і Кіровоградську області підтвердили, що це не проста справа. Ці дослідження надали підставу стверджувати, що багато хто з фахівців різних ланок і щаблів управління, від яких залежить соціальний поступ вживають термін «соціальна динаміка», інтуїтивно керуючись його сутністю. Непрофесійний підхід до вирішення питань соціальної динаміки і абстрагує від домінантності соціального в системі економічних перетворень.

Залучити в управлінські процеси численну інформацію, пов'язану із суспільним життям людей, і неможливо, і недоцільно. Доцільною до використання є лише та інформація, на підставі якої можливо прийняти управлінські рішення з потужним управлінським впливом і виділити яку із загального масиву вдасться майже повністю за офіційною статистичною звітністю. Для уникнення можливих помилок у виборі чинників впливу на різнопланові потоки соціальної складової суспільного розвитку для наступного моделювання доцільно залучити професійні знання й досвід спеціалістів-експертів, від яких безпосередньо залежить соціалізація економіки. Експерти, на наш погляд, мають представляти різні регіони в зв'язку з природними просторовими неоднорідностями й складним суперечливим процесом зростання асиметрії суб'єктивного характеру, пов'язаного з вирівнюванням державою рівня життя населення. Теорія нечіткої логіки надає необхідний для таких дій інструментарій. Для оцінки змін в контексті соціальної складової суспільного розвитку загалом і в руслі кількісної і якісної її складової ця теорія пропонує в найбільш спрощеному варіанті середньоарифметичне значення за множиною локальних, а саме:

$$I_{СК}^j = \frac{\sum_{i=1}^n P_c^i}{n}, i = 1, n,$$

де n – кількість стандартизованих показників;

P_c^i – стандартизований показник.

Якісну інтерпретацію кількісних значень як локальних стандартизованих індикаторів змін за кількісною і якісною складовими соціального розвитку, а також інтегрального критерію відтворення суспільного розвитку як країни в цілому так і окремих її регіонів можна здійснювати виділенням зон керованості.

Висновки з проведеного дослідження. Процес виведення регуляторної політики держави щодо вектору соціальних змін із пригніченого стану, як і вирішення проблеми керованості соціальної складової суспільного розвитку потребують ґрунтовного системного опрацювання. З точки зору нової парадигми сутності і забезпечення соціального розвитку й здійснення її моніторингу та надання оцінки, слід продовжити апробацію її основних положень і реалізувати на теренах групи регіонів різного рівня економічного розвитку. Для розширення бази й вибудови порівняно більш цілісного підходу до моніторингу нерівноважної соціальної динаміки та оцінки управлінських дій по її збалансуванню й забезпеченню тим самим ефективних позитивних змін необхідно виходити з того, що соціально-економічна система регіону для забезпечення поступу в напрямку досягнення цивілізаційних стандартів життя територіальної спільноти має бути відносно стійкою, цілісною і структурованою таким чином, щоби кількісні і якісні складники, приймаючи участь у відтворенні матеріальних і духовних благ, виробничих здатностей продуцентів та економічних відносин, займали відповідні місця в системно-ієрархічній структурі й володіли здатностями до взаємодії тобто реалізації більшої кількості зв'язків складного характеру.

Список літератури:

1. Норт Д. Институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; Пер. с англ. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
2. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: Наук. видання / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.

3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2001. – 1728 с.
4. Большая советская энциклопедия. (В 30 томах) Гл. ред. А.М. Прохоров. Изд. 3-е, Т. 8: Дебитор-Евкалипт – М.: Советская энциклопедия, 1972. – 592 с.
5. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика / П.А. Сорокин. – М.: Астрель, 2006. – 1176 с.
6. Калининкова И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона: Учебное пособие / И.О. Калининкова. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
7. Державна служба статистики України [сайт]: статистична інформація. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
8. Сосновская Л.Н. Занятость населения в сфере услуг: перспективы развития и методология прогнозных расчетов / Л.Н. Сосновская. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 1990. – 453 с.
9. Лібанова Е.М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку XXI століття / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна політика. – 2008. – № 1(9). – С. 9-22.
10. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2012 році (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2012 р.): статистичний збірник / Державна служба статистики України; Відп. за вип. І. Осипова. – К.: Держслужбстат України, 2013. – 149 с.
11. Стан здоров'я населення (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2002 р.): статистичний бюлетень / Держ. коміт. статистики України; Відп. за вип. І. Осипова. – К.: Держкомстат України, 2003. – 132 с.
12. Попченко Т.П. Реформування сфери охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне: аналітична доповідь / Т.П. Попченко. – К.: НІСД, 2012. – 96 с.
13. Эрроу К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 90–102.
14. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 284 с.

Огданский К.Н. Современные подходы к регулированию социальной составляющей общественного развития в Украине

Аннотация. Критически оценено подходы и отличительные моменты в толковании сущности социальных процессов в контексте общегосударственного общественного развития Украины и приведено ее авторское определение. Осуществлена оперативная диагностика социальных изменений, оценен уровень управляемости ею и предложена концепция подчинения их современным процессам цивилизационного развития.

Ключевые слова: развитие, общественное развитие, регулирование, социальная составляющая, человеческий потенциал.

Ohdanskiy K.N. Modern approaches to regulation of social component of social development in Ukraine

Summary. We critically evaluated approaches and distinctive moments in the interpretation of the essence of social processes in the context of national social development of Ukraine and given its own definition. Implemented online diagnostics of social change, it is estimated the level of control and proposed the concept of subordination to modern processes of civilization development.

Keywords: development, social development, regulation, social component, human resource.

Солнцева Н.В.,

к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

GRADUATE RECRUITMENT ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. У статті проаналізовано зовнішні та внутрішні джерела підбору персоналу. Розглянуто Graduate Recruitment як сучасний метод підбору персоналу та оцінено його потенційну ефективність для підприємств-роботодавців. Запропоновано шляхи продуктивної співпраці рекрутингових компаній України та вищих навчальних закладів.

Ключові слова: персонал, рекрутмент, Graduate Recruitment, роботодавець, методи підбору персоналу.

Постановка проблеми. Практично будь-яка організація постійно відчуває потребу у персоналі, на яку впливає велика кількість факторів: ринкові (зростання попиту на продукцію та послуги викликає потребу у додатковому персоналі, щоб розширити виробництво); технологічні (покращання обладнання, як правило, викликає зменшення кількості працівників потрібних для його обслуговування та викликає потребу у нових працівниках); кваліфікаційні (потреба у кадрах високої кваліфікації, як правило, значно менша); організаційні (раціональність структури організації та управління зменшує потребу в персоналі); соціальні (плинність персоналу) тощо. Невдоволеність багатьох організацій традиційними джерелами відбору персоналу спонукала їх почати активні пошуки нових підходів, які б більшою мірою відповідали реаліям сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні роботи видатних зарубіжних та вітчизняних науковців присвячені широкому спектру проблем, пов'язаних з управлінням персоналом та, зокрема, питанням пошуку, підбору та відбору працівників підприємствами. Над вирішенням таких проблем працювали А.Я. Кібанов, Р. Драфт, А. Віноградська, Т.Ю. Базаров, Б.Л. Єрьомін, В.А. Савченко, Х.Т. Грехем, Р.А. Беннетт. У своїх роботах науковці висвітлювали основні методи та етапи підбору персоналу, однак ними не було приділено достатньо уваги залежності використання певних методів підбору від характеристик підприємств. Вагомий внесок у вирішення питань ефективного підбору персоналу зробили такі відомі вчені, як В. Воронкова, А. Беліченко, Н. Гавкалова, С. Попов, С. Іванова, Г. Назарова, Н. Маркова та ін., які акцентували увагу на дослідженні основних методів та можливостей їх застосування, особливостях і специфіці етапів підбору персоналу тощо. Проблема ефективного комплектування штату підприємства в залежності від його господарчої діяльності постає одним з найважливіших елементів системи управління персоналом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні до підготовки кадрів пред'являються значно вищі вимоги, які обумовлені сучасними досягненнями вітчизняної та світової науки і техніки. До основних чинників, які негативно впливають на ефективність національної системи підготовки кадрів, слід віднести: недостатню допомогу й участь підприємств у підготовці молодих спеціалістів; відсут-

ність у спеціалістів глибоких системних і якісних знань; недофінансування науки та освіти; непристосованість системи професійної освіти до вимог ринку та їх змін; відсутність вибору форм і проведення попередньої оцінки підготовки майбутніх молодих спеціалістів кадровими службами підприємств і наукових організацій.

Мета статті полягає в аналізі і оцінці методів підбору персоналу та визначенні найбільш сучасного та доцільного методу підбору, а саме Graduate Recruitment.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підбір нового персоналу для підприємства в кінцевому результаті зводиться до певного алгоритму дій, і від якості підібраних кандидатів на вакантні посади залежать заплановані результати роботи діяльності всього підприємства [1].

Більшість підприємств відчувають потребу в підборі кадрів. У залежності від чисельності персоналу ця проблема вирішується індивідуально. Існує два основні види джерел підбору персоналу – внутрішні і зовнішні. Кожен із зазначених видів кадрового забезпечення має свої переваги та недоліки. Їхньою спільною рисою є те, що обидва найкраще проявляють свої можливості лише в умовах розвинутого ринку праці. Вибір джерел підбору персоналу визначається їхньою економічною доцільністю.

Серед внутрішніх джерел набору персоналу можна виділити: працівників підприємства; друзів, знайомих і родичів працівників підприємства; колишніх працівників підприємства; колишніх кандидатів на вакантні посади.

До зовнішніх джерел набору персоналу у підприємство належать: засоби масової інформації (ЗМІ); Інтернет; неформальні канали; освітні організації; професійні клуби та асоціації; агенти-розповсюджувачі; переманювання працівників; біржі праці та агентства з працевлаштування; рекрутингові агентства [2].

Використання мережі Інтернет є найбільш поширеним методом пошуку персоналу в Україні в сучасних умовах. Це джерело надає зручність контролю резюме, які надходять до відділу з персоналу, є зручним незалежно від специфіки потреб підприємства та не потребує значних фінансових витрат. Але він також призводить до надходження значної кількості резюме від кандидатів, які завідомо не задовольняють висунутим вимогам, та призводить до необхідності у значних витратах часу на перегляд та відбір резюме [3].

Останнім часом також отримали широке поширення такі методи, як:

- лізинг персоналу – використання тимчасового трудового ресурсу, що надається кадровими агентствами на тривалий термін для вирішення виробничих завдань організації;
- телеробота – дистанційна форма організації праці, при якій співробітник виконує роботу видалено, у рамках «віртуального офісу»;

- аутсорсинг – передача сторонньої організації деяких бізнес-процесів, що для організації є непрофільними;
- тимчасовий персонал – на відміну від лізингу використовується в тих випадках, коли організація потребує додаткових співробітників на короткий період (від одного дня до декількох місяців);
- аутстафінг – оформлення у штат спеціалізованого агентства співробітників, працюючих у компанії, яка з тих або інших причин не хоче більше містити цей персонал у себе.

До нестандартних сучасних методів пошуку співробітників відносяться:

- пошук на конференціях тематичного характеру і на професійних виставкових заходах;
- рекламна розсилка по електронній пошті в Інтернеті (спам);
- підписка на якому-небудь тематичному веб-ресурсі, який спеціалізується на наданні сервісу по розміщенню оголошень претендентів і працедавців;
- заманювання особистого штату співробітників з наданням премії для пошуку фахівців;
- залучення персоналу різних спеціальностей з провінційних регіонів із низьким рівнем життя [4].

З усіх перерахованих вище джерел та методів підбору персоналу слід виділити один з найсучасніших, а саме рекрутмент.

Рекрутмент (англ. recruitment) перекладається як «найм», «комплектування складу» і зазвичай означає діяльність щодо створення умов для заповнення вакансій компаній-замовників (роботодавців) компетентними спеціалістами, що відповідають своїми якостями вимогам замовника [5].

Рекрутмент – це доволі молодий вид діяльності, який зародився у Німеччині, Франції, Британії на початку XIX ст. А перші агентства відкривалися у аудиторських та консалтингових компаніях у США на початку 50-х років. В Україні перші рекрутингові агенції з'явилися на початку 90-х років, але їх було дуже мало.

Рекрутмент включає комплекс організаційних заходів, які проводяться агентством в інтересах організації, яка здійснила замовлення на заміщення вакантної посади. Цей комплекс заходів полягає у формуванні й представленні замовнику переліку відібраних відповідно до його вимог кандидатів на дану посаду з метою наступного їх прийому на роботу.

Види послуг:

- Recruitment: залучення, пошук та відбір кваліфікованих спеціалістів;

- Graduate recruitment: підбір спеціалістів початкового рівня;
- Executive Search: прямий пошук персоналу на позиції менеджерів вищої ланки та вузькопрофільних спеціалістів;
- Exclusive Recruitment: співпраця з компанією-клієнтом на індивідуальній основі.

У даний час поступово стандартний рекрутинг менеджерів середньої ланки зменшується у порівнянні з пошуком і набором перспективних молодих фахівців, який отримав назву Graduate Recruitment. Це пов'язано з тим, що у молодого спеціаліста, який виріс у самій компанії, ступінь прихильності та відданості до неї набагато вище, крім того, відповідність корпоративній культурі перевіряється ще на початковому етапі підбору молодого співробітника, додатковим мотиватором є факт, що компанія передбачає механізм його професійного та кар'єрного росту і розвитку.

Наприклад, у західних фірмах дуже часто існують плани просування і розвитку співробітників через рік, три, п'ять років, тому перспективи залишитися в компанії і зайняти привабливу посаду очевидні. Хоча набір у компанію молодих співробітників пов'язаний з певним ризиком, молодий фахівець почне приносити результати тільки в майбутньому, світова практика свідчить, що вкладення в молодь зараз – це помножений на два ефект у майбутньому, на якому не варто економити, адже переманювати потім топ-менеджера з іншої компанії буде набагато дорожче. Проте даний висновок справедливий лише у разі досягнення запланованого результату в області підготовки та розвитку молодого співробітника, його відповідності очікуванням керівництва компанії. У більшості студентів і випускників ВНЗ немає навичок і виняткового досвіду роботи, які є головним критерієм при відборі висококваліфікованих фахівців. Тому головне завдання компанії-роботодавця – розглядати потенційні можливості кандидатів, їхні майбутні керівні посади в компанії, результати роботи.

Зокрема, міжнародні компанії мають свій підхід до підбору персоналу: вони обирають старанних та амбіційних студентів та випускників, причому здебільшого без досвіду роботи, – їм легше навчити молодих працівників потрібним вмінням самостійно. Для пошуку активних розумних студентів різні компанії використовують різні інструменти.

Так, міжнародні консалтингові компанії (наприклад, KPMG, EY) мають спеціальну програму оплачуваного стажування, у межах якої у відділі компанії набирають стажерів із числа сту-

Таблиця 1

Переваги та недоліки внутрішніх та зовнішніх джерел підбору персоналу

Переваги	Недоліки
Внутрішні джерела підбору персоналу	
Низькі витрати щодо пошуку персоналу	Поява небажаних неформальних зв'язків
Мотивація працівників	Обмеження залучення нових спеціалістів з власними поглядами навичками та досвідом
Зменшення витрат та часу на адаптацію працівників	Витрати на перенавчання
Покращання морально-психологічного клімату в колективі	Необхідність розробки комплексної програми оцінки персоналу
Посилення відданості працівників підприємству	
Зовнішні джерела підбору персоналу	
Широкі можливості вибору кандидатів	Можливі конфлікти при перерозподілі нових посадових обов'язків
Відсутність небажаних неформальних зв'язків	Можлива несумісність працівників
Упровадження нових ідей, форм і методів роботи	Тривалий період адаптації та витрати, пов'язані з цим
	Зниження мотивації персоналу

дентів старших курсів економічних та юридичних спеціальностей. Щоб отримати посаду стажера, слід пройти тест на логіку, професійні знання та знання англійської мови, після цього – співбесіду. По закінченні стажування (три-шість місяців) учасники програми здебільшого залишаються в компанії на роботу.

Окрім того, у різних компаніях отримати запрошення на проходження стажування чи на роботу можна, взявши участь у різних заходах, зокрема:

- у чемпіонаті бізнес-кейсів (KPMG, EY), який передбачає вирішення претендентом стратегічної проблеми практичного характеру;
- у «корпоративному університеті» (EY), де слухачі проходять лекційне навчання (п'ять лекцій) по одному із обраних модулів;
- у тренувальному таборі (Global Logic), який передбачає проходження безплатних профільних курсів, по завершенні – тестування [6].

Одна з основних проблем при наборі службовців пов'язана з бажанням роботодавця якнайкраще «продати» свою компанію. Він може надто підвищити позитивні моменти або занизити труднощі праці в компанії. У результаті у кандидата можуть виникнути необґрунтовані сподівання. Як показує практика, виникнення такого роду сподівань при прийомі на роботу викликають зростання незадоволеності працею та плінність кадрів. Для того щоб ці проблеми не виникали, потрібно створювати різні програми, що будуть знайомити працівника з роботою, її позитивними та негативними рисами.

«80% студентів під час навчання планують знайти роботу за фахом, проте насправді так вдається влаштуватися лише 30–40%. За словами експерта, так відбувається зовсім не тому, що їх не хочуть брати на роботу без досвіду або вакансій недостатньо. Більшість випускників шкіл, обираючи ВНЗ (здебільшого керуючись думкою батьків), особливо не замислювалися про те, чим і за які гроші вони зможуть займатися, закінчивши вищий навчальний заклад, наскільки ця спеціальність буде їм до душі. Та коли постає питання, куди йти працювати, випускники «обирають» того працедавця, який їх візьме», – зазначила О. Красноцок [7].

Найбільш популярні вакансії для молодих спеціалістів в Україні стосуються сфери продажів чи стартових позицій: наприклад, торговельний представник з можливістю працювати за гнучким графіком, менеджер із продажів на повний робочий день, оператор call-центру, офіс-менеджер та продавець-консультант. При цьому, як правило, пропонується невисока заробітна плата. Але вони компенсують менший, ніж ринковий, дохід іменем компанії та перспективами професійного та кар'єрного росту. Також без досвіду готові брати крупні системні банки, великі ритейлові мережі та виробничі компанії [8].

Лабораторія «Бізнес та університети» Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» протягом травня-липня 2014 р. провела всеукраїнське репрезентативне опитування серед студентів випускних курсів «Бренд роботодавця очима студентів: як привабити покоління Y». Було опитано 1 562 студента у 30 ВНЗ з 10 областей України, в яких навчається найбільший відсоток студентів.



Рис. 1. Схема розвитку Graduate Recruitment

Джерело: запропоновано автором

Критерії оцінки ефективності підбору персоналу при використанні метода Graduate Recruitment

Критерій ефективності підбору персоналу	Оцінка ефективності підбору персоналу при використанні метода Graduate Rekrutment
Вартість закриття вакансії	Місячна зарплата спеціаліста, як і при інших видах рекрутингу, але завдяки прийому молодого спеціаліста, у якого первинна заробітна плата менш, ніж у досвідного фахівця, зменшується і вартість закриття вакансії. Це вигідно роботодавцю
Час роботи над вакансією	До двох тижнів, так як на освітньому ринку України представлені всі можливі напрями підготовки та спеціальності
Кількість закритих вакансій	При необхідності можливо закрити більшість нових вакансій молодими фахівцями
Витрати на навчання молодого спеціаліста	Іноді дуже великі. Вихід 1: заключити двосторонній договір про зобов'язання працівника відпрацювати певний період часу на даному підприємстві після проходження навчання. Вихід 2: розподілити витрати на навчання між працівником та роботодавцем у вигідному співвідношенні
Задоволеність бізнес-менеджерів найнятими спеціалістами	Середня та висока. Молодий спеціаліст до наймання на роботу пройшов профорієнтацію, тестування, професійні консультації та професійний відбір.
Вплив нового спеціаліста на діяльність підприємства	Позитивний. Молоді фахівці відчують вдячність та відданість до роботодавця за наймання на працю, тому старанно намагаються зробити свій внесок у розвиток підприємства шляхом сумлінного виконання поставлених задач та творчого підходу. У сучасній молоді розвинуте прагнення до індивідуалізації та лідерства

За результатами опитування було визначено:

- кожен п'ятий студент не планує свою кар'єру і на випускному курсі не знає, де буде працювати;
- 43% прагнуть працювати у бізнес-компаніях, а 20% – відкрити власний бізнес. Лише 1% студентів хоче працювати у громадському секторі;
- 77,1% студентів уважають, що перше робоче місце має їм забезпечити держава;
- 54% студентів не знають про існування у ВНЗ підрозділу з питань працевлаштування та практики;
- дуже мало компаній пропонують програми для студентів таких спеціальностей, як хімія, аграрні, технічні (окрім ІТ), гуманітарні;
- 59,4% респондентів отримують інформацію про проекти компаній для студентів через соціальні мережі [9].

Фахівці з підбору кадрів та HR-фахівці радять претендентам починати підробляти під час навчання, не нехтувати практикою/стажуванням і не упускати можливості пройти різноманітні тренінги.

Необхідно вирішити, як зробити співпрацю рекрутингових компаній України та вищих навчальних закладів більш продуктивною та ефективною. Graduate Rekrutment не може розвиватися самостійно без відповідної підтримки освітніх закладів та взагалі державних програм у сфері професійної освіти.

Пропонується на базі кожного освітнього закладу України відкрити та сприяти розвитку Відділу організації сприяння працевлаштуванню студентів, головною метою діяльності якого є створення сприятливих умов ефективного пошуку роботи випускниками університету в складних умовах ринкової економіки.

Пропонуємо наступну схему розвитку Graduate Recruitment в Україні, який представлено на рис. 1.

Оцінити ефективність підбору персоналу можна в таких напрямках:

- 1) вартість закриття вакансії;
- 2) час роботи над вакансією;
- 3) кількість закритих вакансій;
- 4) позитивний вплив нового спеціаліста на діяльність підприємства;

5) задоволеність бізнес-менеджерів найнятими спеціалістами;

6) витрати на навчання молодого спеціаліста.

Виходячи з даних критеріїв ефективності, спробуємо оцінити потенційну ефективність підбору персоналу для підприємств-роботодавців при використанні метода Graduate Recruitment.

Що ж стосується рекрутингових компаній та їх вигоди, то можна зазначити, послуги рекрутера повністю оплачує роботодавець. Тому вони зацікавлені у співпраці з кандидатами.

Висновки. Адаптувати студентів до умов ринку праці, що динамічно змінюються, надати їм об'єктивну інформацію про актуальні професії та рівень оплати праці, допомогти визначитися із майбутньою професією та необхідним багажем знань та навичок, що повинен мати спеціаліст в обраній галузі, та знайти роботу для випускників – ось основні напрями діяльності всіх ВНЗ. Співпраця бізнесу та університетів повинна вийти на новий рівень, особливо в умовах, коли українські ВНЗ, згідно з новим законодавством, отримують академічну автономію і вплив роботодавця на те, що і як вивчають студенти, зростає. Така співпраця повинна бути довгостроковою та зорієнтованою на якісні зміни у підготовці фахівців. Щодо оцінки ефективності підбору персоналу шляхом Graduate Recruitment, то можна зробити висновок, що це – сучасний ефективний та перспективний метод підбору персоналу, який треба активно розвивати у нашій країні на практиці.

Література:

1. Бузько І. Кадрове забезпечення діяльності міжнародних бізнес-структур / І. Бузько, О. Немашкало // Вісн. Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2012. – № 1. – Ч. 1. – С. 31–38.
2. Самолюк Н. Аналіз джерел набору персоналу підприємств / Н. Самолюк // Проблеми раціонального використання соц.-ек. та природ.-ресурсн. потенціалу регіону: фінанси. політ. та інвест. : зб. наук. праць. – 2010. – № 1. – С. 401–410.
3. Кузнецова Н. Приняття рішень при підборі персоналу / Н. Кузнецова // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 9. – С. 46–51.
4. Школа І. Відбір персоналу як механізм формування трудового потенціалу підприємства / І. Школа, Є. Дронь // Зб. наук. праць Буковинського ун-ту. Серія «Економічні науки». – 2009. – Вип. 5. – С. 41–49.

5. Балабанова Л. Управління персоналом : [навч. посіб.] / Л. Балабанова, О. Сардак ; Мін-во освіти і науки України, ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – К. : Професіонал, 2006. – 511 с.
6. Бузько І. Кадрове забезпечення діяльності міжнародних бізнес-структур / І. Бузько, О. Немашкало // Вісн. Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2012. – № 1. – Ч. 1. – С. 31–38.
7. Сайт телевізійної служби новин Tsn.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/groshi/studentam-radyat-pracyuvati-zadarma-a-vipusnikam-vuziv-proponuyut-vid-2-tisyach-296847.html>.
8. Где украинскому студенту пройти стажировку [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vesti.ua/poleznoe/18937-gde-ukrainskomu-studentu-projti-stazhirovku>.
9. Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-ukraine.org/article/результати-дослідження-мало-освітні/>.

Солнцева Н.В. Graduate Recruitment как эффективный метод подбора персонала в современных условиях

Аннотация. В статье проанализированы внешние и внутренние источники подбора персонала. Рассмотрен Graduate Recruitment как современный метод подбора персонала и оценена его потенциальная эффективность для предприятий-работодателей. Предложены пути продуктивного сотрудничества рекрутинговых компаний Украины и высших учебных заведений.

Ключевые слова: персонал, рекрутмент, Graduate Recruitment, работодатель, методы подбора персонала.

Solntseva N.V. Graduate Recruitment as an effective method of recruitment in modern conditions

Summary. The article analyzes the external and internal sources of recruitment. Graduate Recruitment considered as a modern method of recruitment and evaluated its potential effectiveness for businesses, employers. The ways of fruitful cooperation of Ukraine recruiting companies and higher education institutions.

Keywords: Recruitment, Graduate Recruitment, employer, methods of recruitment.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

*Воронкова О.М.,
д.е.н., професор,
професор кафедри фінансових ринків,
Національний університет ДПС України*

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ: РЕСУРСНИЙ АСПЕКТ

Анотація. Статтю присвячено проблематиці підвищення ефективності бюджетно-податкового планування на регіональному рівні. Висвітлено особливості розрахунків бюджетних завдань податкових надходжень. Проаналізовано співвідношення показників використання ресурсного потенціалу регіонів України та надходжень до бюджету ресурсних податкових платежів. Виявлено наявність істотних диспропорцій між зазначеними показниками. Обґрунтовано науковий підхід до удосконалення процесу бюджетного планування податкових надходжень на основі адекватного оподаткування ресурсного потенціалу регіонів.

Ключові слова: бюджетно-податкове планування, ресурсний потенціал регіонів, податкові надходження, податкові доходи бюджетів, ресурсні податкові платежі.

Постановка проблеми. В умовах істотної централізації державних фінансів та постійної проблематичності наповнення дохідної частини як місцевих, так і державного бюджетів гостро постає питання ефективного бюджетно-податкового планування на регіональному рівні. Від ефективності планування бюджетних завдань податкових надходжень залежить не тільки належне фінансування бюджетних установ і соціальних виплат, а й розвиток регіонів і держави у цілому. Необхідно зазначити, що в Україні процес бюджетно-податкового планування піддається перманентному впливу багатьох негативних чинників, таких як постійне прийняття змін та доповнень до податкового та бюджетного законодавства, відсутність належної методологічної та нормативно-методичної бази планування податкових доходів бюджетів усіх рівнів, істотне коригування бюджетних показників протягом поточного бюджетного періоду, зростаючий бюджетний дефіцит, значні масштаби тіньової економіки і, відповідно, ухилення від сплати податків та ін. Тому не втрачають своєї актуальності питання удосконалення підходів до планування бюджетних завдань податкових надходжень, зокрема на регіональному рівні, де проблема посилюється невідповідністю показників використання ресурсного потенціалу регіону і надходження ресурсних податкових платежів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси формування бюджетних доходів та планування податкових надходжень до бюджетної системи досліджувалися у працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема, В. Гесця, В. Кравченка, Ц. Огня, Ю. Іванова, А. Кізими, А. Крисоватого, Л. Тарангул. На окрему увагу в цьому напрямі досліджень заслуговують колективні монографії «Планування та адміністрування податкових надходжень як складова соціально-економічного розвитку регіону» [9] і «Планування податкових надходжень в Україні: теорія і практика» [8], в яких не тільки узагальнено теоретичні, організаційно-правові та практичні аспекти планування податкових надходжень в Україні, а й висвітлено питання взаємозв'язку регіонального розвитку та його податкових регу-

ляторів, а також стаття «Державна політика щодо прогнозування обсягів податкових надходжень: регіонально-прикладні аспекти» (І. Давискиба, Л. Оліфіренко) [1], де розкрито теоретичні, прикладні та регіональні аспекти прогнозно-аналітичної роботи вітчизняних фіскальних органів.

Виділення невирішених раніше часин загальної проблеми. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання щодо визначення планових показників податкових доходів місцевих бюджетів на основі адекватного оподаткування ресурсного потенціалу регіонів. Це зумовлює необхідність подальшої розробки зазначеної проблематики.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходів до удосконалення процесу планування бюджетних завдань податкових надходжень на основі посилення взаємозв'язку показників використання ресурсного потенціалу регіонів та надходжень ресурсних податкових платежів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми вже констатували, що неефективність бюджетно-податкового планування в Україні зумовлена багатьма чинниками. Нетривалий і неоднозначний податковий досвід, нестабільний соціально-економічний стан, постійні законодавчі зміни до податкового та бюджетного законодавства не дозволили сформувати єдину методологічну базу для проведення планових розрахунків податкових доходів у ході бюджетного процесу, а також розробити і відпрацювати їх ефективну методіку. Дотепер норми податкового планування і прогнозування не знайшли відповідного відбиття у діючому законодавстві та в положеннях Бюджетного і Податкового кодексів України [2, с. 62].

Незважаючи на 24-річний період функціонування вітчизняної бюджетно-податкової системи, в Україні досі немає установлених методик та аналітичної бази для планування бюджетних завдань податкових надходжень. Сьогодні вихідним етапом розрахунків бюджетних завдань щодо надходження податкових платежів є планування на місцевому рівні за допомогою низки методів, основними з яких є нормативно-статистичний та метод екстраполяції. Існуючі концептуальні підходи до планування податкових доходів бюджетів не враховують належним чином реальний фінансовий стан економічних суб'єктів, специфіку окремих видів економічної діяльності, а також новітні тенденції соціально-економічного розвитку, від яких значною мірою залежить можливість виконання платниками податків своїх податкових зобов'язань і, відповідно, наповнення бюджетів.

Хоча на сьогодні сучасна фінансова аналітика має значний арсенал новітніх методів та прийомів. У планово-прогнозній роботі у сфері оподаткування найчастіше застосовуються формалізовані методи, але з огляду на надзвичайну складність і непередбачуваність системи оподаткування як об'єкта прогнозування та аналізу постає необхідність застосування інтуїтивних (експертних) методів. Використання зазначених методів в Україні ускладнюється недостатністю (нерідко – відсутністю) і недосконалістю

існуючої інформаційної бази для проведення планово-аналітичних розрахунків. З подальшою стабілізацією макроекономічної ситуації у державі стане можливим більш точно прогнозування податкових надходжень до бюджету за умови фіксації хоча б загальних тенденцій у зрушеннях на значних часових (середньо- і довгострокових) інтервалах [5, с. 153].

З іншого боку, у даній сфері існують проблеми організаційно-правового характеру. Законодавчо-нормативні акти щодо прогнозування та планування доходів і витрат бюджету не скоординовано належним чином. Немає єдиного документа, який би міг здійснити регулювання взаємовідносин усіх гілок державної влади і органів місцевого самоврядування, міністерств і відомств при прогнозуванні дохідної та витратної частин бюджету [4, с. 163].

Податкове прогнозування передуює податковому плануванню і слугує для нього відповідною аналітичною базою. Визначальною функцією податкового планування є розрахунок контингентів податків, тобто сум кожного податку, які мобілізуються на відповідній території. При цьому враховуються чинники впливу на обсяги платежів; фінансово-майновий стан та прогноз сплати до бюджету бюджетотворюючих платників податків області, інших визначальних платників; очікувані надходження за напрямками роботи від результатів контрольної-перевірочної роботи, через погашення податкового боргу; вплив інституціональних змін у податковому законодавстві України за бюджетний рік на стан надходжень платежів [1].

Ми погоджуємося з думкою, що серйозним недоліком податкового планування є те, що в основі розрахунків лежать переважно макроекономічні показники, тоді як перспективи розвитку кожного із суб'єктів господарювання та перспективи їхніх розрахунків з бюджетом до уваги не беруться [3, с. 36]. Поза увагою залишаються і актуальні тенденції розвитку територіальних громад, тому спеціальні аналітичні розрахунки необхідно здійснювати і в процесі податкового планування на рівні регіонів. Такими розрахунками можуть бути:

- загальна інвентаризація майна і ресурсів території;
- оцінка дохідності територіальної власності;
- визначення темпів економічного зростання регіонів;
- прогнозування рівня інфляції, індексів цін та інших економічних чинників, які впливають на процес оподаткування [11, с. 147].

У напрямі забезпечення адекватного оподаткування регіональної ресурсної бази особливої важливості набувають встановлення адекватного співвідношення показників використання ресурсного потенціалу регіонів і надходження до бюджету плати за таке використання при визначенні планових показників відповідних податкових платежів. Насамперед це стосується земельних ресурсів. При однаковій земельній площі частка Дніпропетровської області у надходженні плати за землю склала 12% у загальній сумі України у 2013 р., а Чернігівської – 1,7%. Донецька область, при 4%-й частці у загальній земельній площі України має 9% у загальній сумі надходжень плати за землю, а Житомирська область – відповідно, 4,9% та 1,3%. На Волинську та Хмельницьку області припадають приблизно однакові земельні площі, але у другій з них надходження плати за землю у два рази більші. Усе це підтверджує положення про нерівномірність оподаткування земельної ренти в Україні. До речі, значна різниця у сплаті земельного податку спостерігається не тільки між Заходом і Сходом, Півднем і Північчю, але й між сусідніми областями, земельні ресурси яких мають приблизно однакові якості. При

постійній земельній площі темпи зростання надходжень плати за землю у 2013 р. порівняно з 2001 р. сягнули від 190% у Донецькій області до 550% у м. Севастополь, а відповідні темпи по Київській області та АРК у два рази більші, ніж по Запорізькій, Луганській та Львівській областях (рис. 1).



Рис. 1. Темпи зростання надходжень до бюджету плати за землю за регіонами України (2013 р. порівняно з 2001 р.)

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними Державної фіскальної служби України

Нерівномірність податкового навантаження спостерігається також при оподаткуванні використання водних ресурсів. Якщо перші три місця і за споживанням води, і за сплатою за нього розподілились адекватно (Донецька, Дніпропетровська та Запорізька), то у багатьох інших випадках такого взаємозв'язку немає. Київська область і м. Київ, маючи у загальному споживанні свіжої води частки у 9% та 6%, мають удвічі менші частки по платі за нього. По Одеській області відповідні



Рис. 2. Темпи зростання споживання свіжої води і надходжень до бюджету збору за спеціальне використання води за регіонами України (2013 р. порівняно з 2001 р.)

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними Державної служби статистики України та Державної фіскальної служби України

показники становлять 3,4% і 1%, по Херсонській – 9,5% і 3%. І навпаки, Луганська область при 1,7%-й частці у загальному споживанні свіжої води має вдвічі більшу частку у загальній сумі податкових платежів за її використання. Якщо проаналізувати темпи зростання споживання води і податкових платежів за її використання, то у більшості областей вони не збігаються ні за кількісними показниками, ні за векторами зміни. Яскравим прикладом нерівномірності оподаткування водних ресурсів є дані по Закарпатській області, де за період 2001–2013 рр. використання водних ресурсів зменшилося більше ніж наполовину, а надходження збору за спеціальне використання води зросло у шість разів (рис. 2).

Відсутня також взаємозалежність плати, що надходить до бюджету як збір за спеціальне використання лісових ресурсів, і показників використання даних ресурсів по регіонах України. При однакових обсягах збору за спеціальне використання лісових ресурсів у Дніпропетровській і Донецькій областях остання вирубує лісу більше ніж удвічі. При майже однакових обсягах рубки лісу у Луганській і Вінницькій областях остання сплачує збору за спеціальне використання лісових ресурсів за у дев'ять разів більше. Якщо порівняти темпи зростання показників використання лісових ресурсів та надходження відповідного збору, то взагалі між ними складно знайти однозначний взаємозв'язок. У більшості областей зростання плати за використання лісових ресурсів значно випереджає зростання обсягів рубки лісу (в окремих областях – більше ніж у 10 разів (Вінницькій, Кіровоградській, Одеській, Полтавській, Чернівецькій). Окремі регіони при значних рубках лісу майже не сплачують збору за спеціальне використання лісових ресурсів (Запорізька, Миколаївська, м. Севастополь). Цілком справедливо можна зробити висновок про вкрай нерівномірне оподаткування використання лісових ресурсів за регіонами України (рис. 3).



Рис. 3. Темпи зростання рубки лісу і надходжень до бюджету збору за спеціальне використання лісових ресурсів за регіонами України (2013 р. порівняно з 2001 р.)

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними Державної служби статистики України та Державної фіскальної служби України

Загальна тенденція до нерівномірності оподаткування використання ресурсного потенціалу регіонів України поширюється і на оподаткування доходів населення. Причому темп зростання

доходів населення у порівнянних цінах набагато випереджає темп зростання податку з таких доходів, і все це відбувається майже при загальному зниженні зайнятості населення (рис. 4).



Рис. 4. Темпи зростання зайнятості і доходів населення та надходження податку на доходи фізичних осіб (2013 р. порівняно з 2001 р.)

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними Державної служби статистики України та Державної фіскальної служби України

При темпі зростання зайнятості населення у 107% темпи зростання доходів населення та надходження податку на доходи фізичних осіб по м. Київ склали 368% (найменше значення по Україні) і 250% відповідно. При найбільшому темпі зростання доходів населення у 852% і темпі зростання зайнятості населення у 102% по Чернівецькій області темп зростання надходження податку на доходи фізичних осіб склав 310%. Тобто темп зростання доходів населення по Чернівецькій області більше відповідного показника по м. Київ у 2,3 рази, а темп надходження податку на доходи фізичних осіб – тільки у 1,2 рази. Показовими є відповідні показники по Запорізькій області – при майже незмінній зайнятості населення його доходи за аналізований період зросли майже у п'ять разів, а надходження податку на доходи фізичних осіб – тільки у 1,6 рази.

Висновки. Отже, з огляду на проведений аналіз, можна зробити висновок про наявність істотних диспропорцій між показниками використання ресурсного потенціалу регіонів і надходження до бюджету податкових платежів за таке використання, що перешкоджає формуванню реальних планових показників бюджетних завдань цих надходжень. Тому обґрунтування адекватності ресурсного оподаткування ресурсним можливостям як окремих регіонів, так і держави в цілому повинно стати одним із ключових підходів до удосконалення процесу планування податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Тут необхідно зауважити, що від методів і прийомів, які використовуються при відповідних розрахунках, залежить рівень наукового обґрунтування процесу бюджетно-податкового планування. Як показує вітчизняна податкова практика, удосконалення потребують не тільки самі методи розрахунку планових показників бюджетних завдань надходжень ресурсних платежів, а й відповідна інформаційно-аналітична база.

У процесі бюджетно-податкового планування мають застосовуватися більш сучасні методи, які виправдали себе в податковій практиці зарубіжних країн: кореляційно-регресивні та багатofакторні моделі, експертні оцінки, імітаційні методи та методи оптимізації планових рішень. Ми погоджуємося з думкою, що даний перелік методів необхідно розширити економіко-математичними та експертними оцінками у тій складовій розрахунку, де економічний зміст моделі оподаткування якомога повніше враховував би чинники інституціонального, інноваційного, соціально-економічного, політичного характеру на різних рівнях бюджетно-податкової системи України [1]. Такі методи орієнтуються на використання актуальних та реальних аналітичних даних, зокрема щодо використання ресурсного потенціалу, тому особливого значення набуває проблематика ресурсної і податкової паспортизації регіонів України. Зважаючи на це, актуальним напрямом подальших досліджень у цій сфері залишається удосконалення існуючих та розробка нових підходів до бюджетно-податкового планування, зокрема на регіональному рівні.

Література:

1. Давискиба І.В. Державна політика щодо прогнозування обсягів податкових надходжень: регіонально-прикладні аспекти / І.В. Давискиба, Л.Д. Оліфіренко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2(2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://preu.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=67>.
2. Дмитриченко Л.І. Податковий ресурс забезпечення економічного розвитку / Л.І. Дмитриченко, Т.М. Єгорова // Наукові праці. – 2010. – Т. 133. – Вип. 120. – С. 62–65.
3. Дуплинская Е.Б. Совершенствование системы прогнозирования бюджетно-налоговых доходов / Е.Б. Дуплинская // Финансы и кредит. – 2007. – № 31. – С. 33–40.
4. Кізіма А.Я. Податкове прогнозування: суть та визначальні риси / А.Я. Кізіма // Наукові записки Тернопільського педагогічного університету ім. В.Гнатюка. – 2005. – № 19. – С. 162–166.
5. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу : [монографія] / В.М. Мельник. – К. : Комп'ютер-прес, 2006. – 277 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sfs.gov.ua>.
8. Планування податкових надходжень в Україні: теорія і практика : [монографія] / За заг. ред. Л.Л. Тарангул. – Ірпінь : НУ ДПС України, 2011. – 339 с.
9. Планування та адміністрування податкових надходжень як складова соціально-економічного розвитку регіону : монографія / За ред. Г.М. Давидова, О.М. Любченко. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2007. – 374 с.
10. Про затвердження методики прогнозування показників надходжень до бюджету : Наказ Міністерства фінансів України від 24 грудня 2010 р. № 1646 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.kiev.ua>.
11. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение : [учебник] / Т.Ф. Юткина. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 429 с.

Воронкова Е.Н. Бюджетно-налоговое планирование на региональном уровне: ресурсный аспект

Аннотация. Статья посвящена проблематике повышения эффективности бюджетно-налогового планирования на региональном уровне. Освещены особенности расчетов бюджетных заданий налоговых поступлений. Проанализировано соотношение показателей использования ресурсного потенциала регионов Украины и поступлений в бюджет ресурсных налоговых платежей. Выявлено наличие существенных диспропорций между указанными показателями. Обоснован научный подход к совершенствованию процесса бюджетного планирования налоговых поступлений на основе адекватного налогообложения ресурсного потенциала регионов.

Ключевые слова: бюджетно-налоговое планирование, ресурсный потенциал регионов, налоговые поступления, налоговые доходы бюджетов, ресурсные налоговые платежи.

Voronkova O.M. Budget and tax planning on the regional level: resource aspect

Summary. The article is dedicated to the increasing of efficiency problem which is connected with budget and tax planning on the regional level. Calculation features of tax incomes in budget indicators are highlighted. The correlation between indicators of using regional resource potential and budget tax incomes is analyzed. Evidence of essential disparities between these indicators is revealed. Scientific approach to the improvement of budget planning process of tax incomes based on the adequate taxation of regional resource potential is grounded.

Keywords: budget and tax planning, regional resource potential, budget tax incomes, resource tax payment.

*Гончарова А.С., Тюльпан А.О.,**студенти,**Донецький національний технічний університет**Антоненко В.М.,**к.е.н.,**доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки,**Донецький національний технічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ

Анотація. Наведено аналіз сучасного стану кредитної діяльності банків України та основні тенденції її розвитку, обґрунтовано актуальність її дослідження; визначено й оцінено наукові позиції вчених та практичні підходи комерційних банків щодо управління кредитним портфелем. За умови суттєвої розбіжності методологій НБУ та міжнародних рейтингових агентств щодо оцінки проблемних кредитів принципово розглянуто проблему і надано авторські пропозиції щодо їх адекватної кількісної оцінки у кредитному портфелі банків.

Ключові слова: кредитоспроможність, комерційний банк, рейтинг, кредит, банківські ризики, рейтингова оцінка діяльності банків, кредитний портфель.

Постановка проблеми. Кредитування є найважливішим напрямом здійснюваних банком активних операцій, оскільки кредитний портфель становить здебільшого від третини до половини сукупного обсягу активів банку. Кредитний портфель банку є одним із найризикованіших напрямів і найвагоміших компонентів структури відсоткових доходів. Тому для успішного кредитування, забезпечення повернення наданих позичок та підвищення доходності кредитних операцій банки мають упроваджувати ефективну систему управління кредитним портфелем.

Саме тому гостро постає питання комплексного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому відбувається кредитна діяльність банків. Розробка забезпечення аналізу в частині формування та управління кредитним портфелем банку передбачає, передусім, врахування усіх можливих факторів впливу та кількісно-якісну оцінку кредитних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем функціонування та розвитку банківської системи, зокрема процесів управління кредитним портфелем банку, привертає увагу таких учених, як: А.М. Герасимович, М.П. Денисенко, О.І. Лаврушин, М.І. Савлукта ін. [11-13]. Досягнення українських і зарубіжних учених у галузі банківської справи, теорії кредиту, банківського менеджменту, теорії економічного ризику є теоретичною та методологічною основою поставленої проблеми. Проте натепер, на жаль, у фінансовій науці не існує єдиного підходу щодо оцінки якості кредитного портфеля, відсутнє навіть будь-яке зближення наукових позицій учених та практикуючих спеціалістів банків щодо означеної проблеми.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи значні здобутки вітчизняної та зарубіжної науки з даної проблематики, варто відзначити, що проблема неефективного управління кредитним портфелем банків на

сучасному етапі стоїть надзвичайно гостро та потребує подальших досліджень у напрямі удосконалення діяльності комерційних банків в економіці України.

Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні наукових підходів щодо методичного забезпечення достовірної та комплексної оцінки якості кредитного портфеля банків, у взаємозв'язку з ефективністю їхньої фінансової діяльності як суб'єктів фінансово-кредитної системи країни та банківської діяльності на макrorівні в цілому.

Актуальність роботи полягає у тому, що роль кредиту у функціонуванні суспільного виробництва надзвичайно велика. Без достатньо розвинутої кредитної системи ринкова економіка не здатна ефективно розвиватися.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність комерційних банків пов'язана із станом економіки країни, діяльністю людей і здійснюється в умовах коливань рівня пропозиції та попиту на банківські послуги, конкуренції, наявності різноманітних ризиків та багатьох інших факторів [4, с. 58]. В режимі припливу закордонних інвестицій у банківську систему держави та зростання конкуренції у банків виникає необхідність у підвищенні привабливості для клієнтів.

У зв'язку з цим рекомендації щодо управлінських рішень у сфері банківського кредитування мають базуватися на узагальненій оцінці аналізу діяльності комерційного банку, що вимагає розробки комплексного аналітичного показника, специфічного для банківської діяльності.

Визначення загальної оцінки діяльності комерційного банку є важливим показником функціонування сучасного комерційного банку [4, с. 59]. Рейтингова оцінка – важливий сигнал для потенційних інвесторів.

Нині діяльність банківського сектора держави аналізують три провідні закордонні рейтингові агентства, чії рейтинги визнані міжнародними фінансовими інститутами: Standard & Poor's, Fitch, Moody's. У розвинених країнах та країнах з відкритою економікою постійно проводяться рейтинги комерційних банків, які дають змогу проводити оцінку стану банку і залежно від цього приймати певні рішення [3, с. 33].

Під час складання рейтингу найбільших українських банків враховується здатність банку без затримки повернути депозити, якщо у нього з'являться фінансові проблеми або проблеми з погашення кредитів і зростання заборгованості клієнтів, а також рівень підтримки акціонерів і держави. Важливу роль відіграє фактор власника, з погляду поповнення капіталу і ліквідних ресурсів, що є основою стійкості у стресових умовах [10].

Найбільш надійними банками у 2015 році є [10]:

- КредіАґрікольБанк (CreditAgricole, Франція)
- УкрСиббанк (BNP ParibasGroup, Франція)
- Райффайзен банк Аваль (RaiffeisenBank, Австрія)
- Укрексімбанк (державний)
- Ощадбанк (державою гарантується 100% вкладів)
- Кредобанк (PKO BankPolska, Польща)
- Укргазбанк (державний)
- Укрсоцбанк (UniCreditBank, Італія)
- Правекс-Банк (IntesaSanpaolo, Італія)
- ПриватБанк (Група Приват)

Під надійністю банку варто розуміти здатність фінансового інституту пручатися несприятливим факторам, однак надійність і ймовірність дефолту – поняття різні. Банк, що має високий рівень надійності, може зіткнутися з найсильнішим впливом негативних і мало передбачуваних факторів, які здатні привести до його банкрутства, тоді як банк із задовільним рейтингом продовжить працювати, оскільки в результаті збігу обставин уникне негативного впливу таких факторів. Окрім того, необхідно враховувати політичні ризики, які на даному етапі розвитку світового економічного простору є доволі значними, а банківська система країни – надто не стійкою.

Серед найбільших банків України є низка банків, у яких норматив регулятивного капіталу перебуває на рівні, близькому до мінімального значення. Девальвація гривні і погіршення якості кредитного портфеля призводять до збитків і різко зменшують регулятивний капітал банку [10].

Після проведення стрес-тестів НБУ виявилось, що банкам України необхідно збільшення капіталу більш ніж на 100 млрд грн. Рівень проблемних кредитів у банківській системі перевищив 50%. Банки стикнулися з курсовою проблемою – вони змушені повертати термінові валютні депозити, тоді як платоспроможність клієнтів за валютними кредитами стрімко знижується. У підсумку банки змушені піднімати ставки по валютних кредитах, йти на міжбанківський ринок або залучати кошти в материнських структур [10].

Правильне та раціональне управління кредитним портфелем комерційного банку є ланкою ефективної економічної діяльності.

Усього на 1 грудня 2015 року банки надали кредитів у розмірі 911 млрд грн, з яких: кредити юридичним особам –

748,6 млрд грн, кредити фізичним особам 138,2 млрд грн [10]. Інформація по провідним банкам України наведена у таблицях 1 і 2.

Одним із найважливіших завдань управління кредитною діяльністю є формування та аналіз кредитного портфеля комерційного банку. Кредитний портфель є не просто пасивно сформованим набором позичок, а результатом активних, цілеспрямованих дій банку, який динамічно розвивається, суто управлінським співвідношенням між різноманітними видами кредитів. Банківський кредитний портфель варто розглядати як втілення кредитної політики банку, що, у свою чергу, є невід’ємною складовою його загальної стратегії розвитку.

Формуючи кредитний портфель, керуються правилом: видавати кредити, які приносять максимальні доходи за інших однакових умов. Дохідність кредитної операції визначається рівнем відсоткової ставки за певним кредитом, тривалістю періоду надання кредиту та прийнятою системою нарахування відсоткових платежів [9].

Існують традиційний та нетрадиційний підходи до управління кредитним портфелем банку. Традиційний підхід визначено як підхід, що ґрунтується на неформалізованих філософських методах пізнання (наукової уяви, інтуїції), використовує у розрахунках коефіцієнтний аналіз, функціонує у будь-якому середовищі, є простим, швидким та дешевим у застосуванні. Нетрадиційний підхід – це підхід, що ґрунтується на загальнонаукових методах пізнання, використовує в розрахунках теорію ймовірності, статистику, економетрію, функціонує у стабільному ринковому середовищі, є складнішим, повільнішим та дорожчим у застосуванні порівняно з традиційним.

В прийнятті управлінських рішень щодо формування кредитного портфеля переважає традиційний підхід, за рахунок того, що він діє в будь-якому середовищі, є простішим, швидшим та дешевшим. Проте, позиції нетрадиційного підходу постійно зміцнюються [5].

Практика 10 рейтингових банків показує, що успішність управління ефективністю банківських вкладень та формування ефективної структури кредитного портфеля банків багато в чому залежить від можливостей менеджменту банківських установ, що здійснює оптимальне формування, управління кредитним портфелем та забезпечує належну ефективність діяльності при мінімально можливому рівні ризику та отриманні максимального результату.

Таблиця 1
ТОП-10 рейтинг найбільших банків: кредити фізичним особам на 1 грудня 2015 року (тис. грн)

№	Банк	Кредити фізичним особам	у т.ч. в валюті
1	ПриватБанк	24 394 594	4 749 201
2	Укрсоцбанк	13 465 317	9 765 048
3	Райффайзен банк Аваль	7 594 521	2 942 261
4	УкрСиббанк	7 263 285	5 655 806
5	ОТП Банк	5 764 931	1 893 880
6	Альфа-Банк	3 621 230	1 031 510
7	Платинум Банк	3 010 918	544 478
8	Ощадбанк	2 790 548	93 489
9	ПУМБ	2 654 567	465 403
10	Універсал Банк	2 459 077	2 168 994

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Таблиця 2
ТОП-10 рейтинг найбільших банків: кредити юридичним особам на 1 грудня 2015 року (тис. грн)

№	Банк	Кредити юридичним особам	у т.ч. у валюті
1	Приватбанк	156 967 504	64 437 641
2	Ощадбанк	66 367 846	29 973 242
3	Укрексімбанк	57 284 086	42 991 976
4	Збербанк РФ	45 751 839	40 697 435
5	Промінвестбанк	42 185 096	32 974 043
6	Альфа-Банк	23 340 049	16 694 838
7	ПУМБ	23 267 344	13 707 410
8	Райффайзен банк Аваль	18 366 597	5 223 116
9	ВТБ Банк	15 995 334	12 374 551
10	Укрсоцбанк	15 526 211	7 231 917

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Розглянемо більш детально сучасний стан кредитної діяльності банків України та визначимо проблеми, які постають зараз перед банківською системою. У 2014 році в Україні спостерігалось погіршення економічної ситуації через загострення політичної напруженості в суспільстві та несприятливий вплив зовнішнього середовища. Це потягло за собою й створило проблеми розвитку вітчизняної системи банківського кредитування, серед яких найбільш суттєве значення має зростання простроченої заборгованості та обсягів безнадійних кредитів, що призводить до погіршення якості кредитного портфеля банку. Залишки прострочених кредитів резидентів за рік знизилися на 2,6% (на 2,2 млрд. грн.) – до 81,2 млрд. грн. Упродовж цього року переважно знижувалася прострочена заборгованість в іноземній валюті, в цілому за рік – на 4,4 млрд. грн., або на 11,0%. Натомість, у національній валюті за підсумками минулого року вона дещо зросла – на 2,0 млрд. грн., або на 4,6% [6]. Серед прострочених кредитів найвищою залишалася частка прострочених кредитів – 62,9%. Прострочені кредити у національній валюті у році збільшилися на 2,0 млрд. грн., або на 6,2% [6].

Протягом I кварталу 2015 року, внаслідок скорочення ресурсної бази банків, за одночасного зниження попиту на кредити з боку позичальників в умовах загальної суспільно-політичної невизначеності, кредитна підтримка банками реального сектору економіки знизилася. Водночас, за рахунок курсової переоцінки, кредити, надані резидентам у гривневому еквіваленті, з початку року зросли на 90,8 млрд. грн., або на 10,0%, і на 01.04.2015 року становили 1 001,5 млрд. грн. У березні, порівняно з попереднім місяцем, залишки за кредитами збільшилися на 2,6%. Річні темпи приросту кредитів прискорилися до 21,2% [6; 8].

За таких умов посилення невизначеності та негативних очікувань серед економічних агентів, Національний банк України вживав системні заходи, спрямовані на забезпечення стабільності банківської системи та насичення її ліквідністю, в основному, шляхом надання кредитів рефінансування. Зокрема, було розроблено механізм оперативного підтримання ліквідності банків у формі позачергових тендерів з надання ресурсів на термін до 360 днів банкам, які мають відплив депозитів фізич-

них осіб. Загальний обсяг операцій із рефінансування банків у I кварталі 2015 року становив 63,1 млрд. грн. [7; 8].

Важливість створення в банку якісно структурованої та незалежної системи управління ризиками, у світлі сучасних кризових явищ у фінансовій сфері, не потребує особливого обґрунтування. Відсутність ефективної системи управління кредитними ризиками може в кінцевому результаті привести банк до виникнення значних проблем. Однак, необхідно зазначити, що повністю уникнути ризиків у банківській діяльності неможливо, а, отже, мета процесу управління кредитними ризиками в банку полягає не в повному їх уникненні, а в обмеженні та мінімізації їх впливу. Тому проблемою, з якою стикаються банки при управлінні кредитними ризиками, є те, що значні коливання процентних ставок істотно змінюють рівні витрат, прибутку і вартість активів банку. Водночас, в умовах загальної нестабільності банки проводили обережну кредитну політику, підвищуючи процентні ставки.

Для вирішення проблеми коливання процентних ставок менеджери постійно концентрували свою увагу на тих складових кредитного портфеля, які найбільш чутливі до зміни процентних ставок. У рамках активної частини портфеля – це, зазвичай, кредити та інвестиції в цінні папери, а в рамках пасивної частини – депозити і позики на грошовому ринку.

Організацію роботи Кредитного комітету банку варто проводити за такими трьома блоками:

- система управління;
- система ідентифікації та вимірювання;
- система супроводження.

Крім того, слід враховувати, що основні стратегічні напрямки покращення стану кредитного портфеля можна розглядати за якісними та кількісними характеристиками [6].

На базі вивчення існуючих у науці шляхів щодо вирішення досліджуваної проблеми, вважається за необхідне, перш за все, визначитися із організацією управління кредитним портфелем, та обґрунтувати організаційні підходи до управління якістю кредитного портфеля, що забезпечують систему супроводження шляхом вдосконалення методів об'єктивної оцінки кредитоспроможності позичальників.

При наданні кредитів будь-який банк зустрічається з необхідністю оцінки кредитоспроможності позичальників. Ця процедура є обов'язковою, а її результати істотно впливають, як на умови конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку в цілому. Для позичальника оцінка кредитоспроможності також важлива, оскільки від її результату залежить, в якому обсязі буде наданий кредит, і чи буде він наданий взагалі.

Оцінюючи кредитоспроможність позичальника, комерційні банки України керуються власними положеннями та методиками, в основу яких покладено методичні рекомендації Національного банку України. Але НБУ не забороняє банкам самостійно встановлювати додаткові критерії аналізу фінансового стану позичальника, що підвищують вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними [6].

Оцінку кредитоспроможності позичальника, як показує практика 10 рейтингових

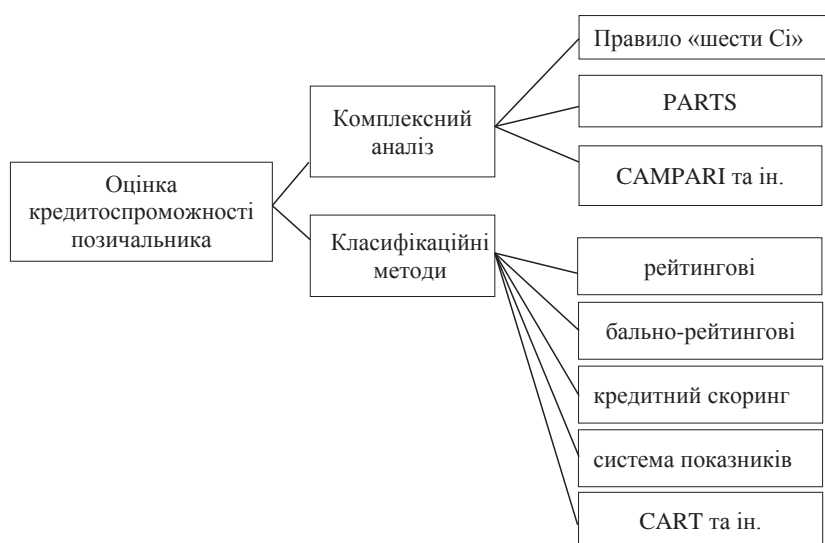


Рис. 1. Узагальнююча класифікація методів оцінки кредитоспроможності позичальника

Джерело: побудовано автором на основі [6]

банків, можна проводити за допомогою різноманітних методів. Узагальнююча класифікація методів оцінки кредитоспроможності позичальника подана на рисунку 1.

Для прогнозування імовірності банкрутства позичальника можуть використовуватися моделі, засновані на системі визначених показників. Прикладом такого підходу є система показників Бівера, що включає: коефіцієнт Бівера; рентабельність активів; фінансовий леверидж; коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом; коефіцієнт покриття короткострокових зобов'язань оборотними активами.

Для класифікації кредитів банки використовують модель CART, що розшифровується як «класифікаційні і регресійні дерева» (Classification and regression trees). Це непараметрична модель, основною перевагою якої є можливість широкого застосування, простота розуміння і легкість обчислень, хоча при побудові таких моделей застосовуються складні статистичні методи. Суть «класифікаційного дерева» у такому: компанії-позичальники розділяються на «галузі» залежно від значень обраних фінансових коефіцієнтів, кожна «галузь» дерева, у свою чергу, розділяється на «галузі» відповідно до іншого коефіцієнта. Точність класифікації складає близько 90%.

Використовуючи математичні методи при управлінні кредитами, необхідно мати на увазі, що це складний процес, у якому важливі, як людські відносини між сторонами, так і розуміння технічних аспектів, математичні ж моделі не враховують ролі між особових відносин. Так, зарубіжний учений Альтман пропонував використовувати його «кількісну модель» як доповнення до «скоріше якісного й інтуїтивного» підходу інспекторів кредитних відділів банків, відзначаючи, що його модель не дає бальної оцінки кредиту і не здатна замінити оцінки, що пропонують службовці банку. Модель і отримувані через неї Z-оцінки можуть послужити цінним інструментом визначення загальної кредитоспроможності клієнтів і сигналом раннього попередження про можливість поганого фінансового стану [1, с. 157-163].

Недоліками класифікаційних моделей є їхня «кількісна субрелевантність» (переоцінка ролі кількісних факторів), довільність вибору системи базових кількісних показників («емпіризм»), висока чутливість до перекручування (невірогідності) вихідних даних (особливо фінансовій звітності).

Розділити кількісні та якісні характеристики позичальника дозволяють моделі комплексного аналізу: правило «шести Сі», CAMPARI, PARTS, оцінна система аналізу.

Для аналізу індивідуальних позичальників використовується оцінна система, заснована на досвіді і проникливості фахівців банку. Оцінці підлягає характер позичальника, передбачуване використання коштів, джерела погашення кредиту [2].

Мають місце також випадки отримання кредитів незаконним шляхом за допомогою злочинної змови недобросовісних позичальників з представниками банку. Зрозуміло, що ці кредити з самого початку зорієнтовані на неповернення, тому ще більш важливо своєчасно класифікувати боржника.

Часто співробітниками банківських установ застосовується класифікація американського психолога Ансельма Басано (Anselm Bassano) [5]. Він вважає, що існують чотири типи боржників: «панікери», «плакальники», «раціоналісти» і «шахраї».

Іншими важливими способами ефективного управління кредитним портфелем банку є сек'юритизація активів та використання кредитних деривативів [5, с. 133]. Процес сек'юритизації не тільки дозволяє залучити кошти для розвитку банку,

але й істотно покращує його нормативи, підвищує фінансову стійкість банку, «розчищає» його баланс і дозволяє гнучко управляти кредитним портфелем в плані мінімізації ризиків. Використання кредитних деривативів може бути оптимальним способом управління кредитними портфелями для вітчизняної банківської практики. Такі види кредитних деривативів, як кредитні дефолтні свопи, свопи на сукупний дохід, «пакетні» (або «корзинні») свопи, а також зв'язані кредитні ноти, можуть бути використані для вибору оптимальної стратегії управління кредитним портфелем, що ґрунтується на операціях із їх купівлі чи продажу, виходячи із тих завдань, які ставить перед собою комерційний банк [2, с. 113].

Концептуальний підхід до визначення порядку управління кредитним портфелем банку дає змогу сформулювати порядок дій банківського персоналу, що відображає основні складові відповідної концепції: визначення завдань формування кредитного портфеля, відповідно до стратегічних цілей кредитної політики; обґрунтування елементів концепції формування кредитного портфеля, відповідно до сформульованих завдань; виділення головних факторів впливу на можливості банку щодо оптимального формування кредитного портфеля; збирання та аналітична обробка інформації, необхідної для здійснення позичкових операцій; визначення критеріїв оцінки якості кредитів, що утворюють кредитний портфель банку; формування структури кредитного портфеля відповідно до розмірів груп, класифікованих за ступенем якості кредитів; моніторинг кредитного ризику, формування резервів і коригування структури кредитного портфеля.

Важливою складовою організаційно-економічного механізму формування банківського кредитного портфеля має бути наявність певної системи адекватних способів отримання банками прибутків, що визначає необхідність формування відповідної процентної політики. Основними складовими процентної політики банку мають бути:

- формування переліку й оцінка усіх можливих факторів впливу, які потрібно враховувати при визначенні процентних ставок за кредитами;
- визначення особливостей і порядку розрахунку процентних ставок, що встановлюються банком за наданими позичками;
- обґрунтування напрямів мінімізації процентного ризику, який супроводжує здійснення кредитних операцій банку і формування кредитного портфеля.

Висновки. Отже, на основі проведеного аналізу управління кредитними портфелями 10 найкращих банків України можна зробити висновок, що прагматична кредитна політика з підвищенням процентних ставок, постійний моніторинг складових кредитного портфеля, невідкладні дії керівництва банківських установ з управління ризиками повинні призвести до зростання обсягів кредитування, вдосконалення системи управління якістю кредитного портфеля. Запровадження переважно якісних за характером заходів щодо покращення структури кредитного портфеля впливатиме на фінансову стійкість банків та ефективність їхньої діяльності, дасть змогу підвищити конкурентоспроможність і безпеку функціонування вітчизняних банківських установ.

Література:

1. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем [Текст] / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2(27). – С. 157-163.

2. Берегова Г. Методи аналізу кредитного ризику та побудова моделі оцінки кредитоспроможності позичальника [Текст] / Г. Берегова // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 113-122.
3. Гогой І.Ю. Рейтингова оцінка діяльності комерційних банків за системою CAMELS / І.Ю. Гогой // Управління розвитком. – 2014. – № 4. – С. 33-35.
4. Національний банк і грошово-кредитна політика : [підручник] / Кол. авт.: А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук та ін. ; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М.Ф. Пуховкіної. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с.
5. Прокопенко І.Ф. Основи банківської справи [Текст] / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, В.В. Соляр, С.І. Маслов. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 410 с.
6. Семенча І.С. Управління кредитним портфелем банку в сучасних економічних умовах в Україні: проблеми та шляхи їх подолання / І.С. Семенча. Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара. – Дніпропетровськ, 2014.
7. Бюлетень Національного банку України за березень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=72653>.
8. Монетарний огляд за I квартал 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=768245362>.
9. Некрасова В.В. Формування кредитного портфеля банку в сучасних умовах: [Електронний ресурс] / В.В. Некрасова // Науково-технічна бібліотека Харківського національного економічного університету: Електронний архів. – 2012. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/>.
10. Рейтинг самих надійних банків України 2015г. по версії НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/rating-banks>.
11. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А.М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2005. – 599 с.
12. Денисенко М.П. Гроші та кредит у банківській справі : навчальний посібник / М.П. Денисенко. – К. : Алеута, 2004. – 478 с.
13. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования : учебн. пособ. / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко ; под ред. О.И. Лаврушина. – М. : НОРУС, 2005. – 256 с.

Гончарова А.С., Тюльпан А.А., Антоненко В.М. Особенности управления кредитным портфелем украинских банков по результатам рейтинговой оценки

Аннотация. Приведены анализ современного состояния кредитной деятельности банков Украины и основные тенденции ее развития, обоснована актуальность исследования; определены и оценены научные позиции ученых и практические подходы коммерческих банков к управлению кредитным портфелем. При условии существенных различий методологий НБУ и международных рейтинговых агентств относительно оценки проблемных кредитов принципиально рассмотрены проблемы и даны авторские предложения по их адекватной количественной оценке в кредитном портфеле банков.

Ключевые слова: кредитоспособность, коммерческий банк, рейтинг, кредит, банковские риски, рейтинговая оценка деятельности банков, кредитный портфель.

Goncharova A.S., Tyulpan A.A., Antonenko V.M. Feature's of the loan portfolio of Ukrainian banks by results of rating

Summary. The analysis of the current state of the credit activity of banks Ukraine and the main trend soffits development, the urgency of research; defined and evaluated scientific positions of scientists and practical approaches for the management of commercial banks credit portfolio. If substantial take off methodologies NBU and international rating agencies to assess the problem loans, essentially the problem of copyright and provide suggestions for the adequate quantitative evaluation of the loan portfolio of banks.

Keywords: credit worthiness, commercial bank, rating, credit, bank risk, rating estimation of banks, loan portfolio.

*Добровольська О.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансів та банківської справи,**Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет*

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація. У статті розглянуто державну «Концепцію розвитку системи кредитної кооперації», згідно з якою запропоновано двох- або тривірневу структуру системи кооперації. Розкрито напрями розвитку ринку кооперативного кредитування в Україні. Висвітлено елементи перспективної системи кредитної кооперації України.

Ключові слова: концепція, кредитна кооперація, збереження, заощадження та повернення коштів, рефінансування.

Постановка проблеми. Принципово новим в Україні в умовах трансформації економіки є створення поряд з банками небанківських фінансово-кредитних інститутів. Закордонний досвід свідчить про те, що небанківські фінансово-кредитні інститути відіграють дуже важливу роль в економічному розвитку країни в цілому і окремих регіонів зокрема. Це пов'язано з наданням ними спектра фінансових послуг за умовами, які відрізняються від комерційних банків, що, у свою чергу, зумовлює залучення заощаджень населення і розширення можливостей у виборі джерел фінансування.

На даний час сектор небанківських елементів в Україні є дуже малим, але вони можуть зайняти свою нішу, надаючи послуги, не характерні для сучасних українських банків. Серед небанківських фінансових інститутів слід відмітити кредитні спілки, що є інструментом для розв'язування соціальних і фінансових проблем тих категорій населення, які найбільше цього потребують. Рух кредитної кооперації є важливою складовою соціальної економіки, оскільки сприяє самоорганізації людей і становленню громадського суспільства. Однак, незважаючи на важливість такого інституту в економіці України, яким є кредитні спілки, в їх діяльності існують певні недоліки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем кредитно-кооперативного руху зробили такі вчені, як Р. Бігун, А. Качор, О. Моргун, О. Саленко та ін. Різноманітним аспектам наукових розробок із питань функціонування кредитних спілок присвячено праці сучасних учених-економістів М. Алімана, С. Бабенка, В. Гончаренка, Р. Коцовської, А. Оленчика, А. Пантеліймоненка, А. Стадника. Вирішенню проблеми формування кооперативного сектора в сільському господарстві приділено достатньо уваги в роботах М. Дем'яненка, П. Макаренка, М. Маліка, П. Саблука, С. Юрія та ін. Завдяки доробку цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень. Водночас залишаються недостатньо висвітленими питання удосконалення фінансового забезпечення та розвитку кредитної кооперації в Україні, які б ураховували реальний стан аграрної економіки та перспективи розвитку, а також можливості кредитування суб'єктів підприємницької діяльності кредитними спілками.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зміна структури економіки зумовлює необхідність подальшого розвитку всіх сегментів фінансового ринку і, зокрема, формування стабільної системи кредитної кооперації, яка сприяє підвищенню рівня довіри населення до фінансової системи держави, створює умови для сталого економічного зростання.

Мета статті полягає у вдосконаленні подальшого розвитку системи кредитної кооперації шляхом запровадження ефективного механізму кредитування населення, забезпечення надійної роботи кредитних спілок та захист законних прав та інтересів їх членів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні пріоритетом є захист інтересів споживачів фінансових послуг на ринку кредитної кооперації. Пріоритетність зазначеного напрямку роботи означає вжиття невідкладних та реальних кроків щодо усунення порушень конституційних прав громадян на збереження, заощадження та повернення коштів, які були вкладені в кредитні спілки.

Певна частина кредитних спілок з метою підтримки ліквідності, утримання фінансової стабільності та підвищення рівня захисту членів кредитних спілок, а також задля здійснення кредитування особливо вразливих в умовах кризи категорій позичальників потребує рефінансування. На відміну від банків та їхніх вкладників, в Україні не передбачено механізму відшкодування громадянам коштів, внесених у кредитні спілки у вигляді внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки [1].

Ця Концепція розроблена на виконання розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо врегулювання проблемних питань кредитної кооперації» від 22 червня 2011 р. № 580-р.

Згідно з державною «Концепцією розвитку системи кредитної кооперації» [11], ринок кооперативного кредитування в Україні повинен розвиватися за напрямами, що забезпечать:

- удосконалення законодавства за видами послуг, що надаються установами;
- підвищення рівня захисту майнових прав членів установ;
- ефективне державне регулювання і запровадження пруденційного (запобіжного) нагляду у сфері кредитної кооперації;
- сприяння розвитку довгострокового кредитування;
- фінансову надійність та платоспроможність установ;
- підтримання процесу інтеграції установ у рамках контрольованої ними багаторівневої системи;
- створення умов для формування необхідної інфраструктури системи кредитної кооперації;
- поінформованість населення про діяльність установ;
- підготовку для ринку кооперативного кредитування висококваліфікованих фахівців [2].

Перспективна система кредитної кооперації України повинна включати такі елементи:

- кредитні спілки, що безпосередньо надають фінансові послуги своїм членам;
- інфраструктуру, яка забезпечує належний рівень фінансової, системної та організаційної інтеграції кредитних спілок;
- сервісну інфраструктуру, об'єкти якої перебувають у власності кредитних спілок або під їх контролем та забезпечують надання відповідних послуг.

Структура системи кредитної кооперації повинна бути дво- або трірівневою.

Перший рівень – кредитні спілки, що безпосередньо надають фінансові послуги споживачам – своїм членам. При цьому створюються належні законодавчі та інституціональні умови для здійснення ефективного кредитування, передусім у сільській місцевості та малих містах, у тому числі іпотечного кредитування і кредитування суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств, надання послуг у здійсненні розрахунків для своїх членів.

Визначення кредитних спілок як першого рівня повинне супроводжуватися такими законодавчими змінами:

- надання права набуття членства в кредитній спілці суб'єктам малого підприємництва та фермерським господарствам з установами асоційованого членства, що дає можливість отримувати послуги кредитної спілки, але не дає права на участь у її управлінні;

- доповнення переліку видів фінансових послуг, які кредитні спілки можуть надавати своїм членам, зокрема з оплати за їх дорученням товарів (робіт, послуг) та факторингу;

- надання кредитним спілкам права придбавати державні та іпотечні цінні папери, перелік яких встановлюється Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг, а також здійснювати прийом вкладів від членів кредитних спілок та видачу їм кредитів в іноземній валюті.

Другий рівень – кооперативні банки та об'єднані кредитні спілки, що забезпечують для кредитних спілок можливість доступу до необхідних фінансових ресурсів як шляхом їх перерозподілу у межах системи кредитної кооперації, так і залучення відповідних ресурсів із зовнішніх джерел. Через кооперативні банки можуть здійснюватися рефінансування, диверсифікація ризиків, доступ до міжбанківської системи розрахунків, забезпечення переказу коштів у межах небанківських платіжних систем. При цьому на законодавчому рівні необхідно визначити, що засновниками кооперативних банків, які утворюються за участю кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок, можуть бути тільки кредитні спілки; установити можливість заснування кредитними спілками регіональних і міжрегіональних кооперативних банків; надати право створювати об'єднані кредитні спілки лише на базі членства в асоціаціях кредитних спілок [3].

Установи другого рівня системи кредитної кооперації можуть утворювати третій рівень – центральні кооперативні банки та/або об'єднані кредитні спілки.

До другого рівня системи кредитної кооперації належать об'єднані кредитні спілки та спеціалізована установа другого рівня, що забезпечують можливість доступу кредитних спілок до фінансових ресурсів як шляхом перерозподілу в межах системи кредитної кооперації, так і залучення відповідних ресурсів із зовнішніх джерел.

Учасники другого рівня системи кредитної кооперації забезпечують доступ кредитних спілок до фінансових ресурсів

у випадку наявності проблем із ліквідністю та платоспроможністю.

Об'єднані кредитні спілки мають право виключати зі своїх членів кредитні спілки в порядку та на підставах, вичерпний перелік яких буде визначено законом.

Організаційна інтеграція системи кредитної кооперації забезпечується формуванням асоціацій кредитних спілок. Кредитні спілки, які мають намір отримати ліцензію на залучення внесків (вкладів) на депозитні рахунки, повинні бути членами асоціації кредитних спілок, що саморегулюються [4].

Уповноваженим органом може бути надано статус організації асоціації кредитних спілок, що саморегулюються. При цьому необхідно створити модель організації, що саморегулюється, в якій передбачити вимоги до структури, ресурсів, у тому числі кадрових, наявності власних правил, програм, а також наявності власних стабілізаційних фондів.

Одним із пріоритетних напрямів розвитку системи кредитної кооперації є забезпечення кредитними спілками на належному рівні системи внутрішнього контролю їх діяльності як з боку членів органів управління, так і з боку самих членів кредитних спілок, відкритості та достовірності інформації, що надається своїм членам, а також забезпечення якісного проведення аудиторських перевірок.

Механізм гарантування внесків (вкладів) на депозитні рахунки членів кредитних спілок упроваджується шляхом створення Фонду гарантування вкладів. Участь у Фонді гарантування вкладів для кредитних спілок, які мають право провадити діяльність по залученню внесків (вкладів) на депозитні рахунки, є обов'язковою [5].

У разі страхування кредитними спілками своєї відповідальності перед третіми особами щодо неповернення вкладів (депозитів) з видачею членам відповідних свідоцтв та/або оприлюднення ними інформації щодо страхування внесків (вкладів), такі кредитні спілки повинні забезпечити надання повної інформації своїм членам щодо того, що є страховим випадком та порядку отримання страхового відшкодування.

Подальший розвиток кредитних спілок повинен супроводжуватися підвищенням якості аудиторських послуг та зміною підходу до проведення аудиту. Зокрема, аудитор (аудиторська фірма) повинен оприлюднити результати проведеної аудиторської перевірки на загальних зборах кредитної спілки та контролювати усунення встановлених недоліків.

З метою захисту кредитних спілок від ризиків недостатньої ліквідності, низької платоспроможності або неналежного фінансового стану слід створити єдину загальнонаціональну систему стабілізації і фінансового оздоровлення кредитних спілок, а також систему гарантування вкладів членів кредитних спілок [6].

Механізм стабілізації і фінансового оздоровлення кредитних спілок та гарантування вкладів їх членів упроваджується шляхом створення законодавчих та інституціональних умов. Участь у системі гарантування вкладів членів для кредитних спілок, які здійснюють залучення таких вкладів, обов'язкова.

Організаційна інтеграція системи кредитної кооперації забезпечується формуванням потужних асоціацій кредитних спілок, діяльність яких сприятиме розробленню та запровадженню єдиних правил поведінки на ринку кооперативного кредитування, професійних і технологічних стандартів діяльності кредитних спілок. З метою захисту прав членів кредитних спілок на базі асоціацій кредитних спілок можуть утворюватися третейські суди, які розглядають спори між кредитними

спілками та їх членами. У законодавстві повинна передбачатися можливість членства кредитних спілок у всеукраїнських асоціаціях як безпосередньо, так і через членство в місцевих асоціаціях, що входять до складу таких асоціацій. Одним з пріоритетних напрямів розвитку організаційної інтеграції є формування єдиної організації кредитних спілок, що саморегулюються, у формі всеукраїнської асоціації, якій можуть бути делеговані відповідні повноваження з боку Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [7].

Установи сервісної інфраструктури повинні надавати послуги кредитним спілкам та об'єднаним кредитним спілкам, а також кооперативним банкам у сфері навчання, консультаційного супроводження, інформаційних технологій, організації обігу кредитних історій позичальників, мінімізації фінансових ризиків, аудиту, управління ліквідністю.

Висновки. Реалізація проекту передбачає витрати в межах кошторису головного розпорядника бюджетних коштів. У Концепції зазначено лише стратегічні напрями державної політики у сфері кредитної кооперації, які потребують деталізації у відповідних регуляторних актах. Реалізація Концепції передбачає внесення змін до чинних або розроблення нових регуляторних актів, які істотно вплинуть на стан ринку кредитної кооперації. Усі ці зміни потребують детального опрацювання на рівні відповідних регуляторних актів, вплив яких буде вирішальним у розвитку ринку кредитної кооперації і до них будуть надані детальні фінансові та матеріально-технічні розрахунки із визначенням необхідного обсягу трудових ресурсів.

Література:

1. Невмержицький В.В. Стан та розвиток ринку фінансових послуг в Україні / В.В. Невмержицький // *Фінанси України*. – 2008. – № 3. – С. 123–130.
2. Невмержицький Є.І. Необхідність та економічні передумови запровадження інституту кредитних бюро в Україні / Є.І. Невмержицький // *Фінанси України*. – 2007. – № 11. – С. 49–54.

3. Павлюк С.М. Кредитні ризики та управління ними / С.М. Павлюк // *Фінанси України*. – 2004. – № 11. – С. 105–111.
4. Пасічник В. Кредитні спілки: експертна оцінка / В. Пасічник // *Фінансові послуги*. – 2007. – № 1–2. – С. 11–13.
5. Примостка Л.О. Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління / Л.О. Примостка // *Фінанси України*. – 2006. – № 8. – С. 118–129.
6. Романенко Л.Ф. Ризики у банківській діяльності / Л.Ф. Романенко, А.В. Коротєєва // *Фінанси України*. – 2003. – № 5. – С. 122–124.
7. Слобода Л. Зарубіжний досвід регулювання кредитних ризиків та перспективи його застосування у вітчизняних банках / Л. Слобода // *Регіональна економіка*. – 2006. – № 3. – С. 209–217.

Добровольская Е.В. Концепция развития системы кредитной кооперации: реалии и перспективы

Аннотация. В статье рассмотрена государственная «Концепция развития системы кредитной кооперации», согласно которой предложена двух- или трехуровневая структура системы кооперации. Раскрыты направления развития рынка кооперативного кредитования в Украине. Освещены элементы перспективной системы кредитной кооперации Украины.

Ключевые слова: концепция, кредитная кооперация, сохранение, сбережение и возврат средств, рефинансирование.

Dobrovol's'ka O.V. The concept of development of system of credit cooperation: realities and prospects

Summary. In the article state «the Concept of development of credit cooperation system» under which a proposed two or three-tier structure of the system of cooperation. Reveals the directions of market development of cooperative crediting in Ukraine. The illuminated elements of the advanced system of credit cooperation of Ukraine.

Keywords: concept, credit cooperation, preservation, conservation and refund refinancing.

*Дучинська Н.І.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економічної теорії,
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара*

РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ: РИНКОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА СОЦІАЛЬНА СПРАВЕДЛИВІСТЬ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню проблем ринкового розподілу доходів. Піднято питання необхідності поєднання ринкової ефективності та соціальної справедливості, впливу податків на економічну поведінку домашніх господарств. Наголошено на необхідності формування соціальної відповідальності бізнесу при розподілі доходів.

Ключові слова: розподіл доходів, домашні господарства, ефективність розподілу доходів, економічна поведінка платників податків, соціальна справедливість, соціальна відповідальність бізнесу.

Постановка проблеми. Ринок потребує досягнення економічної ефективності у розподілі доходів, не гарантує стабільності в отриманні доходів, що особливо помітно в умовах економічних потрясінь. Разом з тим доходи мають забезпечувати ефективне відтворення робочої сили на фізіологічному і духовному рівнях, що є запорукою стабільності, конкурентоздатності і формування потенціалу економічного зростання економіки. У зв'язку з цим розвиваються перерозподільні та соціальні функції держави, яка може регулювати негативні впливи ринку. Соціальну відповідальність за розподіл доходів у ринковій економіці несе також бізнес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш повно питання розподілу доходів розкрито в роботах вітчизняних вчених Геєця В., Гвелесіані А., Єщенко П., Кизима М., Мандибури В., Пономаренка В., Стожок О., Чухна А., Узунова Ф. та ін. Водночас чимало питань у теорії розподілу доходів залишаються невирішеними. Найчастіше вітчизняні вчені розглядають окремі аспекти формування доходів, насамперед домогосподарств, менше аналізують проблеми факторного розподілу доходів, необхідність поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості.

У вітчизняній економічній літературі Мандибурою В. надана увага формуванню реальних доходів населення [1]; Пономаренком В., Кизимом М., Узуновим Ф. – дослідженню рівня життя і реальних доходів [2]; Гвелесіані А. – аналізу диференціації доходів населення [3]; Стожок О. – формуванню і розподілу доходів населення в умовах трансформації економіки [4] тощо.

Мега статті полягає у дослідженні суті ринкового розподілу доходів, можливості поєднання економічної ефективності і соціальної справедливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доходи населення як економічна категорія характеризують «стосунки в суспільстві з приводу привласнення, використання та розподілу створеного продукту. У зв'язку з тим, що головним критерієм соціального розшарування суспільства виступають розмір та джерело доходів, категорія доходів населення відображає економічні зв'язки між членами суспільства з приводу споживання

виробленого продукту за рахунок їх трудової діяльності, використання власності, яка знаходиться в їх розпорядженні, та соціальних трансфертів» [4, с. 5]. Доходи домашніх господарств існують у вигляді заробітної плати найманих робітників, доходів від підприємництва, пенсій, стипендій, виплат по безробіттю та інших соціальних платежів членам сім'ї, доходів від власності у вигляді відсотків та дивідендів тощо. Заробітна плата, рента, прибуток, відсоток розглядають як факторні доходи, що отримані від використання власних факторів виробництва.

Домашні господарства являють собою сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або певній його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. У структурі сукупних доходів у розрахунку на одне домогосподарство у 2014 р. грошові доходи становили 91,2% (89,1% у 2010 р.), у тому числі оплата праці – 48,8%, доходи від підприємницької діяльності – 5,2%, соціальні виплати – 27,0%, доходи від власності – 4,7% [5].

Аналіз статистичних даних за 2010–2014 рр. свідчить про те, що структура сукупних ресурсів домогосподарств суттєво не змінилась. Низький обсяг оплати праці у структурі доходів населення є наслідком низького рівня середньої заробітної плати, який обумовлений диференціацією між рівнями оплати праці у державному та приватному секторах, міжрегіональною та галузевою диференціацією, що гальмує нагромадження людського капіталу [6]. На другому місці (після заробітної плати) у структурі доходів знаходяться соціальні платежі, що є свідченням виконання державою перерозподільної і соціальної функцій, наявності в національній економіці значної частки соціально незахищеного населення.

На перетворення грошових доходів у реальні значний вплив мають податки і обов'язкові платежі (відрахування в Пенсійний фонд та на соціальні потреби). Особливо зменшують доходи домашніх господарств у сучасній економіці комунальні платежі, тарифи на які стрімко зростають. Поточні податки на доходи і майно займають 7,4% (у 2010 р.) та 8,5% (у 2014 р.) у сукупних витратах населення України. Податок на доходи фізичних осіб наповнює доходи бюджету. Так, протягом 2012–2014 рр. надходження від нього до державного бюджету України зросли в 1,8 рази – з 7,02 до 12,65 млрд. грн. Питома вага податку на доходи фізичних осіб у податкових надходженнях державного бюджету становила у 2012 р. 2,6%, у 2013 р. – 2,4%, у 2014 р. – 1,9% [7, с. 143].

Купівельну спроможність грошового доходу відображає реальний наявний дохід, що являє собою кількість товарів і послуг (у вартісному вираженні), яку можна придбати за отриманий номінальний дохід протягом певного періоду. Реальний наявний дохід населення України у розрахунку на одну особу

знав суттєвих змін: у 2014 р. у відсотках до відповідного періоду 2010 р. він скоротився на 27,5%. За регіонами у відсотках до відповідного періоду попереднього року спостерігались такі значення зазначеного показника: у Вінницькій області – 94,5%, в Івано-Франківській – 89,9%, у Донецькій – 75,9%, у Луганській області – 68,0% [8]. Зазначені обставини викликані військовими діями, масовою міграцією населення, появою економічно неактивних підприємств у регіонах тощо.

Домашні господарства є головними споживачами товарів і послуг, а також власниками виробничих факторів (землі, праці, капіталу, підприємницьких здібностей). Господарства займаються відтворенням робочої сили, що формує її пропозицію на ринку праці в даний час та у майбутньому.

Споживчі сукупні витрати домогосподарств протягом останніх п'яти років не зазнали суттєвих змін. Витрати на продукти харчування становлять незмінно більшу половину усіх видатків (52%), витрати на непродовольчі товари та послуги зросли з 34,9% у 2010 р. до 36,3% у 2014 р. [9]. Частина грошового доходу споживається членами домогосподарств, а інша – зберігається у формі заощаджень або може бути використана як інвестиції.

У кризові періоди витрати домогосподарств на споживання можуть перевищувати надходження доходів. Поширенішою в реальному житті вважається протилежна ситуація, коли розмір щорічних доходів населення перевищує розмір його щорічних видатків, тобто залишається частина грошових коштів, що не витрачається на поточне споживання, сплату податків і формує заощадження домогосподарств. Мотиви до заощадження коштів домогосподарств різноманітні і можуть мати як економічну, так і психологічну, національну, культурну, соціальну складові.

Частина заощаджень домогосподарств може потрапляти в канали прямого (купівля цінних паперів) чи опосередкованого (банківські депозити) фінансування і перетворюватися на інвестиціями. Обидві ці форми фінансування активні, оскільки приймають участь в обороті фінансового ринку і тим самим сприяють розвитку як підприємств, так і економіки в цілому. Крім того, заощадження в активній формі є джерелом додаткового доходу для домашнього господарства, який може витрачатися на споживання та заощадження. Величина цього доходу залежить від успішності діяльності фінансових інститутів, які залучають тимчасово вільні кошти населення та спрямовують їх на інвестиційне кредитування нефінансових корпорацій, іпотечне кредитування домогосподарств, купівлю-продаж цінних паперів, будівництво, цільове фінансування інвестиційних проєктів тощо. Однак частка інвестиційного використання залучених фінансових ресурсів мізерна порівняно з часткою неінвестиційних операцій таких установ.

Кризовий стан міжнародних фінансових ринків суттєво впливає на вразливість національної економіки і активність інвестиційних процесів системи. Інвестори стикаються з потенційними ризиками, основа яких закладена у використанні нових продуктів і послуг на світових фінансових ринках. «Всеохоплююча глобалізація, зумовлююча взаємозв'язки та взаємовпливи, посилює зростання зовнішніх ризиків. Потенційне зростання зовнішніх ризиків підвищує вимоги до вітчизняної фінансової системи і зумовлює необхідність пошуку нових механізмів мобілізації внутрішніх заощаджень як джерела довгострокових інвестиційних ресурсів, котрі складають основу економічного розвитку. Використання заощаджень населення, господарських суб'єктів та держави для фінансування довгострокових інвести-

цій усередині країни стає магістральним напрямком вітчизняної фінансової системи в умовах згорання каналів закордонного фінансування», – відмічає Фомішина В. [10].

Сектор домогосподарств володіє достатнім інвестиційним потенціалом. За даними Держкомстату України, найбільші обсяги заощаджень населення були зафіксовані у 2002, 2004–2006 рр., вони склали 11,5–12,8% від його сукупних витрат. Якщо у 2010 р. приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах становив 5,6%, то у 2014 р. – 10,5% (зі знаком «мінус»). Негативна тенденція спостерігалась і у прирості фінансових активів, які зменшились до 1,9% у 2014 р. тоді як у 2010 р. становили 12,4% у витратах населення [8].

Кризові явища в економіці і фінансовій сфері останніх років негативно впливають на перетворення заощаджених коштів у реальні інвестиційні джерела, дизбалансують кількість готівкових коштів на руках у бік їх зростання, спотворюють інвестиційні інтереси суб'єктів національної економіки, сприяють порушенню кругообігу фінансових та матеріальних ресурсів та подорожчання кредитних ресурсів для підприємств.

На нашу думку, вирішити зазначені проблеми можливо шляхом відновлення довіри до фінансово-кредитних установ, за допомогою прямого залучення грошових коштів домогосподарств у реальний сектор економіки.

Існує необхідність активізації в Україні інвестиційного використання заощаджень домогосподарств. Для реалізації даного положення пропонуємо запровадження прямого спрямування домогосподарствами власних заощаджень на цільові інвестиційні рахунки нефінансових корпорацій. Підприємство, що потребує інвестицій та проєкт якого внесений до реєстру пріоритетних для української економіки інвестиційних проєктів, відкриває цільовий інвестиційний рахунок, на який домогосподарства матимуть можливість перерахувати фінансові кошти для подальшого здійснення ними інвестицій. У зворотному напрямку відбуватиметься переведення домогосподарствам відсотків за вкладені кошти від підприємств. Стимулом для участі у цих операціях для домогосподарств є, по-перше, державна гарантія повернення вкладених коштів, по-друге, звільнення від оподаткування фінансових коштів (у тому числі зарплати), що спрямовуватимуться домашніми господарствами на цільові інвестиційні рахунки нефінансових корпорацій; коштів, що розміщуватимуться домогосподарствами у фінансових корпораціях на спеціальних рахунках, призначених для цільового інвестування підприємств; відсотків від цільових інвестиційних вкладень. Кошти домогосподарств матимуть безпосередньо інвестиційне призначення, вони отримають можливість самостійно визначити напрямок та обсяги інвестування. Тим самим відбудеться забезпечення реалізації їхнього інвестиційного потенціалу [11].

Перетворенню заощаджень в інвестиції і формуванню доходів від інвестицій у ринковій економіці України, на нашу думку, сприятиме досягнення оптимального балансу між відкритістю економіки та обґрунтованим обмеженням міграції фінансового капіталу, лібералізацією та оптимальним регулюванням національного фінансового ринку. Мова йде про розвиток фондового ринку, створення умов для розширення фінансових ресурсів корпоративних структур, переливу їх у галузі з високим вмістом доданої вартості.

Важливого значення набуває мобілізація внутрішніх джерел для інвестицій у національну економіку, а також створення необхідних умов для їх ефективного використання. У зв'язку з цим необхідно сприяти підвищенню рівня внутрішніх заоща-

джен та їх перетворенню в ефективні продуктивні інвестиції, а також поліпшувати інвестиційний клімат в Україні з метою зменшення відпливу капіталу. Йдеться також про ефективніше використання потенціалу державних банків щодо захисту інтересів національних вкладників.

Заслугує на увагу дослідження впливу податкової політики держави на економічну поведінку домашніх господарств. У сучасних умовах виділяють наступні чотири моделі економічної поведінки платників податків [12]. Перша модель передбачає сплату податків без застосування спеціальних заходів із зменшення обсягу податкових зобов'язань. Вона властива платнику податків, який не бажає конфліктувати з податковими інспекціями, зазнавати впливу застосування до нього санкцій за порушення податкового законодавства.

Друга модель економічної поведінки базується на порушенні платником податків норм податкового законодавства з метою зменшення податкових зобов'язань. З метою запобігання правопорушень у сфері сплати податків в Україні, згідно зі ст. 212 Кримінального кодексу, «умисне ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів, що входять у систему оподаткування, уведених у встановленому законом порядку, вчинене службовою особою підприємства, установи, організації незалежно від форми власності або особою, що займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, чи будь-якою іншою особою, яка зобов'язана їх сплачувати, якщо ці діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах, – карається штрафом від трьохсот до п'ятисот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років» [13].

Наступна, третя, модель економічної поведінки передбачає обхід податків. Платник податків уникає виникнення податкових зобов'язань сплати податків як шляхом уникнення окремих видів доходів, форм підприємницької діяльності, що пов'язані з обов'язком сплачувати податки, так і нелегітимними засобами (платник податків не встає на податковий облік, не реєструє свою підприємницьку діяльність тощо).

Обираючи четверту модель економічної поведінки, домашнє господарство здійснює податкове планування. Тим самим, не порушуючи законодавчих норм, зменшує суму податкових платежів. Зазначена модель сприяє захисту економічного інтересу платника податків, сприяє покращанню результатів його діяльності, розвитку бізнесу, зростанню податкових надходжень до бюджету. У результаті задовольняються інтереси і домашніх господарств, і держави, забезпечуються і справедливість, і ефективність у розподілі доходів.

Досягненню справедливості у розподілі доходів в умовах ринку може сприяти соціальна відповідальність бізнесу, необхідність якої викликана потребами соціальної орієнтації ринкового господарства і проблемами розвитку суспільства. Разом з тим соціально відповідальна діяльність призводить до зростання витрат, відволікає кошти, персонал від основної сфери діяльності, а з другої – покращує репутацію підприємця, робить йому рекламу надійності, знижує підприємницькі ризики і т. ін.

З метою формування ефективної соціальної відповідальності слід підійти до вирішення цього питання системно: на рівні державних, регіональних, місцевих органів влади, підприємців усіх форм власності. Соціально відповідальні підприємці повинні мати різного роду дозволи для ліцензування певних

видів діяльності зі сторони влади, їм повинні йти назустріч у вирішенні їхніх проблем, створювати нові можливості для бізнесу тощо [14].

Вищесказане дасть можливість змінити ціннісні орієнтири підприємців з егоїстичних на загальносуспільні, громадські, націлити на необхідність задоволення потреб та інтересів соціуму.

Потрібно також сформувати механізми мотивації соціально відповідальної поведінки вітчизняних підприємців з метою залучення їх до участі у соціальних програмах, щоб вони отримали не лише позитивну оцінку з боку громадськості, але й змогли б сформувати позитивний імідж, репутацію, створити позитивну рекламу свого бізнесу. Іншими словами, вигода має бути якщо не пряма (у вигляді ліцензій, переваг в отриманні бюджетних замовлень, пільгового оподаткування), то опосередкована, щоб сформувати стимули, дух здорового суперництва для досягнення соціальних показників.

З боку засобів масової інформації підприємці мають також отримати підтримку своїх соціальних починань та ініціатив з метою розуміння їхньої діяльності у широкого кола громадськості як такої, що сприяє зростанню суспільного добробуту, процвітанню нації.

Форми та інструменти здійснення соціальної відповідальності підприємців закладаються громадянським суспільством завдяки формуванню нового типу економічної культури, в основі якого знаходяться національні культурно-історичні цінності, норми і звичаї, інституційні зміни, неформальні механізми соціальної взаємодії.

Висновки. Стабілізація економічного становища вітчизняної економіки сприятиме зростанню доходів, формуванню ринкового розподілу доходів, нагромадженню людського капіталу і поліпшенню його якісних параметрів. Вирішенню цих проблем повинна сприяти держава як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. Доходи, що достатні для ефективного відтворення робочої сили, задоволення не лише її нагальних, але й запланованих потреб мотивують державу до активної співпраці з роботодавцями, служать основою мотивації до продуктивної праці. Розвиток факторного розподілу доходів і залучення до нього домогосподарств сприяє формуванню альтернативних джерел доходів, що допомагає справитись зі змінами кон'юнктури на ринку праці, пристосуватись до сучасних вимог необхідності постійного вдосконалення якості робочої сили, гнучкої зайнятості.

З метою поєднання у розподілі доходів принципів економічної ефективності та соціальної справедливості слід задіяти інтереси бізнесу шляхом формування його соціальної відповідальності. Аналізу впливу соціальної відповідальності бізнесу на формування доходів домашніх господарств слід надати увагу в подальших наукових дослідженнях.

Література:

1. Мандибура В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В.О. Мандибура ; ред. Д.П. Богиня. – К. : Парлам. вид-во, 1998. – 223 с.
2. Рівень і якість життя населення України : [монографія] / В.С. Пономаренко, М.О. Кизим, Ф.В. Узунів. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 226 с.
3. Гвелесіані А.Г. Диференціація грошових доходів населення: аналіз, прогноз та механізм регулювання : [монографія] / А.Г. Гвелесіані ; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. – К., 2008. – 154 с.
4. Стожок О.З. Формування і розподіл доходів населення в умовах трансформації економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці соціальна економі-

- ка і політика» / О.З Стожок ; Донецький національний університет. – Донецьк, 2004. – 20 с.
5. Структура сукупних ресурсів / Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 6. Дучинська Н.І. Диференціація доходів домашніх господарств в умовах ринкової економіки / Н.І. Дучинська // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний стан та проблеми розвитку статистики, обліку та аудиту в умовах глобалізації». – Дніпропетровськ, 2015. – 146 с.
 7. Державний бюджет-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-2014>.
 8. Доходи населення за регіонами України / Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 9. Структура сукупних витрат / Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 10. Фомішина В.М. Заощаджувально-інвестиційний потенціал приватного сектору економіки / В.М. Фомішина // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 3. – С. 37–41.
 11. Дучинська Н.І. Механізм активізації інвестиційного використання фінансових ресурсів домогосподарств в Україні / Н.І. Дучинська, В.Л. Смесова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 3. – С. 24–36.
 12. Мищенко С.Г. Стимулювання економічного розвитку: аспекти налогообложения : [монографія] / С.Г. Мищенко. – Д. : Юго-Восток, Лтд, 2009. – 307 с.
 13. Коментар до Кримінального Кодексу України. Ст. 212 «Ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yurist-online.com/ukr/uslugi/yuristam/kodeks/024/209.php>.
 14. Дучинська Н.І., Притоманова О.М. Соціальна відповідальність підприємництва у ринковій економіці / Н.І.Дучинська, О.М. Притоманова // Економіка ринкових відносин. – 2011. – № 8. – С. 204–208.

Дучинская Н.И. Распределение доходов: рыночная эффективность и социальная справедливость

Аннотация. Стаття посвящена исследованию проблем рыночного распределения доходов. Подняты вопросы соединения рыночной эффективности и социальной справедливости, влияния налогов на экономическое поведение домашних хозяйств. Акцентировано внимание на необходимости формирования социальной ответственности бизнеса при распределении доходов.

Ключевые слова: распределение доходов, домашние хозяйства, эффективность распределения доходов, экономическое поведение плательщиков налогов, социальная ответственность бизнеса.

Duchinska N.I. Income distribution: market efficiency and social justice

Summary. The article is devoted to the problems of income distribution market. The question of market efficiency and social justice, the impact of taxes on economic behavior of households is risen. The necessity of formation of social responsibility in the distribution of income is highlighted.

Keywords: income distribution, households, income distribution efficiency, the economic behavior of taxpayers, social justice, social responsibility of business.

Кучерова Г.Ю.,

к.е.н.,

доцент кафедри «Фінанси і кредит»,
Класичний приватний університет

ТРЕНДОВИЙ АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано показники обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України. На основі здійснення трендового аналізу побудовано 5 трендових моделей, де найбільш точною залежністю показників описується поліном дев'ятого ступеня, логарифмічний тренд п'ятого ступеня та три логарифмічно-ступеневі моделі. У результаті перевірки отриманих трендових моделей підтверджена їх адекватність експериментальним даним, точність та висока якість, проте наявність автокореляції обґрунтувала вибір другої та третьої трендових моделей з метою отримання якісних прогнозних показників обсягів податкових надходжень.

Ключові слова: податкові надходження, зведений бюджет, тренд, коефіцієнт детермінації, критерій Фішера, критерій Дарбіна-Уотсона, стандартне відхилення, прогноз.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективне формування дохідної частини бюджету України в умовах її дефіциту та стагнації економіки країни є пріоритетним завданням влади на всіх бюджетних рівнях. Оскільки лівова частина доходів бюджету країни припадає саме на податкові надходження, питання прогнозування їх обсягів є актуальним на сьогодні. Обмеженість статистичного забезпечення прогнозування податкових надходжень та певних недоліків існуючих методів прогнозування негативно впливає на достовірність отриманих прогнозних даних. Саме тому потреба системного дослідження аспектів прогнозування податкових надходжень України не викликає сумнівів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питаннями прогнозування податкових надходжень займалися такі провідні вчені, як: В.В. Вітлінський, А.М. Вдовиченко [1], А.І. Даниленко, О.М. Десятнюк, Т.І. Єфіменко, О.В. Зварич [3], А.І. Зубрицький [1], О.Р. Іщук [2], Т.М. Кацюба [2], А.Я. Кізім, А.І. Крисоватий, Г.М. Котіна [4], А.В. Скрипник [1], Л.О. Терещенко [5] та ін. Зважаючи на значний науковий доробок та проблемні аспекти у сфері трансформації оподаткування України, потребує подальших досліджень прогнозування податкових надходжень з урахуванням оновленого статистичного забезпечення та системних змін правового поля у сфері оподаткування.

Мета статті полягає в обґрунтуванні трендових моделей прогнозування податкових надходжень зведеного бюджету України.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою здійснення прогнозування податкових надходжень зведеного бюджету України доцільно розглянути загальну динаміку їхніх показників, що представлена на рисунку 1. Нами обрано саме показники зведеного бюджету, оскільки вони формуються із

податкових джерел державного та місцевого бюджетів, тому вже враховують у собі дію зовнішніх чинників, чий характер впливу обумовлюється особливостями бюджетного процесу і загалом сучасними аспектами соціально-економічного розвитку країни.

Також, враховуючи циклічність бюджетно-економічних процесів, показники податкових надходжень зведеного бюджету обрано за кварталними даними за вирахуванням накопичувального підсумку. Такий підхід дає змогу врахувати часові особливості сплати податків у контексті бюджетного процесу. Отже, за даними рисунка 1, спостерігаємо поступову зростаючу тенденцію показників податкових надходжень зведеного бюджету України.

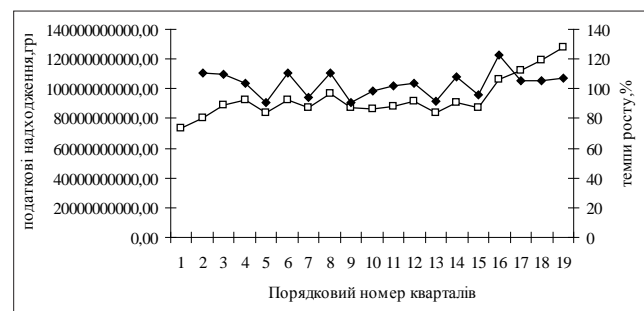


Рис. 1. Динаміка показників обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України та темпів їх зростання за період від I кварталу 2011 р. до III кварталу 2015 р.

Джерело: побудовано автором на основі опрацювання джерела [6]

Проте зростаюча тенденція змінювалася на низхідну у період 2013–2014 роки та знову відновилася з IV кварталу 2014 року. Пояснити, які саме чинники вплинули на зазначену тенденцію, вкрай складно, оскільки, окрім кризових явищ в соціально-економічному середовищі, проводилися активні трансформаційні процеси в податково-бюджетному секторі. Також зауважимо, що темпи зростання досліджуваного показника суттєво коливаються протягом усього досліджуваного періоду, але з II кварталу 2014 року демонстрували стійку тенденцію до зростання на рівні 105-107%.

Загалом, динаміка показників податкових надходжень зведеного бюджету України демонструє нелінійну тенденцію, що обумовлює використання трендового аналізу з метою виявлення тренду, що найкращим чином апроксимує фактичні дані. Для отримання достовірних прогнозних даних екстраполяція тенденції є найпростішим способом отримання загального уявлення про можливі показники, проте, враховуючи те, що вплив зовнішнього середовища не враховується, доцільно приділити більше уваги статичним показникам отриманих трендових моделей. У результаті розрахунків параметрів залежності та

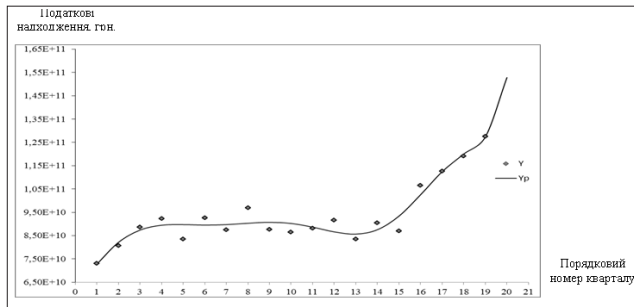
коефіцієнта детермінації для усіх отриманих трендів, обгрунтуємо вибір за показником мінімальної похибки апроксимації.

У результаті проведених розрахунків отримано п'ять трендових моделей, що представлені у таблиці 1, у послідовності, що убуває за значенням їх коефіцієнта детермінації та зростанням стандартного відхилення.

Найбільш точною залежністю показників описується поліном дев'ятого ступеню з коефіцієнтом детермінації $R^2 = 0,933$ та стандартним відхиленням $2,26(\times 10^{20})$. Вид зазначеної залежності представлений у формулі 1, яка розрахована за допомогою програми DataFit 9.0 [7]:

$$Y = 225,5412196x^9 - 17201,40747x^8 + 524221,0442x^7 - 8107048,47x^6 + 66692946,42x^5 - 283166962,05x^4 + 707578494,47x^3 - 3207636525,73x^2 + 16640731831,18x - 58815926622,596 \quad (1)$$

Представимо наочно отриманий вид залежності (1), рис. 2, та отримані показники прогнозних обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України (табл. 2). За даними рисунка 2, спостерігаємо наближення показників, що описують залежність (1) до фактичних обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України, зокрема, максимального наближення досягається саме з IV кварталу 2014 року по III квартал 2015 року.



« • » – фактичні дані обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України;
— – розрахункові дані обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України.

Рис. 2. Динаміка фактичних та розрахункових показників обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України за моделлю (1) щоквартально за період з I кварталу 2011 р. по III квартал 2015 р.

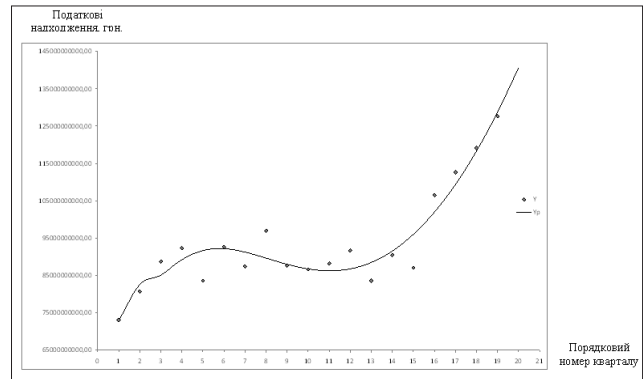
Джерело: розраховано автором самостійно

Розглянемо інші види залежностей із таблиці 1. Дещо меншої точності набула друга модель, за якою залежність показників описується логарифмічним трендом п'ятого ступеня з

коефіцієнтом детермінації $R^2 = 0,902$ та стандартним відхиленням $3,27 (\times 10^{20})$. Вид зазначеної залежності представлений у формулі 2:

$$Y = 72882844155,3943 + 71118642353,7031 \ln(x) - 172475916095,93 \ln^2(x) + 177279067558,78 \ln^3(x) - 76474806599,348 \ln^4(x) + 11587079864,9736 \ln^5(x) \quad (2)$$

Для аналізу представимо наочно отриманий вид залежності (2), рис. 3, за яким спостерігаємо певні відхилення від фактичних даних прогнозних показників податкових надходжень зведеного бюджету України. Особливо це стосується періоду з 1 по 15 квартал, і тільки з 17 кварталу розрахунковий Y_r та фактичний Y_f майже збігаються.



« • » – фактичні дані обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України;
— – розрахункові дані обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України.

Рис. 3. Динаміка фактичних та розрахункових показників обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України за моделлю (2) щоквартально за період з I кварталу 2011 р. по III квартал 2015 р.

Джерело: розраховано автором самостійно

Проаналізуємо третю змішану логарифмічно-ступеневу модель, якій відповідає $R^2=0,801$ та стандартне відхилення $6,41$. Вид зазначеної залежності представлений у формулі 3:

$$Y = 69721034561,183 + 6468582,03663664x^3 + 50208806107,236 \ln(x) / x \quad (3)$$

Представимо наочно отриманий вид залежності (3), рис. 4. За даними рисунка 4, суттєво різняться розрахункові та фактичні показники податкових надходжень саме за період з 1 до 16 кварталів. Саме тому показник коефіцієнта детермінації

Таблиця 1

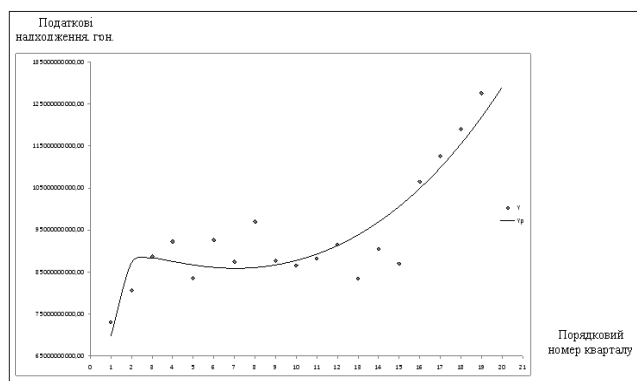
Трендові моделі прогнозування показників обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України

№	Вид моделі	Стандартне відхилення ($\times 10^{20}$)	Коефіцієнт детермінації, R^2
1	$Y = ax^9 + bx^8 + cx^7 + dx^6 + ex^5 + fx^4 + gx^3 + hx^2 + ix + j$	2,267155667	0,933
2	$Y = a + b \ln(x) + c \ln^2(x) + d \ln^3(x) + e \ln^4(x) + f \ln^5(x)$	3,274851094	0,902
3	$Y = a + bx^3 + c \ln(x) / x$	6,417602707	0,801
4	$Y = a + bx^2 \ln(x) + cx^{2,5}$	6,710174792	0,801
5	$Y = a + bx^2 \ln(x) + cx^3$	7,190667617	0,787

Джерело: розраховано автором самостійно

де Y – оцінювана величина: показники щоквартальних податкових надходжень зведеного бюджету України, грн;
 $a, b, c, d, e, f, g, h, i, j$ – коефіцієнти регресії;
 x – період, квартал.

суттєво нижчий за аналогічні показники попередніх трендових моделей, а рівень стандартного відхилення – вищий за аналогічні показники попередніх трендових моделей.

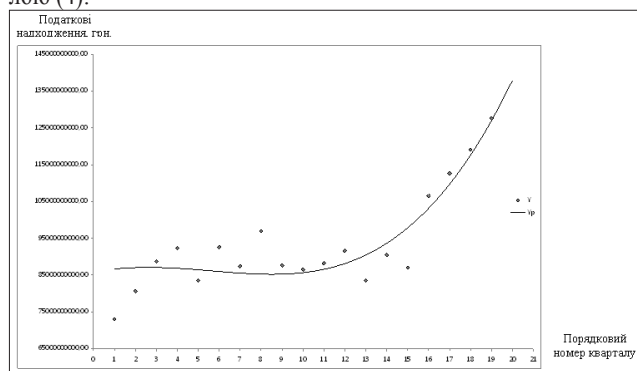


« • « – фактичні дані обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України;
 — – розрахункові дані обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України.

Рис. 4. Динаміка фактичних та розрахункових показників обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України за моделлю (3) щоквартально за період з I кварталу 2011 р. по III квартал 2015 р.

Джерело: розраховано автором самостійно

Розглянемо показники четвертої моделі логарифмічно-ступеневого виду, якій відповідає $R^2 = 0,801$, та стандартне відхилення $6,71(\times 10^{20})$. Функцію тренду представлено такою формулою (4):



« • « – фактичні дані обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України;
 — – розрахункові дані обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України.

Рис. 5. Динаміка фактичних та розрахункових показників обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України за моделлю (4) щоквартально за період з I кварталу 2011 р. по III квартал 2015 р.

Джерело: розраховано автором самостійно

$$Y = 86322943499,2379 - 530331122,799828x^2 \ln(x) + 384068621,009988x^{2.5}, \quad (4)$$

З метою аналізу представимо наочно отриманий вид залежності (4), рис. 5, за яким спостерігаємо суттєве відхилення рівня фактичних показників податкових надходжень від прогнозних, зокрема у період з 1 кварталу по 16 квартал. Отже, це четверта модель, яка лише частково описує показники податкових надходжень зведеного бюджету країни у період з 2011 по 2014 рр.

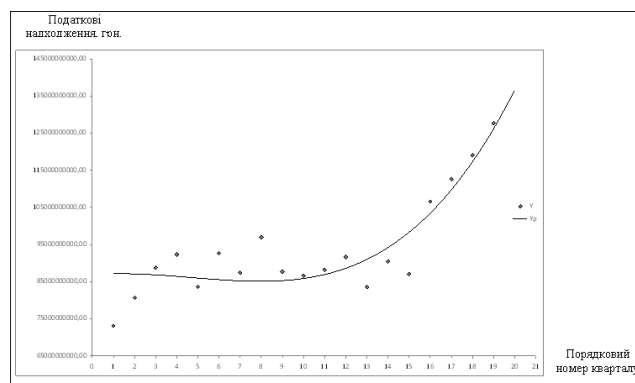
Саме у цей період країна зазначає суттєвих податково-бюджетних змін, результати яких лише дестабілізували загальний тренд податкових надходжень та суттєво знижують можливості щодо його стабілізації.

Ще меншої точності набула п'ята модель, за якою залежність показників описується логарифмічно-ступеневим трендом з коефіцієнтом детермінації $R^2 = 0,787$ та стандартним відхиленням $7,19(\times 10^{20})$. Вид зазначеної залежності представлений у формулі 5:

$$Y = 87189393234,0484 - 93380268,413017x^2 \ln(x) + 20154966,7121663x^3. \quad (5)$$

Уявлення про точність моделі сформуємо на основі даних рисунка 6.

За даними рисунка 6, спостерігаємо неспроможність зазначеної моделі у (5) достовірно і точно описати загальний тренд обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України.



« • « – фактичні дані обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України;
 — – розрахункові дані обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України.

Рис. 6. Динаміка фактичних та розрахункових показників обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України за моделлю (5) щоквартально за період з I кварталу 2011 р. по II квартал 2015 р.

Джерело: розраховано автором самостійно

З метою досягнення повноти дослідження додатково розрахуємо показники критерію Фішера, Дарбіна-Уотсона. У контексті показників коефіцієнта детермінації та прогнозних обсягів

Таблиця 2

Статистичні характеристики трендових моделей податкових надходжень зведеного бюджету України

№ моделі	Коефіцієнт детермінації, R^2	Критерій Фішера, F_p	Критерій Дарбіна-Уотсона, DW	Прогноз
1	0,933	13,89	3,12	152826416291,63
2	0,902	24,2	2,49	140605324614,11
3	0,801	34,08	1,48	121469690854,28
4	0,801	32,24	1,32	137873755084,96
5	0,787	29,55	1,25	136532213412,18

податкових надходжень приймемо остаточне рішення щодо найбільш точної та достовірної трендової моделі, яка найкращим чином апроксимує фактичні дані (табл. 2).

За даними таблиці 2, табличне значення F-критерію для ймовірності $p=0,95$ і числа ступенів свободи $k_1 = m = 1$, $k_2 = n - m - 1 = n - 2 = 19 - 2 = 17$ дорівнює 4,45. Оскільки розрахункове значення більше табличного $F_p > F_p$, то з надійністю $p=0,95$ моделі можна вважати адекватними експериментальним даним, що дає можливість на їх підставі проводити економічний аналіз. Критичні значення для коефіцієнта автокореляції критерію Дарбіна-Уотсона для $P=0,95$ дорівнюють $d_L=1,18$ і $d_U=1,40$. Тільки для першої моделі $4 - DW = 0,88 < d_U$, що свідчить про наявність автокореляції. Для другої та третьої моделі автокореляція відсутня: $DW > d_U$. Для четвертої та п'ятої моделі немає достатніх підстав для прийняття рішень про наявність автокореляції, тому не можемо їх рекомендувати.

Отже, з метою прогнозування податкових надходжень зведеного бюджету України та формуванні загального уявлення про максимально наближений до дійсності рівень їхнього прогнозного обсягу рекомендовано використовувати другу та третю трендові моделі.

Висновки. У результаті проведеного трендового аналізу виявлені моделі, що найбільш точно відображають залежність зміни показників обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України за період з I кварталу 2011 року по III квартал 2015 року від часу. Для всіх отриманих залежностей коефіцієнт детермінації, що використовується як критерій адекватності моделі, (який є мірою пояснювальної сили незалежної змінної), близький до одиниці, що підтверджує якість та адекватність отриманих моделей. Окрім поліноміальних моделей отримані також і інші, що мають високе значення коефіцієнту детермінації та низький рівень стандартного відхилення, відповідають вимогам перевірки на автокореляцію та адекватність. Для прогнозування обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України рекомендовано використовувати логарифмічний тренд п'ятого ступеня та змішану логарифмічно-ступеневу модель, так як вони, на відміну від поліноміальних, більш точно відображають загальну тенденцію сформованого тренду. Перспективою подальших пошуків у даному науковому напрямі є дослідження показників обсягів податкових надходжень державного та місцевого бюджетів з метою прогнозування їхніх тенденцій розвитку.

Література:

1. Практичне застосування методів прогнозування доходів бюджету на прикладі України. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. – 32 с.
2. Іщук О.Р. Економетричне прогнозування процесу надходження податків та зборів : монографія / О.Р. Іщук, Т.М. Кацюбка. – Тернопіль, 2002. – 94 с.

3. Зварич О.В. Прогнозування податкових надходжень у системі формування доходів бюджету [Текст] : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. В. Зварич ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : [б. в.], 2012. – 19 с.
4. Котіна Г.М. Прогнозування податкових надходжень бюджету [Текст] : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Г.М. Котіна ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : [б. в.], 2011. – 20 с.
5. Терещенко Л.О. Моделювання та прогнозування податкових надходжень на регіональному рівні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.03.02 / Л.О. Терещенко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 18 с.
6. Звітність про виконання бюджетів – Офіційний сайт Державної казначейської служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
7. Oakdale Engineering [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.oakdaleenr.com/index.html>.

Кучерова Г.Ю. Трендовый анализ налоговых поступлений сводного бюджета Украины

Аннотация. В статье проанализированы показатели объемов налоговых поступлений сводного бюджета Украины. На основе осуществления трендового анализа построено 5 трендовых моделей, где наиболее точной зависимостью показателей описывается полином девятой степени, логарифмический тренд пятой степени и три логарифмически-степенные модели. В результате проверки полученных трендовых моделей подтверждена их адекватность экспериментальным данным, точность и высокое качество, однако наличие автокорреляции обосновало выбор второй и третьей трендовых моделей с целью получения качественных прогнозных показателей объемов налоговых поступлений.

Ключевые слова: налоговые поступления, сводный бюджет, тренд, коэффициент детерминации, критерий Фишера, критерий Дарбина-Уотсона, стандартное отклонение, прогноз.

Kucherova H.Yu. Trend analysis of tax revenues consolidated budget of Ukraine

Summary. The article analyzes the performance of tax revenues of the consolidated budget of Ukraine. On the basis of the trend analysis built 5 trend models, which most accurately describes the dependence of the biller ninth degree, logarithmic trend of the fifth degree and three logarithmic-exponential model. As a result of verification of the trend models confirmed their adequacy to experimental data, the accuracy and high quality, however, the presence of autocorrelation justify the choice of the second and third trend models to obtain high-quality targets of tax revenue.

Keywords: tax revenues, consolidated budget, trend in the coefficient of determination, Fisher test, Durbin-Watson test, standard deviation of the forecast.

*Павлій А.С.,
аспірант,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України*

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЗЕМЕЛЬНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Стаття присвячена аналізу вітчизняної системи земельного оподаткування. Особливу увагу приділено розгляду змін у Податковому кодексі України щодо оподаткування землі. Проаналізовано динаміку податкових надходжень плати за землю за останні роки, а також питому вагу цього податку в податкових надходженнях місцевих бюджетів.

Ключові слова: плата за землю, земельний податок, орендна плата, податок на майно, податкові надходження.

Постановка проблеми. Сфера земельних відносин в Україні, як і у багатьох країнах європейського простору, виступає вагомим інструментом державного регулювання сектора економіки, і тому відіграє важливу роль у суспільстві та у фінансовій політиці держав. Проте останнім часом вітчизняна земельна політика зазнала багато докорінних змін, зокрема ці зміни стосувалися оподаткування землі, а саме зарахування плати за землю до місцевих податків, підвищення податкових ставок, скасування деяких пільг тощо. У зв'язку з цим доцільним є аналіз вітчизняної системи земельного оподаткування, оскільки він дасть змогу виявити існуючі недоліки діючої системи оподаткування земельної власності та землекористування, причини виникнення цих недоліків, а також шляхи їх усунення. Необхідність аналізу стану земельного оподаткування також визначається відсутністю єдиної виваженої державної політики у цій сфері, нестабільністю законодавства, значними змінами у відносинах земельної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом дослідження питань земельного оподаткування в Україні займаються багато вітчизняних вчених та економістів. В своїх роботах вони розглядають розвиток та становлення системи оподаткування землі з історичної точки зору [14; 15], аналізують сучасний стан системи земельного оподаткування в Україні [16-19], досліджують закордонний досвід майнового оподаткування та можливість його часткового застосування у вітчизняній практиці [20; 21], пропонують шляхи реформування вітчизняної системи земельного оподаткування [22-24] та обґрунтовують значення плати за землю для розвитку соціальної сфери регіону [25]. У публікаціях [10; 11; 26; 27] висвітлюються окремі аспекти світового досвіду використання земельного податку, перспективи його запровадження і значення у формуванні доходів місцевих бюджетів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак недостатньо досліджено залишається питання про те, як функціонуватиме система земельного оподаткування після прийняття закону «Про внесення змін у Податковий кодекс України», що набув чинності з початку поточного року.

Мета статті. У зв'язку із зазначеним метою даної статті є аналіз сучасного стану вітчизняної системи земельного оподаткування, законодавчих актів, що регламентують земельні відносини у сфері оподаткування, а також виявлення основних проблем у цій сфері та напрямів щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Система земельного оподаткування в Україні почала формуватися у 1992 р. з прийняттям Закону України «Про плату за землю»¹, в якому зазначалося, що плата за землю належить до загальнодержавних податків та стягується у вигляді земельного податку або орендної плати [1, ст. 2]. Вже у 1997 р. набрала чинності нова редакція цього закону, де було змінено ставки земельного податку, порядок справляння цієї плати, пільги щодо оподаткування землі та відповідальність платників.

Наразі основним законодавчим актом, що регламентує земельні відносини у сфері оподаткування, є Податковий кодекс України.

Згідно зі ст. 270 Податкового кодексу України, до об'єктів оподаткування земельним податком належать земельні ділянки або земельні частки (паї), які перебувають у власності або користуванні [2]. Платниками податку є фізичні або юридичні особи, які володіють або користуються земельною ділянкою.

Кошти від земельного податку надходять до місцевих бюджетів та використовуються за своїм цільовим призначенням, а саме на розробку і виконання державних програм щодо раціонального використання земель, підвищення родючості ґрунтів, на відшкодування витрат власників землі і землекористувачів, пов'язаних із господарюванням на землях гіршої якості, охорону земельних ресурсів у комплексі з іншими природоохоронними заходами, розвиток загальнодержавної та регіональної інфраструктури, ведення державного земельного кадастру, землеустрою, моніторингу земель, а також проведення земельної реформи [3, ст. 37].

Розміри земельного податку залежать від цільового призначення земельної ділянки, її місця розташування та грошової оцінки земель, яка є податковою базою для стягнення цього податку.

Згідно зі ст. 201 Земельного кодексу України, нормативна грошова оцінка проводиться для визначення розміру земельного податку за методикою, яка затверджується Кабінетом Міністрів України відповідно до державних стандартів, норм, правил, а також інших нормативно-правових актів на землях усіх категорій та форм власності. Щороку грошова оцінка уточнюється на коефіцієнт індексації. Дані про оцінку земель фіксуються у Державному земельному кадастрі [3].

Платники земельного податку (крім фізичних осіб) самостійно обчислюють суму податку на основі даних про нормативну грошову оцінку земельної ділянки, її площі та податкової ставки, враховуючи додатковий коефіцієнт індексації цієї ставки.

Суму земельного податку для земельних ділянок, нормативно грошову оцінку яких не проведено, можна розрахувати

¹ Закон втратив чинність з 1 січня 2011 року (згідно з Податковим кодексом України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI).

Порівняльна таблиця щодо змін в оподаткуванні землі

Елементи земельного податку	Редакція Податкового кодексу до внесення змін	Редакція Податкового кодексу від 28.12.2014
Платники податку	власники земельних ділянок, земельних часток (паїв); землекористувачі	Без змін
Об'єкт податку	земельні ділянки (частки, паї), які перебувають у власності або користуванні	Без змін
База оподаткування	нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації; площа земельних ділянок (якщо нормативну грошову оцінку не проведено).	Без змін
Ставки податку	за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено: для ріллі, сіножатей та пасовищ: 0,1%; для багаторічних насаджень: 0,03%; для інших земель: 1% від бази оподаткування.	
	за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності): для підприємств промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики: 5%; для земель залізничного транспорту, надані військовим формуванням, та за земельні ділянки, на яких розташовані аеродроми: 0,02%; за земельні ділянки, надані для підприємств промисловості, зайняті землями тимчасової консервації: 0,03% від бази оподаткування.	
	за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено: не більше 5% від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області.	
	за земельні ділянки, розташовані в межах населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено Встановлюються залежно від групи населених пунктів за чисельністю населення з урахуванням коефіцієнта.	
	Без змін	
	виключено	
Пільги	для фізичних осіб Від сплати звільняються: інваліди, пенсіонери, ветерани, особи, які виховують трьох і більше дітей віком до 18 років, особи, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи.	
	для юридичних осіб Від сплати звільняються: санаторно-курортні та оздоровчі заклади громадських організацій інвалідів, реабілітаційні установи громадських організацій інвалідів; громадські організації інвалідів України, підприємства та організації, які засновані громадськими організаціями інвалідів; заповідники, дослідні господарства, органи державної влади та місцевого самоврядування, дитячі санаторно-курортні та оздоровчі заклади України, релігійні організації України, дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади; громадські організації фізкультурно-спортивної спрямованості; новостворені фермерські господарства.	
	Від сплати звільняються: санаторно-курортні та оздоровчі заклади громадських організацій інвалідів, реабілітаційні установи громадських організацій інвалідів; громадські організації інвалідів України, підприємства та організації, які засновані громадськими організаціями інвалідів; бази олімпійської та параолімпійської підготовки; дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади незалежно від форми власності і джерел фінансування, заклади культури, науки, освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, фізичної культури та спорту, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів.	
	не підлягають оподаткуванню сільськогосподарські угіддя зон радіоактивно забруднених територій; землі сільськогосподарських угідь, що перебувають у тимчасовій консервації або у стадії сільськогосподарського освоєння; земельні ділянки державних сортовипробувальних станцій і сортодільниць; землі дорожнього господарства автомобільних доріг загального користування; земельні ділянки сільськогосподарських підприємств усіх форм власності та фермерських господарств, зайняті молодими садами, ягідниками та виноградниками; земельні ділянки кладовищ, крематоріїв та колумбаріїв.	
Додаткові відомості	Плата за землю – загальнодержавний податок, що зараховується до відповідних місцевих бюджетів.	Плату за землю, як складову податку на майно, включено до переліку місцевих податків.

на основі даних про площу земельної ділянки, податкової ставки та коефіцієнту індексації. Однак згідно зі ст. 277 Податкового кодексу України ставка земельного податку для таких ділянок встановлюється у розмірі не більше 5% від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області [2].

Після прийняття закону «Про внесення змін у Податковий кодекс України», що набув чинності з початку поточного року, система земельного оподаткування зазнала деяких змін (табл. 1).

З метою розширення фінансових можливостей органів місцевої влади цим законом було передбачено зарахування плати за землю до місцевих податків у склад податку на майно. У зв'язку з цим місцеві органи самоврядування отримали право визначати ставки земельного податку та перелік пільг щодо його сплати.

Надання місцевим радам права встановлювати ставки земельного податку в межах граничного розміру, а також пільги та розмір нормативної грошової оцінки земельних ділянок, розташованих на території населених пунктів, наразі сприяє більш вираженому та справедливому розподілу податкового тягаря. Органи місцевого самоврядування тепер можуть встановлювати ставки податку та надавати пільги з урахуванням спеціфіки регіону.

Поширеною формою використання земельних ділянок державної і комунальної власності для здійснення господарської діяльності є їх оренда. Основними законодавчими актами, що регулюють орендні відносини в Україні, є Земельний Кодекс України, Цивільний Кодекс України, Закон України «Про оренду землі», інші нормативно-правові акти щодо орендних відносин, а також договір оренди землі.

Орендна плата є найважливішою економічною складовою цих відносин, вона входить до складу плати за землю та згідно зі ст. 21 Закону України «Про орендну плату» визначається як «платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою згідно з договором оренди землі» [4]. У цьому законі також визначено форми орендної плати, порядок набуття права на оренду земельних ділянок, у тому числі права третіх осіб на орендовану земельну ділянку, умови порядку укладення договорів оренди землі, їх змін, припинення, розірвання і поновлення та інші особливості стягнення орендної плати.

Об'єктами оренди є земельні ділянки, що перебувають у власності громадян, юридичних осіб, комунальній або державній власності.

Відповідно до цього, якщо земельна ділянка перебуває у власності фізичної або юридичної особи, то орендодавцем є ця особа, або особа, уповноважена нею.

У разі, коли земельна ділянка перебуває у комунальній власності, орендодавцем виступають сільські, селищні, міські ради в межах повноважень, визначених законом.

Орендодавцями земельних ділянок, що перебувають у державній власності, є органи виконавчої влади, які відповідно до закону передають земельні ділянки у власність або користування.

У свою чергу, платником орендної плати є орендар земельної ділянки – юридична або фізична особа, якій за умовами договору належить право володіння і користування земельною ділянкою.

Згідно зі ст. 5 Закону України «Про оренду землі», орендарями земельних ділянок можуть бути:

- районні, обласні, Київська і Севастопольська міські державні адміністрації, Рада міністрів Автономної Республіки Крим та Кабінет Міністрів України в межах повноважень, визначених законом;

- сільські, селищні, міські, районні та обласні ради, Верховна Рада Автономної Республіки Крим у межах повноважень, визначених законом;

- громадяни і юридичні особи України, іноземці та особи без громадянства, іноземні юридичні особи, міжнародні об'єднання та організації, а також іноземні держави [4].

Підставою для нарахування орендної плати за земельну ділянку, яка перебуває у державній або комунальній власності, є договір оренди такої земельної ділянки, оформлений та зареєстрований відповідно до законодавства, у якому за згодою сторін встановлюються розмір, умови та строки внесення орендної плати за землю.

Згідно зі ст. 21 Закону України «Про орендну плату», зазначається, що розмір орендної плати встановлюється за згодою сторін у договорі оренди, та обчислюється з урахуванням індексів інфляції, якщо інше не передбачено договором оренди [4]. Разом із тим у ст. 288 Податкового Кодексу України вказано, що річна сума платежу за оренду землі не може бути меншою 3% нормативної грошової оцінки та водночас не може перевищувати 12% нормативної грошової оцінки [2].

У разі, якщо орендодавцем виступає власник землі, то орендар, уклавши при цьому договір оренди землі з власником, сплачує власнику орендну плату за землю, яка була встановлена у договорі оренди, а власник, у свою чергу, сплачує до бюджету земельний податок.

Стягується орендна плата переважно у грошовій формі, але за згодою сторін розрахунки щодо орендної плати за землю можуть також здійснюватися і у натуральній формі, яка має відповідати грошовому еквіваленту вартості товарів за ринковими цінами на дату внесення орендної плати. За даними Державного агентства земельних ресурсів України, у 2013 р. 69% розрахунків (3,5 млн договорів) щодо орендної плати за землю було укладено у натуральній формі, у свою чергу грошова форма оплати складала, відповідно, 31% (1,5 млн договорів). Найбільше частка грошової форми на рівні 50% зафіксована у Донецькій, Запорізькій, Миколаївській областях. Найменша (2-7%) у Волинській, Чернівецькій та Херсонській областях [5, с. 11].

У разі, коли земельні ділянки перебувають у державній або комунальній власності, розрахунки щодо орендної плати здійснюються виключно у грошовій формі [4, ст. 22].

Оскільки більшість земель в Україні перебуває у державній та комунальній власності, надходження від орендної плати значно перевищують суму сплаченого земельного податку. Так, у 2013 р. частка орендної плати у структурі плати за землю складала 73,7%, а земельний податок – відповідно, 26,3% [6, с. 55].

За даними Державного агентства земельних ресурсів України, на початок 2013 р. в Україні було укладено 4,6 млн договорів оренди – це 68% всіх громадян, які отримали сертифікати. Виходить, що 32% (а це близько 2 млн землевласників) знаходяться поза орендними відносинами та є «тіньовими» орендодавцями. Площа орендованих земель складає 17,4 млн га, тобто 37% від загальної площі [5, с. 9].

Варто також відзначити, що за сучасних умов дохід від оренди на має ніякого соціального значення, це зумовлено низькою виплатою за договором оренди, середній розмір якої становить 303 грн за 1 га на р. Тим не менш варто врахувати регіональні особливості розміру орендної плати: найнижча орендна плата в Закарпатській (210 грн/га), Сумській (238 грн/га) та Чернівецькій (241 грн/га) областях, а найвища орендна плата у Черкаській (446 грн/га) та Полтавській (432 грн/га) областях [5, с. 10].

Проблему неефективного регулювання орендних відносин, включаючи питання тіншової оренди, можна врегулювати шляхом запровадження земельного ринку. За даними Державного агентства земельних ресурсів України, у 2011 р. поза ринковим обігом та аграрним виробництвом перебували 4,2 млн га землі вартістю 5,9 млрд грн, які могли б забезпечити державному бюджету додатковий орендний дохід.

Формування ефективного ринку землі дасть змогу не тільки підвищити ефективність оренди землі, особливо у сільському господарстві, але і сприятиме вільному обігу землі, розвиненості земельних стосунків, залученню до оцінки всіх земель. Наразі у проєкті закону України «Про ринок земель» визначено правові та економічні засади організації і функціонування ринку земель, а також порядок проведення земельних торгів [7]. Результатом впровадження Закону України «Про ринок земель» будуть не тільки розвинені ринкові земельні відносини, а й посилення значення плати за землю у формуванні прибуткової частки місцевих бюджетів.

Аналіз статистичних даних показав, що в Україні податкові надходження від плати за землю шороку зростають. Так, у 2013 р. порівняно з 2006 р. надходження від цього податку збільшилися у 4,1 рази і склали 12802,9 млн грн, проте частка плати за землю у доходах місцевих бюджетів за той самий період збільшилася лише на 2,1% (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка надходжень плати за землю за 2006–2013 рр.

За даними статистичного збірника «Бюджет України 2013» та за даними Бюджетного моніторингу «Аналіз виконання бюджету за 2010 рік»

Незважаючи на те, що плата за землю є другим за обсягом джерелом надходжень доходів до місцевих бюджетів, середнє значення цього обов'язкового платежу в податкових надходженнях місцевих бюджетів невелике. Питома вага плати за землю у доходах загального фонду місцевих бюджетів порівняно з даними попередніх років практично не змінилась та становила 12,2%. Міжнародна практика показує, що закордоном частка земельного податку (який може стягуватися як самостійно, так і у складі податку на нерухомість) в доходах місцевих бюджетів значно вище, ніж в Україні та складає від 15 до 45%². Ситуація, за якої в деяких країнах частка земельного податку в місцевих бюджетах досить велика, зумовлена високими ставками такого податку (від 1 до 5%), які диференціюються залежно від вар-

² Так, у США питома вага земельного податку у сукупному доході місцевих бюджетів складає близько 40-45%, у Канаді – 40%, у Франції, Німеччині та Румунії – від 19 до 25%, у Польщі – 14%, у Великобританії і Литві – 13% [10, с. 37].

тості нерухомості і землі, а також розвиненістю ринку нерухомості, низьким рівнем тіншових операцій і корупційних схем (за рахунок більш лояльної податкової політики) та ефективною системою оподаткування та, як результат, високим ступенем збирання земельного податку [11, с. 14].

Незважаючи на щорічне зростання надходжень плати за землю, питома вага цього податку в структурі податкових надходжень Зведеного бюджету дуже низька. За даними статистичної служби України, в середньому цей показник складає 3,5% (рис. 2) [13].



Рис. 2. Плата за землю у податкових надходженнях Зведеного бюджету у 2013 р.

За даними рисунка 2, частка плати за землю у податкових надходженнях Зведеного бюджету у 2013 р. складає 3,6% (що на 1,1% більше, ніж у 2006 р.). Низький рівень цього показника можна пояснити зростанням питомої ваги головних загальнодержавних податків, а саме внутрішніх податків на товари та послуги, податків на доходи та прибуток, податку на міжнародну торгівлю та зовнішні операції.

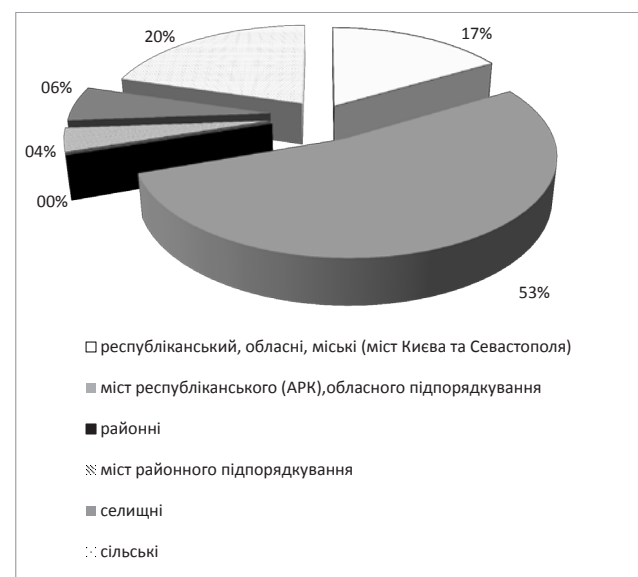


Рис. 3. Розподіл надходжень від плати за землю за видами бюджетів у 2013 р.

Питома вага плати за землю у ВВП України також дуже низька та в середньому дорівнює лише 0,6%, тоді як за кордоном значення цього показника складає від 0,5 до 4,1%³. Така ситуація зумовлена тим, що у багатьох розвинутих країнах земельний податок відноситься до податків на власність. Натомість в Україні до змін у Податковому Кодексі плата за землю належала до ресурсних платежів [10, с. 39].

Оскільки плата за землю згідно зі змінами у Податковому кодексі України від 28.12.2014 законодавчо затверджена в числі місцевих податків та надходить у розпорядження місцевих бюджетів, доцільним є аналіз розподілу надходжень від плати за землю за видами бюджетів (рис. 3).

Податкові надходження від плати за землю зараховуються на спеціальні рахунки бюджетів сільської, селищної, міської ради, на території яких знаходяться земельні ділянки. Так, у 2013 р. до бюджетів міст обласного та республіканського підпорядкування спрямовувалося 53,2% плати за землю, до республіканського, обласних та міських бюджетів надійшло 16,5%, а до бюджетів сіл, селищ та міст районного значення – 20,4%, 5,8% та 3,9% відповідно.

Варто також звернути увагу на той факт, що у структурі плати за землю щорічно відбуваються зміни за рахунок більш динамічного нарощування номінальних надходжень орендної плати та повільнішого зростання надходжень земельного податку (рис. 4). Така динаміка відображає поступове підвищення ставок орендної плати на тлі незмінності принципів щодо справляння земельного податку [6, с. 55].



Рис. 4. Динаміка надходжень земельного податку та орендної плати за 2006–2013 рр.

Протягом аналізованого періоду спостерігається стрімке зростання надходжень орендної плати – з 1494,1 млн грн у 2006 р. до 9436,8 млн грн у 2013 р. Водночас просліджується збільшення надходжень земельного податку, але повільнішими темпами: з 1628,2 млн грн у 2006 р. до 3366,1 млн. грн у 2013 р. Варто також звернути увагу на той факт, що до 2007 р. у структурі плати за землю домінуючу частку займали надходження земельного податку. Нині же спостерігається протилежна тенденція: питома вага надходжень орендної плати у структурі плати за землю на 2013 р. досягла 73,7%. Високий рівень орендної плати у доходах місцевих бюджетів у порівнянні з земельним податком пояснюється значною мірою тим, що в більшості випадків фермери, що використовують земельні ділянки, є лише землекористувачами, а не власниками наданих їм земель. За даними Держкомзему, в Україні

на правах оренди використовується 68% площі розпайованих земель [5, с. 9].

Висновки і пропозиції. У цілому проведений у роботі аналіз і дослідження дають змогу зробити такі висновки:

1. Система земельного оподаткування в Україні представлена платою за землю, яка може стягуватися у вигляді земельного податку або орендної плати. Наразі основним законодавчим актом, що регламентує земельні відносини у сфері оподаткування, є Податковий кодекс України.

2. Після внесення змін у Податковий кодекс України плата за землю набула статусу місцевого податку та увійшла до складу податку на майно. У зв'язку з цим місцеві органи самоврядування отримали право встановлювати ставки земельного податку в межах граничного розміру, а також пільги та розмір нормативної грошової оцінки земельних ділянок, розташованих на території населених пунктів.

3. Аналіз статистичних даних за останні роки свідчить про позитивну динаміку надходжень плати за землю, що зумовлено удосконаленням адміністрування стягнення цього податку, покращенням обліку орендарів земельних ділянок та обліку власників земельних ділянок у земельному кадастрі.

4. Проте варто зазначити, що натепер, незважаючи на позитивні зміни, не усунуті деякі проблеми, пов'язані з забезпеченням справедливого розподілу податкового навантаження та досягненням рівномірності та загальності в оподаткуванні. Гострою проблемою залишаються нерозвиненість земельного ринку, використання у якості бази оподаткування грошової оцінки, а не ринкової вартості земельної ділянки, недостатнє фінансування заходів із землеустрою через низький рівень контролю з боку держави за використанням надходжень від плати за землю, а також низька економічна ефективність податкових пільг. Зазначені проблеми потребують розв'язання задля досягнення справедливих відносин між державою та платниками податків у процесі їх справляння, що робить їх перспективним напрямом подальших досліджень.

Література:

1. Закон України «Про плату за землю» від 3 липня 1992 р. № 2535-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 38. – Ст. 560.
2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 112.
3. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3-4. – Ст. 27
4. Закон України «Про оренду землі» від 6 жовтня 1998 р. № 161-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 46-47. – Ст. 280.
5. Земельна реформа в Україні в контексті розвитку аграрної економіки та розвитку сільських територій / Інститут розвитку аграрних ринків. – 2013. – 21 с.
6. Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик. – К.: ІБСЕД, 2014. – 80 с.
7. Проект Закону України «Про ринок земель» [Електронний ресурс] // Інформаційний бюлетень. – 2011. – № 79-81. – Режим доступу: <http://terland.gov.ua/427>.
8. Статистичний збірник «Бюджет України 2013» / Міністерство фінансів України. – К., 2014. – 244 с.
9. Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик., В.В. Зубенко. – К.: ІБСЕД, 2011. – 127 с.
10. Bird R., Slack E. Land and property taxation in 25 countries: a comparative review / R. Bird, E. Slack // CESifo DICE Report. – 2005. – № 3. – P. 34-42.

³ За даними «Revenue Statistics: Tax on Property 2000-2013» [Електронний ресурс]: OECD Data. – Режим доступу: <https://data.oecd.org/tax/tax-on-property.htm>.

11. McLean I. Land tax: options for reform / I. McLean // Nuffield College Politics Working Paper. – 2004. – 21 p.
12. Revenue Statistics: Tax on Property 2000-2013 [Електронний ресурс]: OECD Data. – Режим доступу : <https://data.oecd.org/tax/tax-on-property.htm>.
13. Статистичний щорічник за 2013 рік / Держкомстат України. – К. : Держаналітінформ, 2014. – 534 с.
14. Тришак Л.С. Історичні аспекти генезису податкової системи України [Електронний ресурс] / Л.С. Тришак // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3794>.
15. Лебедева О.И. Земля как экономическая категория / О.И. Лебедева // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3(47). – С. 124-129.
16. Крисько В.Ф. Засади справляння земельного податку / В.Ф. Крисько // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 8(63). – С. 74- 77.
17. Даниленко О.А. Аналіз системи оподаткування земель в Україні / О.А. Даниленко // Землевпорядний вісник. – 2002. – № 1. – С. 51-54.
18. Кулицький С. Земельні відносини в Україні: стан та проблеми розвитку / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. Інформаційно-аналітичний журнал. – 2010. – № 9. – С. 11-26.
19. Шульга Т.М. К вопросу о земельном налоге как форме платы за землю / Т.М. Шульга // Порівняльно-аналітичне право. – 2013. – № 3-1. – С. 292-295.
20. Кундиус В.А., Иванова Ю.Н. Земельное налогообложение США и стран ЕС / В.А. Кундиус, Ю.Н. Иванова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2008. – № 11(49). – С. 58-61.
21. Пылаева А.В., Безруков В.Б., Дмитриев М.Н. Налогообложение и кадастровая оценка недвижимости / А.В. Пылаева, В.Б. Безруков, М.Н. Дмитриев. – Нижний Новгород : ННГАСУ, 2011. – 155 с.
22. Сидорченко Т.Ф., Фоменко В.А. Земельна реформа як умова розвитку національної економіки / Т.Ф. Сидорченко, В.А. Фоменко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 1(11). – С. 125-133.
23. Шварц І.В. Актуальні питання земельної реформи, яка проводиться в Україні / І.В. Шварц // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 3(69). – С. 227-232.
24. Кушнірчук Ю.М. Аналіз фіскальної практики оподаткування власності, ресурсів й капіталу у контексті економічної безпеки України [Електронний ресурс] / Ю.М. Кушнірчук // Ефективна економіка. – 2010. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
25. Павлій А.С. Значення плати за землю для розвитку соціальної сфери регіону / А.С. Павлій // 36. тез наукових робіт учасників II міжнар. наук.-практ. конф. «Актуальні проблеми економіки та фінансів» (Київ-Санкт-Петербург-Відень, 29 квітня, 2015 р.). – К. : Фінансово-економічна наукова рада, 2015. – С. 48-52.
26. Richard F. Dye, Richard W. England. Assessing the Theory and Practice of Land Value Taxation / F. Dye Richard, W. England Richard. – Cambridge : Lincoln Institute of Land Policy. – 2010. – 34 p.
27. Gurdgiev C. Land Value Taxation and other Measures for Raising Public Investment Revenue: A Comparative Study / C. Gurdgiev. – Dublin : Trinity College, 2009. – 66 p.

Павлій А.С. Аналіз системи земельного налогообложения в Украине

Аннотация. Стаття присвячена аналізу отечественной системы земельного налогообложения. Особое внимание уделено рассмотрению изменений в Налоговом кодексе Украины касательно налогообложения земли. Проанализирована динамика налоговых поступлений платы за землю за последние годы, а также удельный вес этого налога в налоговых поступлениях местных бюджетов.

Ключевые слова: плата за землю, земельный налог, арендная плата, налог на имущество, налоговые поступления.

Pavliy A.S. Analysis of land value taxation system in Ukraine

Summary. The article is devoted to the analysis of the domestic system of land value taxation. A special attention is given to the comparative analysis of changes in Tax Code of Ukraine concerning the land value taxation. The trend analysis of tax revenue of land fee over recent years and the relative share of this tax in local government finances have been analyzed.

Keywords: land fee, land value tax, rental charge, property tax, tax revenue.

Свердан М.М.,

к.е.н.,

доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Університет економіки та права «КРОК»

ФІСКАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ: ПОДАТОК НА БАГАТСТВО

Анотація. У статті досліджено зміст і характер оподаткування приватної власності. Розглянуто зміст податку на багатство. Наведено його фінансово-економічну інтерпретацію. Досліджено можливості створення багатства та збагачення населення. Встановлено передумови введення та особливості функціонування податку на багатство у ринковій економіці.

Ключові слова: податок, багатство, економічна нерівність, податок на багатство, оподаткування, податкова система, податкова політика.

Постановка проблеми. Податки – первинний елемент фінансів та одна з найважливіших сучасних категорій фінансових відносин у суспільстві. Поява податків обумовлена об'єктивними соціально-економічними умовами розвитку суспільства і наявністю сукупності спільних інтересів, задоволення яких є можливим тільки при наявності системи централізованого забезпечення колективних потреб фінансовими ресурсами.

Ефективна політика оподаткування виступає вагомою передумовою в контексті забезпечення стійкого динамічного соціально-економічного розвитку суспільства. Через вплив на господарську діяльність і приватні фінанси, а також через бюджетно-перерозподільні процеси формується інвестиційний клімат у країні, створюються умови для реалізації політичних, економічних і соціальних функцій держави. Податки володіють значним та всебічним функціональним спрямуванням. Актуальність теми оподаткування полягає в тому, що правильне поєднання функцій податків впливає на ефективність справляння кожного податку і, відповідно, на розвиток економіки і покращання добробуту громадян. Зазначене є можливим лише в тому випадку, коли фіскальні інтереси держави є співрозмірними з інтересами платників податків.

Світова еволюція цивілізації засвідчує, що податки – найбільш пізня форма доходів держави. Первісно податки мали тимчасовий характер використання та визначались як допомога – анхівіа. Поширеною й усталеною була думка, що податки суперечать природному праву недоторканності приватної власності та передбачають пряме вторгнення в приватне життя індивідів, унаслідок чого їх запровадження допускалось тільки в певних надзвичайних ситуаціях в якості екстраординарного джерела доходів держави.

Першочергово податки стягувались не у грошовій формі, а відсутність грошових доходів та грошового достатку як передумови формування належної податкової бази автоматично обумовлювали утворення в якості повноцінних об'єктів оподаткування саме приватну власність індивідів. Власність з самого початку постала первинним об'єктом оподаткування, навіть коли вже почали формуватись певні грошові фонди у індивідів, а податки почали сплачуватись у грошовій формі.

Податки на власність тривалий час домінували в системі індивідуального дохідного-майнового оподаткування: навіть при наявності грошових доходів податковою базою визначалась власність, а грошові кошти виступали лише як джерело сплати податків. Власність довгий період часу була привілейованою формою в якості об'єкта оподаткування і задовго до того, як з'явилися особистий прибутковий податок та податок на прибуток підприємств.

З часом податки постали основним і традиційним методом формування бюджетних доходів держави. Виникли нові види податків, більш значимі та фіскально вагоміші, так звані бюджетоутворюючі, які замінили інші податки, хоча й повністю їх не витіснили. Власність і в сучасних умовах залишається актуальним і вагомим об'єктом оподаткування. Унаслідок істотних податкових трансформацій модифікувалась сама власність в якості об'єктів, форм і методів оподаткування. Традиційно прийнятним є оподаткування власності в розрізі її окремих компонентів. Натомість існує також й інша альтернатива, яка полягає в оподаткуванні загального обсягу приватної власності індивіда. У ситуації цілісного податку на комплексну власність ініціюється податок на багатство. Історія розвитку податків свідчить, що податок на багатство чи не найбільш рання форма як самого податку, так і оподаткування власності, яка виявилась спроможною зберегти свої значимість і вигляд, незважаючи на тривалий час еволюції податків та здійснення податкових, іноді кардинальних реформ. Податок на багатство стягувався ще задовго до появи сучасних цивілізаційних податків, форм і методів оподаткування; він так само ефективно справляється і в теперішніх ринкових соціально-економічних умовах суспільного життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна вітчизняна податкова наука майже не приділяє достатньої уваги податку на багатство. Зазвичай в основі досліджень знаходяться традиційні різновиди податків на власність, що істотно обмежує науковий світогляд. Це відбувається незважаючи на те, що історія податку на багатство є досить тривалою, а сфера застосування – доволі масштабною. Світовий досвід підтверджує приклади значного розповсюдження податку на багатство та його інтенсивне використання у податковій практиці держави в контексті оподаткування власності і перерозподілу доходів індивідів.

Практиці та проблематиці справляння податку на багатство в зарубіжних дослідженнях приділяється значна увага. Наукові праці, присвячені даній темі, датуються ще кінцем XIX – початком XX ст. [3; 9]. У процесі формування сучасних податкових систем та їх кількісного і якісного удосконалення податок на багатство став набувати підвищеної вагомості, оскільки економічний процес нагромадження власності присутній завжди [8; 17]. У ході подальшої еволюції варіативність і протилежність підходів стосовно податку на багатство почали відводити йому

ще більшого значення [6; 7; 25]. Податок на багатство використовувався та функціонує в сучасних умовах у багатьох економічно розвинутих соціально ринкових країнах світу [4; 15]. Це доводить наявність проблематики у сфері оподаткування і необхідність її дослідження в науковому та прикладному відношеннях.

З фіскальної позиції держави оподаткування – ефективний спосіб втручання у приватну власність індивідів; тільки таким чином держава може офіційно порушити «законне» право недоторканності приватної власності [20]. Податок на багатство в найбільшій мірі відображає це економічне явище. А оподаткування власності є перспективним у цьому відношенні. Податок на багатство розглядається в контексті багатьох питань: розподілу особистих доходів [1]; вирішенні соціальних диспропорцій в суспільстві [10]; зростання економічної нерівності внаслідок надмірного нагромадження власності [24]; оподаткування власності (багатства) як причини економічної нерівності [5; 19].

У вітчизняних наукових дослідженнях епізодично висвітлено питання оподаткування власності шляхом використання податку на багатство. Тільки деякі праці, видані наприкінці 1990-х років, частково розкривають цей податок. Зокрема, зазначається, що «в наш час навіть у високоблагополучних країнах запроваджений податок на багатство» [32, с. 90]. Також вказується, що головна мета реформ у сфері оподаткування полягала у створенні податкової структури, яка б спонукала «до фінансових заощаджень та нагромаджень для економічного зростання»; якщо прибуткові податки «використовуються як коригувальний фіскальний інструмент ... та засіб стимулювання капіталоутворень і капіталовкладень», то нагромаджена власність оподатковується по-особливому. На прикладі французької системи особистого оподаткування відображено збалансоване «поєднання ринкових принципів ведення господарства та справедливого перерозподілу податкового тягаря на заможніші верстви населення»; з цією метою використовується податок на великі достатки, що є цільовим податком, і стягується з власності понад 3,6 млн. франків (\$600 тис.) з максимальною ставкою 1,1% [26, с. 22–24].

Певною мірою питання специфіки, ефективності та проблематики податку на багатство вже досліджено і розкрито в авторських працях [28; 29; 31].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Податок на багатство належить до системи прямого реального оподаткування. Прямі реальні податки дають змогу встановити обсяг власності та визначити міру платоспроможності індивідів. Відмінна риса, що відображає об'єкт податку – наявність економічної основи існування певної вартісної характеристики, чим є власність, яка повинна мати відповідне кількісне вираження, що дозволяє зробити його оцінку для оподаткування. Власність може виступати об'єктом оподаткування тільки у випадку її вартісної (або іншої економічної) оцінки. При встановленні об'єкта оподаткування втілюється один з базових принципів: податки повинні бути економічно обґрунтованими, а не довільними. Кожний податок має своє власне економічне підґрунтя і, відповідно, свій власний об'єкт оподаткування. У випадку введення таких податків у достатній, максимально можливій мірі враховується рівень платоспроможності – здатність індивіда сплачувати податки. При встановленні кількісних податків виходять не з потреби покриття витрат, а з можливості платника заплатити податок.

Податок на багатство є свідченням водночас високого рівня доходів та платоспроможності індивідів, а не лише значного

обсягу власності. Натомість високий рівень доходів не засвідчує факт наявності значної власності та не є причиною, відповідно, для запровадження податків на власність, у тому числі й податку на багатство. Податки на власність у сучасних умовах розглядаються як додатковий коригувальний механізм перерозподілу доходів; водночас вони є самостійними податками, а власність, відповідно, є самостійним об'єктом оподаткування як у розрізі окремих елементів, так і цілісно. Підстава для запровадження податку на багатство – перерозподіл значних доходів. Податок на багатство взагалі є ексклюзивним у системі податків на власність, оскільки для нього передбачена цільова сфера практичного застосування – виключно для «заможного» прошарку суспільства [30].

Податок на багатство може мати різноманітні, невідповідні за смисловим значенням асоціації та інтерпретації. З метою усунення таких розбіжностей та чіткого констатування податку на багатство необхідне ретельне розмежування податкових дефініцій і характеристик інших однотипних податків [27].

Мета статті полягає у дослідженні податку на багатство – економічного змісту, фінансових особливостей формування та фіскальної специфіки справляння.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на багатство – не новизна у фіскальній практиці, оскільки насправді виник давно, нараховуючи тисячоліття. Він використовувався ще в стародавній Греції та Римській імперії. Подібна форма комплексного оподаткування приватної власності виявилась ефективною і поширилась у світовому масштабі. Податок на багатство практикували майже всі західноєвропейські, деякі латиноамериканські та азіатські країни. Зокрема, у Нідерландах податок на багатство було запроваджено ще в 1892 р., у Швеції – в 1910 р., у Німеччині – в 1923 р. [14, с. 168].

Передумови для введення податку на багатство практично у всіх країнах були однаковими – не стихійними, а тривалими й економічно обґрунтованими. Наприклад, у Нідерландах ще з часів далекого середньовіччя відмічається невпинне зростання високого ступеня економічної нерівності в суспільстві із значною різницею в рівнях доходів та достатку між заможним прошарком та іншими верствами населення в суспільстві [2, с. 13].

Факт нагромадження власності є органічним у процесі економічного розвитку. Водночас зазначене має певні недоліки і протиріччя; зокрема, існує тенденція, що одна частина суспільства створює багатство, а інша – привласнює більшу його частину. К. Маркс з цього приводу відмічає, що робітник стає тим бідніше, чим більше багатства він виробляє [12]. Це парадоксально, але реально й очевидно, що чимдалі все більш заможними стають власники багатства, а оподаткування останнього є цілком мотивованим.

Багатство в контексті фіскального змісту визначається як чиста вартість – активи за вирахуванням зобов'язань (net wealth, net worth):

$$Wealth = Assets - Liabilities$$

Поняття «багатство» часто ототожнюється з терміном «дохід». Обидві категорії відображають різні, але взаємопов'язані речі. Багатство складається з компонент економічної вартості, що перебувають у розпорядженні індивіда, а доходи є надходженням елементів економічної вартості. Зазначене є зміною багатства і пов'язане з доходами та витратами індивіда:

$$Wealth_{\Delta} = Incomes - Expenses$$

Розподіл багатства істотно відрізняється від розподілу доходів. У сучасних умовах розподіл багатства є більш нерівномірним, ніж доходів [18]. Якщо у індивіда вагомий дохід, але й вод-

ночас значні витрати, то багатство може бути невеликим (або й навіть незадовільним). Багатство можна охарактеризувати як значну кількість елементів економічної вартості, що перебувають у володінні індивіда, у формах: грошовій (фінансовій), майна (рухомого та нерухомого), інших коштовностей (предметів особистого вжитку). Індивід, який вважається заможним, є особою, яка нагромадила вагомий достаток щодо інших індивідів у суспільстві чи референтної групи. Багатство можна розділити на три основні категорії: (1) особисте майно (включаючи житло, автомобілі); (2) грошові заощадження (нагромадження одержаних у минулому доходів); (3) капітальне багатство, як активи, що генерують доходи (нерухомість, фінансові інвестиції – акції та облігації тощо, а також бізнес-активи для здійснення підприємницької діяльності). Зазначене перетворює індивідуальне багатство у важливу частину економічної нерівності і соціальної стратифікації. Багатство – один з показників достатку та фінансово-майнового становища індивідів; водночас багатство – об’єкт оподаткування сукупного обсягу власності індивідів.

Багатство створюється, нагромаджується та примножується за рахунок доходів. Хоча існують різні способи одержання доходів й акумуляції власності та відповідні податки, зокрема податок на спадщину (inheritance tax) і податок на дарування (gift tax), які є технічними операціями із власністю та методами створення багатства, а також відрізняються регулярністю оподаткування [13]. Зазначені податки є тільки способами оподаткування власності, вираженої, як правило, лише в її окремих частинах, а не в сукупному обсязі.

Податок на багатство стягується завдяки мобілізованій власності, а сплачується за рахунок доходів. Як капітал, багатство володіє здатністю до самозростання. Податок на багатство ставить за мету оподаткування надмірної власності, як правило, не задіяної у підприємницькій діяльності для одержання доходу, а передбаченої для використання переважно в інтересах особистого споживання. Особисте багатство можна прирівняти до капіталу, незважаючи на те, що його більша частина як об’єкта оподаткування не є бізнес-активами, а елементами власності, призначеної для задоволення індивідуальних споживчих потреб. Самозростання багатства, як і капіталу, також присутнє, оскільки власність має схильність до зростання ринкової вартості активів. Найбільшою мірою воно властиве нерухомості. Водночас це стосується не всіх елементів власності. Наприклад, вартість грошових заощаджень (банківських депозитів), як правило, зберігається, натомість вартість фінансових активів – зростає. Самозростання багатства, таким чином, є нормальним економічним процесом. Завдяки цьому підвищується фіскальний ефект податку на багатство.

У сучасних умовах до податку на багатство прирівнюються різні види податків на власність. Загалом, можна виділити чотири альтернативні форми «податку на багатство», де тільки остання в дійсності відповідає своїй цільовій сутності, виходячи з економічної основи самого податку (табл. 1).

Оподаткування надвисоких доходів індивідів не є правомірним підходом до визначення податку на багатство, оскільки в цій ситуації податок стягується в контексті особистого прибуткового оподаткування за додатковими ставками. Податок на багатство перебуває у складі системи місцевого оподаткування, а місцеві податки завжди у повному обсязі надходять до місцевих бюджетів. Натомість особистий прибутковий податок є загальнодержавним, а його зарахування до місцевих бюджетів є частковим (виходячи з принципу розподілу бюджетних повноважень між центральним і місцевими бюджетами, унаслідок чого він зараховується між ними в чітко визначених пропорціях).

Окремі об’єкти майна індивідів (рухомого або нерухомого). Як правило, в країнах, де практикується такий вид податку, він справляється як податок на розкіш (luxury tax) та має відношення тільки до конкретних об’єктів приватної власності в їх загальному і досить обмеженому переліку.

Окремі частини власності громадян (реальне майно, фінансові активи). Однак у такій ситуації він є лише частковим податком на багатство, оскільки охоплює тільки певну, вибірково частину приватної власності.

Класичний податок на багатство є повним податком на багатство, оскільки охоплює цілісний наявний обсяг приватної власності індивіда. До того ж до складу податкової бази, як правило, зараховується власність не тільки в межах країни, але й за кордоном.

Податок на багатство – одна з найбільших фіскальних інтриг у сучасній сфері оподаткування, що викликає інтерес у багатьох країнах, навіть у тих, де він не справляється: Австралії [16; 22], Великобританії [21], Канаді [23], США [11]. У наведених та в інших країнах світу передбачається запровадження (або відновлення) податку на багатство.

Висновки. Нагромадження власності – закономірний процес економічної поведінки індивідів. У підсумку власність набуває вираження в якості єдиного показника – багатства, що виступає адекватним відображенням і вимірювачем фінансового становища індивідів. Нагромадження власності не є цільовим орієнтиром економічної діяльності індивідів. Багатство – якщо не безпосередня мета, то логічний об’єктивний наслідок функціонування ринково-капіталістичної економіки, заснованій на приватній власності. Скільки існує приватна власність, стільки ж триває процес її нагромадження й утворення багатства і стільки ж існує й податок на багатство.

Тенденцією розвитку сучасних податкових систем є орієнтація на систему прямого оподаткування – дохідний та фінансово-майновий статус платників податків. У цьому контексті впроваджуються і оптимізуються окремі види податків, певні системні групи податків, податкова система в цілому. Кожний податок є відособленим фіскально-інституційним елементом у складі податкової системи держави. Податок на багатство – очевидний доказ цього: він має свої особливості застосування, а специфіка справляння перетворює його в унікальний фіскальний інструмент держави.

Таблиця 1

Варіативні форми податку на багатство

Податок на багатство	Альтернативні «аналоги» податку на багатство		
	Надвисокі доходи	Елементи майна	Елементи власності
Класичний податок на багатство (net wealth tax, annual wealth tax)	Оподаткування надвисоких доходів (high-income tax, top-income tax)	Окремі об’єкти майна (рухомого, нерухомого)	Окремі частини власності (реальне майно, фінансові активи)

Податок на багатство також не є ідеальним чи універсальним, але специфіка та цільовий орієнтир використання доводять його доцільність та ефективність.

Необхідно відмітити факт зростання приватної власності і нагромадження індивідуального багатства у світі; на цій підставі доречним буде введення глобальної системи податку на багатство – у кожній країні власної моделі.

Література:

- Atkinson A.B. The Personal distribution of incomes / edited by A.B. Atkinson for the Royal Economic Society. – London: Allen & Unwin, 1976. – 352 p.
- Bagchi A.K. The developmental state in history and in the twentieth century / by Amiya Kumar Bagchi. – New Delhi: Regency Publications, 2004. – iii, 60 p.
- Bateman W. Present taxation and its inequality / by W. Bateman. – Melbourne: Surplus Wealth Tax League, 1904. – 8 p.
- Benassy-Quere A. Economic policy: theory and practice / edited by Agnes Benassy-Quere, Benoit Cœuré, Pierre Jacquet, and Jean Pisani-Ferry. – New York: Oxford University Press, 2010. – xii, 709 p.
- Clements B.J. Inequality and fiscal policy / editors: Benedict Clements, Ruud de Mooij, Sanjeev Gupta, and Michael Keen. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2015. – iv, 438 p.
- Field F. To him who hath: a study of poverty and taxation / edited by Frank Field, Molly Meacher and Chris Pond. – Harmondsworth; New York: Penguin, 1977. – 254 p.
- Fiscalité en Europe: premier Congrès européen des conseils fiscaux. – Strasbourg, 1978. – 242 p.
- Gini C. L'ammontare e la composizione della ricchezza delle nazioni / di Corrado Gini. – Torino: Fratelli Bocca, 1914. – 709 p.
- Hirsch M. The property tax, or, A Tax on wealth in all its forms: who pays it? / by Max Hirsch. – Melbourne: s.n., 1894. – 15 p.
- Johnson H.G. The economic approach to social questions / by Harry G. Johnson: an inaugural lecture delivered 12 October 1967. – London: Weidenfeld & Nicolson, 1968. – 30 p.
- Lipsky M. A tax on wealth: an alternative to revolution in America / edited by Mortimer Lipsky. – South Brunswick: A. S. Barnes, 1977. – 235 p.
- Marx K. Ökonomisch-philosophische Manuskripte aus dem Jahre 1844 / von Karl Marx. – Berlin: Contumax GmbH & Co., 2011. – 107 s.
- Meade J.E. The Structure and reform of direct taxation: report / of a committee chaired by professor J. E. Meade. – London; Boston: Allen & Unwin, 1978. – viii, 533 p.
- Messere K. Tax policy: theory and practice in OECD countries / edited by Ken Messere, Flip de Kam, Christopher Heady. – New York: Oxford University Press, 2003. – xii, 267 p.
- Messere K. The tax system in industrialized countries / edited by Ken Messere. – Oxford; New York: Oxford University Press, 1998. – xix, 430 p.
- Net wealth taxes. – Canberra: Australian Government Publishing Service for the Department of the Treasury, 1974. – v, 26 p.
- Pietra G. Ricchezza e reddito delle nazioni / Gaetano Pietra e Giovanni Ferrari. – Milano: Giuffrè, 1933. – viii, 36 p.
- Piketty T. Capital in the twenty-first century / by Thomas Piketty; translated by Arthur Goldhammer. – Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2014. – viii, 685 p.
- Pond C. Taxing wealth inequalities / by C. Pond, L. Burghes, B. Smith. – London: Fabian Society, 1980. – 31 p.
- Posner R.A. Economic analysis of law / edited by Richard A. Posner. – New York: Little, Brown and Co., 1973. – xi, 415 p.
- Sandford C.T. Taxing personal wealth: an analysis of capital taxation in the United Kingdom – history, present structure and future possibilities / by C.T. Sandford. – London: Allen & Unwin, 1971. – 304 p.
- Sandford C.T. Wealth tax – European experience: lessons for Australia / by C.T. Sandford. – Canberra: Centre for Research on Federal Financial Relations, 1981. – vi, 30 p.
- Smith R.S. Personal wealth taxation: Canadian tax policy in a historical and an international setting / edited by Roger S. Smith. – Toronto: Canadian Tax Foundation, 1993. – xii, 190 p.
- Tanzi V. Economic policy & equity / editors, Vito Tanzi, Ke-young Chu, Sanjeev Gupta. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1999. – ix, 293 p.
- Thomas R.W. Net wealth taxation: a report on the experience of countries which have adopted a tax upon net wealth / Prepared for the Harvard-Chile Tax Project by Roger W. Thomas. – Cambridge, 1966. – 171 p.
- Клименко І. Що таке податки і навіщо їх платити? / І. Клименко ; худ. М. Іванченко. – К. : Інститут громадянського суспільства, 1999. – 72 с.
- Свердан М.М. Налог на багатство: альтернативність сутності и варіативність моделей / М.М. Свердан // Пути развития экономики в контексте евроинтеграционных процессов : сб. мат. Междунар. науч.-практ. конф. (Симферополь, 7–8 февраля 2014 года). – Симферополь : Economics, 2014. – С. 124–126.
- Свердан М.М. Налог на багатство – універсальна форма налогообложения частной собственности / М.М. Свердан // Экономика, управление, финансы : материалы III междунар. науч. конф. (Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь : Меркурий, 2014. – С. 67–77.
- Свердан М.М. Податок на багатство: досвід і практика використання в європейських країнах / М.М. Свердан // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1. – С. 61–68.
- Свердан М.М. Податок на багатство – ознака заможного суспільства та передумова утвердження статусу фінансової держави / М.М. Свердан // Заможное суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: шляхи та засоби побудови : мат. Всеукр. наук. ек. читань з міжнародною участю. – Миколаїв : НУК, 2011. – С. 255–261.
- Свердан М.М. Фінансова держава: податок на багатство в контексті оподаткування приватної власності: Стратегія економічного розвитку: держава, регіон, підприємство : [колективна монографія] : у 2-х т. Т. 2 / М.М. Свердан ; за заг. ред. К.С. Шапошнікова [та ін.]. – Херсон : Гельветика, 2015. – Т. 2. – С. 90–105.
- Трипольський В.О. Демократія і влада / В.О. Трипольський. – К. : Парламентське видавництво, 1999. – 174 с.

Свердан М.М. Фискальные технологии налогообложения частной собственности: налог на богатство

Аннотация. В статье исследованы содержание и характер налогообложения частной собственности. Рассмотрено содержание налога на богатство. Приведена его финансово-экономическая интерпретация. Исследованы возможности создания богатства и обогащения населения. Установлены предпосылки введения и особенности функционирования налога на богатство в рыночной экономике.

Ключевые слова: налог, богатство, экономическое неравенство, налог на богатство, налогообложение, налоговая система, налоговая политика.

Sverdnan M.M. Fiscal technologies of private property taxation: wealth tax

Summary. The content and nature of the taxation of private property are investigated. The essence of wealth tax is considered. Its financial and economic interpretation is showed. The possibilities of wealth creating and enriching the population are investigated. The prerequisites implementation and operation features of the wealth tax in a market economy are determined.

Keywords: tax, wealth, economic inequality, wealth tax, taxation, tax system, tax policy.

Фененко П.О.,

к.е.н.,

старший викладач кафедри фінансів

та банківської справи,

ПВНЗ «Європейський університет»

ПОДАТКОВА СКЛАДОВА ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ: МОЖЛИВОСТІ ТА ВИКЛИКИ

Анотація. У статті проведено аналіз податкової складової діяльності транснаціональних корпорацій, зокрема й в Україні. Виявлено позитивне значення таких бізнес-одиниць у формуванні дохідної частини бюджету країни. Розкрито проблему ухилення від оподаткування ТНК. Визначено ризики трансфертного ціноутворення та запропоновано кроки щодо їхнього попередження.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, оподаткування прибутків, ухилення від оподаткування, трансфертне ціноутворення.

Постановка проблеми. Інтеграція економічних систем країн світу та технологічний прогрес сприяли глобальному розширенню діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК). Такі компанії мають як позитивний, так і негативний вплив на економіку приймаючої країни. ТНК є великими платниками податків, які забезпечують суттєву частину податкових надходжень, у той же час транскордонна діяльність породжує безліч можливостей для ухилення від оподаткування у високо податкових юрисдикціях та перенесення прибутків таких компаній до оподаткування у країні з меншими ставками податків. На разі перед урядами країн світу постає завдання формування унітарної моделі оподаткування ТНК на регіональному або навіть глобальному рівні задля розв'язання проблеми ухилення від сплати податків такими компаніями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів діяльності транснаціональних корпорацій, зокрема впливу, що вони чинять на економіку країн світу, висвітлено у наукових працях ряду фахових економістів та науковців, як вітчизняних, а саме В. Базилевича, Я. Жаліло, В. Новицького, В. Рокоча, А. Філіпенка, Т. Циганкової та ін., так і зарубіжних: Р. Коуза, П. Кругмана, М. Паркера, М. Вагнера, Дж.Х. Даннінга, М. Портера.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються малодослідженими податкові

аспекти у діяльності ТНК на сучасному етапі, у тому числі значення функціонування дочірніх компаній ТНК для формування дохідної частини бюджету приймаючої країни, зокрема й в Україні. Також необхідним є подальший науковий пошук шляхів вирішення проблеми ухилення від сплати податків ТНК.

Мета статті полягає у аналізі податкової складової діяльності ТНК з виявленням як позитивних аспектів, так і розкриттям ризиків, що мають бути усуненими.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найяскравіших свідчень динамічних глобалізаційних процесів, які мають місце у сучасному світі, є діяльність транснаціональних корпорацій. Вони формують та визначають світовий економічний порядок починаючи з другої половини ХХ ст. На підтвердження цієї тези є факт наукових досліджень швейцарських учених, які розробили модель, що продемонструвала як одні ТНК контролюють інші через володіння пакетами акцій. Досліджуючи відносини власності, було з'ясовано, що 147 ТНК контролюють 40% всього багатства світу.

Загалом налічується близько 85 тис. транснаціональних корпорацій, які розташували понад 850 тис. своїх дочірніх компаній майже по всіх країнах світу. На долю ТНК припадає понад 70% світової торгівлі. Щорічно ТНК розширюють обсяги міжнародного виробництва. Так, у 2014 р. зростання міжнародного виробництва сприяло створенню доданої вартості на суму у 7,9 трлн. дол. Філії ТНК по всьому світі забезпечують 75 млн. робочих місць [1].

В Україні здійснюють бізнес-діяльність менш ніж 1% усіх світових ТНК. За підрахунками експертів, вітчизняний індекс корпоративної транснаціоналізації за період з 2007 по 2013 р. коливався у межах 23,6–29,8%. У країні зареєстровано понад 7 тис. філій іноземних ТНК. Ступінь проникнення транснаціональних бізнес-груп у вітчизняну економіку є вкрай незначним, оскільки зі 100 найбільших ТНК світу лише 20% представлено в Україні, при цьому більшість з них займаються обмеженим продажем власної продукції і лише окремі (Procter&Gamble,

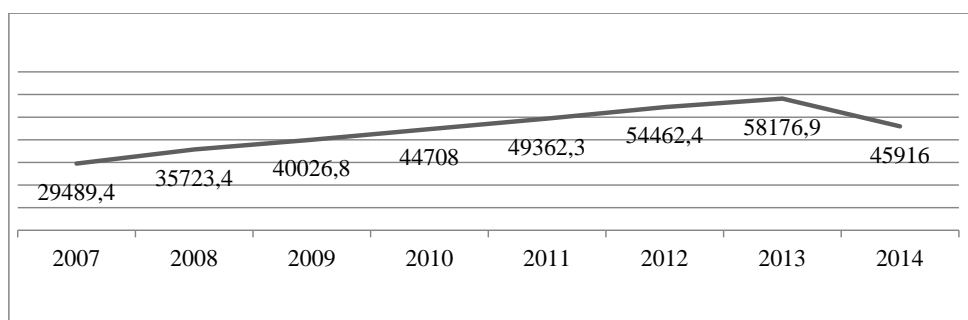


Рис. 1. Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України, млн. дол. [3]

Johnson&Johnson, Philip Morris International, McDonald's) розвивають власне виробництво [2].

За роки незалежності України приплив прямих іноземних інвестицій відбувався переважно за рахунок ТНК. Графік обсягів надходжень ПІІ в економіку країни (рис. 1) демонструє негативну тенденцію з досить млявим зростанням активності. У 2014 р. геополітичні ризики та регіональний конфлікт призвели до рекордного падіння обсягів залучення ПІІ до вітчизняної економіки.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр (30%), Німеччина (12,5%), Нідерланди (11%), Російська Федерація (6%), Австрія (6%), Велика Британія (5%), Віргінські Острови (Брит.) (4%), Франція (3,5%), Швейцарія (3%), Італія (2%).

Найбільша частка прямих інвестицій зосереджена на підприємствах переробної промисловості (27%), підприємствах металургійного виробництва (12%). В установах фінансової та страхової діяльності акумулюється 25,1% від усього обсягу залучених ПІІ, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 8,3% [3].

Оперуючи одночасно у декількох країнах, ТНК забезпечують високу мобільність капіталу, технологій, робочої сили. Такі міжнародні компанії чинять як великий позитивний вплив на економіку приймаючих країн, так і мають певні негативні аспекти. У податковій площині розширення присутності міжнародного бізнесу сприяє збільшенню податкових відрахувань до бюджету країни.

Діючи у приймаючій країні, дочірні компанії набувають ознак повноцінних платників податків згідно з державним законодавством. Компанії сплачують різні податкові платежі, фінансуючи тим самим суспільні товари та послуги. Найсутте-

вішими є сплата податку на додану вартість (податку на споживання придбаних товарів та послуг); податків з доходів найманих працівників; внесків на соціальне страхування; податку на прибуток (корпоративного податку).

В Україні транснаціональні корпорації виявляються найбільшми платниками податків. У 2011 р. із 20 найбільших платників податків – представників великого бізнесу 11 – транснаціональні корпорації. За результатами 2014 р. до двадцятки найбільших платників податків увійшло дев'ять дочірніх компаній ТНК, які перерахували до державного бюджету податків на суму майже 30 млрд. грн., що становило близько 6% загальних доходів бюджету України. У табл. 1 представлено дані щодо розмірів сплачених податків найбільшми платниками податків – дочірніми компаніями ТНК.

Оподаткування доходів дочірніх компаній ТНК є одним з основних джерел податкових надходжень, особливо в країнах, що розвиваються. За оцінками ЮНКТАД, сукупний внесок зарубіжних філій до бюджетів таких країн становить близько 730 млрд. дол. на рік [1].

У середньому на долю ТНК припадає 23% від усіх надходжень корпоративного податку, також вони забезпечують 10% від загального обсягу державних доходів. У розвинених країнах такий показник є нижчим, близько 15% та 5% відповідно [1]. Отже, можна підкреслити високу залежність країн, що розвиваються, від іноземного корпоративного фінансування.

З іншого боку, можливість виведення прибутків у країну з більш лояльним оподаткуванням та заниження цін за рахунок трансфертного ціноутворення породжує уникнення оподаткування або податкову оптимізацію з боку ТНК, що чинить дегресивний вплив на економіку приймаючої країни.

На разі у світі назріває гостра проблема ухилення від оподаткування транснаціональними корпораціями. У США, згідно

Таблиця 1

Сума сплачених податків дочірніми компаніями ТНК, які діють в Україні, млрд. грн.

Назва компанії	Структура власності	Рік		
		2011*	2014**	1 півріччя 2015 **
ПрАТ «Філіп Морріс Україна»	дочірня компанія Philip Morris Brands SARL (Швейцарія)	7,6	7,9	3,3
ПАО «Джей Ті Інтернешнл Україна»	дочірня компанія JTI (Швейцарія)	5,2	5,3	2,9
ПрАТ «Тютюнова компанія «В.А.Т. – Прилуки»	дочірня компанія British American Tobacco (Великобританія)	3,6	4,2	2,6
АТ «Імперіал тобаккопродакшн Україна»	дочірня компанія Imperial Tobacco Group (Великобританія)	3,8	3,5	2,4
ПрАТ «Київстар»	дочірня компанія «Вимпел Ком Холдингз Б.В.» (Нідерланди)	4,5	2,6	1,1
ПАТ «Транснаціональна фінансово-промислова нафтова компанія «Укртатнафта»	найбільший співвласник (43% акцій) – НАК «Нафтогаз України»	5,1	1,9	1,4
ПрАТ «МТС Україна»	дочірня компанія ТОВ «Мобільні Телесистеми» (Росія)	н/д	1,5	0,8
ПАТ «Карлсберг Україна»	дочірня компанія Carlsberg Group (Данія)	н/д	1,3	0,5
ТОВ «Українська дистрибуційна компанія»	дочірня компанія Global Spirits (США, Росія)	н/д	1,1	0,5

*Дані наведено з урахуванням податків, які сплачувалися до державного та місцевих бюджетів (зокрема, податок на прибуток, ПДВ, рента, акциз і т. д.), не враховуючи лише податок на доходи фізосіб, а також єдиний соціальний внесок з працівників.

**Дані наведено без урахування ренти, а також інших податків, що сплачуються до місцевих бюджетів. Суми включають податки, які компанії перерахували до державного бюджету, у тому числі ПДВ, акциз з вироблених в Україні товарів та податок на прибуток.

Джерело: складено на основі джерел [4; 5]

з експертними оцінками, мінімальний розмір несплачених податків ТНК і міжнародними банками сягає 37 млрд. дол. США на рік. Британські фахівці оцінюють ухилення від сплати податків 100 найбільшими бізнес-групами, представленими на Лондонській фондовій біржі, у 840 млн. фунтів стерлінгів щорічно [7].

Загалом у світі, за підрахунками експертів адвокатської групи Tax Justice Network, фінансові активи у розмірі від 21 до 32 трлн. дол. змогли уникнути оподаткування та були виведені до податкових гаваней. Окрім того, обсяг незаконних транскордонних фінансових потоків щорічно в середньому становить 1,5 трлн. дол. [8].

Достовірно оцінити втрати країн від податкових махінацій, до яких вдаються транснаціональні корпорації, є надскладним завданням через неможливість систематизації даних з усіх держав, де оперують такі компанії. Хоча методи ухилення від сплати податків нині є зрозумілими, сутність яких зводиться до виведення прибутку з країн з високими ставками податку на прибуток до країн з низьким рівнем корпоративного оподаткування або до країн, де податок на прибуток взагалі не стягується [9].

Так, виведення прибутку ТНК досягається шляхом обмеження оперативної діяльності (та, відповідно, зменшення розміру прибутку, що формується в результаті такої діяльності) у державі з високими ставками корпоративного оподаткування та передача повноважень до дочірньої компанії у країні з нижчим рівнем корпоративного оподаткування.

Корпоративні позики також є способом ухилення від сплати податків транснаціональними корпораціями. Позика надається підрозділами ТНК у країні з нижчим рівнем оподаткування дочірній компанії, що знаходиться в країні з вищим рівнем оподаткування. Відповідно, дохід за отриманими відсотками по кредиту оподатковується у країні з нижчими ставками податку, тим самим скорочується рівень прибутковості компанії-боржника. Причому чим вищий рівень відсотка по кредиту буде встановлений компанією-позичальником, тим меншим у результаті буде прибуток до оподаткування компанії-боржника.

При агресивному податковому плануванні ТНК вдаються також до платежів за нематеріальні активи задля зменшення реальних прибутків. Група компаній, які знаходяться у юрисдикціях з низьким рівнем податків та володіють правами інтелектуальної власності (ПІВ), передають у розпорядження роялті, ліцензії, торгові марки дочірнім компаніям, що функціонують у юрисдикціях з вищим податковим навантаженням. ТНК може мати компанію, що володіє ПІВ у країні, де взагалі відсутні будь-які ліцензійні збори, проте філії ТНК використовують такі права по всьому світу.

Крім того, у країнах з розгалуженою податко-договірною мережею та низькими ставками податків на дивіденди, таких як Бельгія, Ірландія, Нідерланди та Швейцарія, зручно створювати фіктивні материнські компанії, які володіють ліцензіями та розпоряджаються основними фінансами, проте не здійснюють оперативну діяльність.

Іншим варіантом мінімізації податкових зобов'язань для ТНК може бути створення гібридних бізнес-одиниць, сутність діяльності яких полягає у змозі вираховувати одні й ті ж витрати, наприклад, відсотки за кредитами, у двох пов'язаних компаніях, які знаходяться у різних країнах. Така ситуація має місце, коли законодавство країни дозволяє мати компанії реєстрацію (штаб-квартири) у декількох країнах одночасно.

Також використовуючи «компанії-прокладки», що зареєстровані у країнах зі сприятливим податковим режимом, ТНК спрямовують грошові потоки до країни базування. Так, приміром, 30–40% усіх інвестицій в Індії спрямовуються з Маврикія, який є офшорною зоною. Британські Віргінські острови (офшорна зона) є одним з основних інвесторів у Китаї (близько 15% від загального обсягу інвестицій). Одним з головних країн-інвесторів для економік Росії й України є Кіпр (також офшорна зона). Щорічні втрати податкових надходжень для бюджетів країн, що розвиваються, сукупно сягають 100 млрд. дол., які виводяться в офшорні зони [9].

Найпопулярніший метод податкової оптимізації, що використовується ТНК при укладенні зовнішньоторговельних контрактів, є встановлення трансфертних цін, які формуються не під тиском ринку, а під довгостроковою політикою материнської компанії.

Трансфертне ціноутворення (ТЦ) слугує встановленню цін по торгових операціях між компаніями, які входять до складу однієї ТНК. Таке явище не є саме по собі незаконним, однак маніпулювання трансфертними цінами призводить до викривлення прибутків чи витрат задля мінімізації податкового навантаження. Більше половини міжнародних угод є угодами між компаніями всередині ТНК, а отже, при їх укладанні не дотримується принцип «витагнутої руки», тобто формування такої ціни, як і при проведенні операції з непов'язаною компанією. У результаті прибуток до оподаткування переміщується у юрисдикцію з нижчим податковим навантаженням.

Необхідно зауважити, що Україна входить до двадцятки «країн-лідерів» за обсягами відтоку тіншового капіталу. Щорічно в середньому 5 417 млн. дол. США не оподатковуються та виводяться з країни в офшорні зони. Обсяг коштів у результаті викривлення даних у зовнішній торгівлі, що уникають оподаткування, становить у середньому 410 млн. дол. США на рік. Більша частина таких коштів припадає на долю ТНК, які часто вдаються до фальсифікації даних шляхом заниження трансфертних цін [10].

За розрахунками економістів, обсяг усієї тіншової частини зовнішньої торгівлі України сягає понад 21 млрд. дол. США щорічно. Легалізація тіншового сегменту такої сфери діяльності могла б на 22% збільшити ВВП країни та на 12% скоротити зовнішній борг [11, с. 88–90].

Завданням урегулювання трансфертного ціноутворення у вітчизняній податковій практиці є захист бази оподаткування з уникненням водночас підстав для подвійного оподаткування та невизначеностей, що перешкоджали б вільному надходженню ПІВ та веденню зовнішньоекономічної діяльності.

Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» [12] було прийнято ще у 2013 р. На разі він діє у четвертій редакції, проте залишається велика кількість питань, які мають бути доопрацьовані та приведені у відповідність до міжнародної практики. Законом чітко не визначені правила розрахунку показників рентабельності, групування операцій, застосування коригувань до цін на продукцію. Відсутній детальний опис застосування методів трансфертного ціноутворення для фінансових операцій, а саме кредитно-депозитних валютно-обмінних, операцій з цінними паперами та ін. Залишається достатньо можливостей, щоб уникнути контролю над трансфертним ціноутворенням. Одна з них – продаж продукції кінцевому споживачу через посередника, зареєстрованого в респектабельній юрисдикції, яка не увійшла в офшорний

список Кабінету Міністрів України (наприклад, Німеччині чи Великобританії). Можливості для оптимізації сплати податків у таких країнах теж присутні.

Останніми змінами у Законі закріплено визначення переліку товарів, що мають біржове котирування, а також перелік світових товарних бірж для кожної такої групи товарів. Тобто імпортери різних видів палива, експортери руд, чорних металів, аграрної, хімічної продукції зобов'язані звіряти свої ціни з міжнародними біржами. На практиці застосування такого методу ціноутворення є малоймовірним, оскільки на світових біржах відсутні котирування на українську продукцію. Самі ж операції з фінансовими інструментами на біржах є спекулятивними і часто взагалі не корелюють з фізичним товарним ринком.

Однак зміни, що передбачені в рамках податкової реформи, повинні мати позитивний ефект у царині трансфертного ціноутворення. Так, передбачається скасування застосування спеціальних правил ТЦ для біржових товарів, замінивши їх на п'ять стандартних методів ТЦ (метод порівняльної неконтрольованої ціни; метод ціни перепродажу; метод «витрати плюс»; метод чистого прибутку від операції; метод розподілу прибутку від операції).

Зміни також передбачають усунення мінімального порогу для операцій, що підлягають контролю ТЦ, контролюючи таким чином усі операції; скасування верхньої межі штрафів за ненадання документації обґрунтування цін, залишивши нині діючий штраф у розмірі 3% від суми контрольованих операцій; уточнення правил для низькоподаткових юрисдикцій; уведення додаткових вимог до розкриття інформації для великих груп компаній за структурою групи, кінцевих бенефіціарів і т. д. [13].

У результаті діяльності ТНК податкові зловживання, до яких вони вдаються, втратили межі та кордони й вимагають від урядів країн світу концентрації та спільних зусиль задля подолання таких процесів, що впливають на глобальний економічний порядок. Провідна роль у протистоянні економічним викликам глобалізації та, серед іншого, подоланні проблеми ухилення від сплати податків транснаціональними корпораціями належить Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), яка розробляє настанови та рекомендації для урядів країн світу.

Основні положення у боротьбі з ухиленням сплати податків ТНК зводяться до наступних тез: поліпшення існуючої системи трансфертного ціноутворення з дотриманням принципу «втягнутої руки»; започаткування публічних централізованих реєстрів компаній, трастів, фондів, які відображали б економічні вигоди таких юридичних осіб; обмеження вирахувань при обчисленні прибутку, зокрема, відсотків по кредитах у разі відсутності ефективного оподаткування; удосконалення правил ведення економічної діяльності ТНК з метою запобігання створенню фіктивних компаній; запровадження для всіх типів ТНК повного та всебічного звіту «країна за країною», де відображалася б інформація про результати економічної діяльності їхніх дочірніх або афілійованих компаній у всіх країнах, де такі компанії оперують.

Висновки. Діяльність ТНК надає чимало переваг для економік країн, а тим паче для тих, що розвиваються. ТНК імпортують ефективні технології виробництва, їхня діяльність забезпечує левову частку податкових надходжень до бюджету приймаючої країни. Такі корпорації впливають на формування культури ведення бізнесу, створюють нові робочі місця.

Однак головною метою діяльності ТНК є отримання максимального прибутку. Для попередження або запобігання негативним впливам ТНК потрібні сильні та дієві державні інституції. У контексті визначення податкових зобов'язань ТНК у сучасному глобалізованому світі вже неможливо розглядати вітчизняну систему оподаткування ізольовано від податкових систем інших країн. Відповідно, Україна повинна активно долучатися до міжнародного співробітництва щодо розробки норм та правил оподаткування ТНК, зокрема й стосовно трансфертного ціноутворення.

Література:

1. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance / United Nations publication, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.unctad.org/wir.
2. Келару І.А. Транснаціоналізація і конкурентоспроможний розвиток економіки України : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Келару. – Київ, 2014. – 17 с.
3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Соломко І. Рейтинг найбільших активних платників податків України / І. Соломко // Кореспондент. – 2012. – № 35.
5. ТОП-100 Рейтинг налогоплательщиков Украины // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/cdn/cd1/top_100_reiting_platnykiv_podatkov/.
6. Klinter Scott, Collins Chuck, Sklar, Holly: Unfair Advantage: The Business Case Against Overseas Tax Havens, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.financialtaskforce.org/wp-content/uploads/2010/07/Unfair-Advantage-The-Business-Case-Against-Overseas-Tax-Havens.pdf>.
7. Action Aid: Addictedtotaxhavens. The secretlife of the FTSE 100, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.actionaid.org/pub-lications/addicted-tax-havens-secret-life-ftse-100>.
8. Tax Justice Network. Financial Secrecy Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.financialsecrecyindex.com/>.
9. Christopher Needham. Corporate tax avoidance by multinational firms [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libraryeuroparl.wordpress.com>.
10. DevKar, BrianLeBlanc. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2003-2012, Global Financial Integrity Program. Financial Transparency Coalition. – Washington, DC, 2013. – 53 p.
11. Светульков С.Г., Вишинська Т.Л. Комплексное значное моделирование тиньовой экономики у сфери зовнішньої торгівлі України / С. Светульков, Т.Л. Вишинська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 86–92.
12. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення : Закон України від 04.07.2013 р. № 408-VII // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 20–21. – С. 1596 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/408-18>.
13. Кузьмич Т. Трансфертное ценообразование: курс на деофшоризацию / Т. Кузьмич // Forbes. Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/opinions/1402494-transfertnoe-cenobrazovanie-kurs-na-deofshorizaciyu>.

Фененко П.О. Налоговая составляющая деятельности транснациональных корпораций: возможности и вызовы

Аннотация. В статье проведен анализ налоговой составляющей деятельности транснациональных корпораций, в том числе и в Украине. Выявлено положительное значение таких бизнес-единиц в формировании доходной части бюджета страны. Раскрыта проблема уклонения от налогообложения ТНК. Определены риски трансфертного ценообразования и предложены шаги их устранения.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, налогообложение прибыли, уклонение от налогообложения, трансфертное ценообразование.

Fenenko P.O. Tax component of multinational companies activity: opportunities and challenges

Summary. The article analyzes the tax component of the activities of transnational corporations, including in Ukraine. A positive value of business units in the formation of a profitable part of the budget. Disclosed the problem of tax evasion TNCs. Determine the risk of transfer pricing and the proposed steps to address them.

Keywords: multinationals, foreign direct investment, taxation income tax evasion, transfer pricing.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Августова О.О.,
аспірант кафедри бухгалтерського обліку,
Київський національний торговельно-економічний університет

БЮДЖЕТУВАННЯ НА РИБОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. У статті розглянуто бюджетування на рибопереробних підприємствах. Проаналізовано понятійний апарат системи бюджетування, який включає в себе бюджет та бюджетування. Досліджено види бюджетів, що застосовуються на рибопереробних підприємствах, та порядок формування бюджету загальнопромислових витрат.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, витрати, технологічний процес, рибопереробні підприємства.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання вітчизняним рибопереробним підприємствам необхідно, з одного боку, орієнтуватись на зміни в зовнішньому середовищі, а з іншого – постійно підвищувати результативність діяльності самого підприємства. Оскільки будь-який підприємницький захід пов'язаний з витратами та потребує розрахунків й оцінки, то упровадження бюджетування на рибопереробних підприємствах стає об'єктивною необхідністю, яка має забезпечити їх конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням системи бюджетування на підприємстві займається велика

кількість вчених та економістів-практиків, а саме В.М. Аньшин, М.Д. Білик, П.С. Боровков, О.М. Волкова, В.В. Гамаюнов, С.Ф. Голов, Г.Я. Гольштейн, Є.Ю. Добровольський, О.П. Дугельний, О.Є. Карпов, С.Є. Ковтун, В.Ф. Комаров, І.Б. Немировський, Ж.В. Первалова, О.В. Рубис, В.П. Савчук, В.М. Самочкин, І.А. Старожукова, С.М. Шадрин, М.В. Шахвалова, Дж. Шим, К.В. Щиборщ, Л.Ю. Янданов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак на практиці на багатьох підприємствах, у тому числі і з переробки риби, бюджетування застосовується досить рідко, а якщо застосовується, то не дає бажаного результату. Зазвичай це трапляється через велику кількість причин як у площині методичного забезпечення бюджетування, так і практичного застосування методологічних напрацювань, які не відображають особливості діяльності підприємств.

Мета статті полягає у розкритті основних аспектів бюджетування на рибопереробних підприємствах та удосконаленні даної системи.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- здійснити аналіз понятійного апарату бюджетування;

Таблиця 1

Сутність поняття «бюджетування»

Автори	Сутність поняття «бюджетування»
Бюджетування як система	
В.В. Бурцев [3]	Бюджетування – це система планування, обліку та контролю результатів діяльності підприємства.
В.Н. Самочкин, А.А. Калюкін, О.А. Тимофєєва [15]	Бюджетування – це система узгодженого управління підрозділами підприємства в умовах динамічно непостійного, диверсифікованого бізнесу, за допомогою якого приймаються управлінські рішення, пов'язані з майбутніми подіями, на основі систематичної обробки даних.
І. Немировський, І.А. Старожуков [9]	Бюджетування – система бюджетів підрозділів, які інтегровані у головний бюджет підприємства, коли кожним підрозділом складається власний бюджет на основі внутрішніх норм і нормативів законодавства.
Бюджетування як процес	
С.Ф. Голов [4], В.П. Савчук [14]	Бюджетування – це процес планування майбутньої діяльності підприємства, результати якого оформлюються системою бюджетів.
К.В. Щиборщ [20]	Бюджетування – це процес складання і реалізації бюджету в практичній діяльності.
Г.О. Паргин [11]	Бюджетування – це процес складання бюджетів з подальшим більш чітким їх дотриманням.
Т.В. Теплова [16],	Бюджетування – це процес розрахунку й узагальнення фінансових показників, що передбачає деталізацію фінансових планів підприємства в грошовому і натуральному вираженні на конкретний період часу.
Дж. Шим, Дж. Сідел [19]	Бюджетування – це процес колективний, який дає змогу погодити діяльність підрозділів усередині компанії і підпорядкувати її загальній стратегічній меті.
Бюджетування як технологія	
В.Е. Керімов [5]	Бюджетування – технологія управління як сукупність засобів, процесів, методів, інструментів за допомогою яких вхідні елементи перетворюються у вихідні.
О.Г. Мельник [6]	Бюджетування – управлінська технологія, яка передбачає формування бюджетів та їх використання для забезпечення оптимальної структури і співвідношення доходів та витрат, надходжень і трат, активів і пасивів організації для досягнення установлених цілей з урахуванням впливу оточення функціонування.
В.Є. Хруцький, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов [18]	Бюджетування – це технологія фінансового планування, обліку і контролю доходів і витрат, отриманих від бізнесу на усіх рівнях управління, яка дозволяє аналізувати планові і отримані фінансові показники.

- ознайомитися із сучасним станом діючої системи бюджетування на рибопереробних підприємствах;
- розробити практичні рекомендації щодо удосконалення системи бюджетування на вітчизняних рибопереробних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед необхідно визначитися з понятійним апаратом, який включає в себе бюджет та бюджетування. Розкриття вищенаведених понять слід почати з визначення терміну «бюджетування» (табл. 1).

Незважаючи на ґрунтовні дослідження даної проблематики, однозначного тлумачення даного терміну досі не має. Науковці трактують «бюджетування» і як систему обліку та контролю, управління підприємством [19], і як процес, за допомогою якого відбувається планування майбутніх операцій підприємства та оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів [4, с. 40]. Російські ж автори вбачають у бюджетуванні технологію фінансового планування [18].

На основі проведеного аналізу різних підходів до визначення даного поняття погоджуємося з думкою авторів [3; 4; 14–16], що «бюджетування» – це система, яка дає змогу зв’язати діяльність підприємства з його стратегічними цілями, планувати, організовувати, контролювати та мотивувати виконання бюджетів на підприємстві, тобто здійснювати процес управління підприємством, спрямований на досягнення поставлених перед підприємством цілей.

Найбільш розповсюдженим компонентом бюджетування є бюджет. В економічній літературі існує багато визначень поняття «бюджет». Так, науковці К.Дж. Шим і Дж.Г. Сігел під бюджетом розуміють кількісний план діяльності підприємства і виконання програм, що являє собою зв’язаний набір фінансових (активи, власний капітал, доходи і втрати тощо) і (або) натуральних (обсяг виробленої продукції і наданих послуг тощо) економічних показників діяльності компанії [19, с. 265].

Однак І.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, розглядаючи бюджет, акцентують увагу на кількісному вираженні плану. Аналогічно трактує поняття «бюджет» і А. Кінг – це «фінансове відображення планів майбутньої діяльності організації, він показує у вартісній формі, яких результатів бажає досягти менеджер і які для цього потрібні ресурси» [17, с. 23].

На думку М.Д. Білик, «бюджет – це оперативний фінансовий план, що складається як короткостроковий період у формі кошторису витрат або балансу доходів і витрат, скоординований за всіма підрозділами та функціями, який забезпечує ефективний контроль надходження і витрачання коштів на підприємстві та є основою для прийняття управлінських рішень» [1, с. 98].

Ураховуючи різні точки зору на дане поняття, вважаємо, що «бюджет» – це оперативний фінансовий план відображення витрат і надходження коштів за окремими напрямками фінансово-господарської діяльності, скоординований за підрозділами, який покладено в основу управління фінансовими ресурсами підприємства.

Ключовим у системі бюджетування є можливість надання необхідної, об’єктивної інформації в доступній формі для прийняття ефективних управлінських рішень. Тому важливим постає вибір відповідних видів бюджетів, їх порядку формування та інформаційного наповнення.

За повної системи бюджетування на рибопереробному підприємстві складають бюджет доходів і витрат та бюджетний баланс. За своєю сутністю ці бюджети являють скоординований за всіма підрозділами і функціями план діяльності підприємства, що об’єднує окремі бюджети, які характеризують прогнозовані обсяги продажу, витрат тощо в наступному періоді; формує потоки інформації, необхідні для прийняття і контролю управлінських рішень [12, с. 101]. На рис. 1 відображено послідовність формування системи бюджетів на рибопереробних підприємствах.

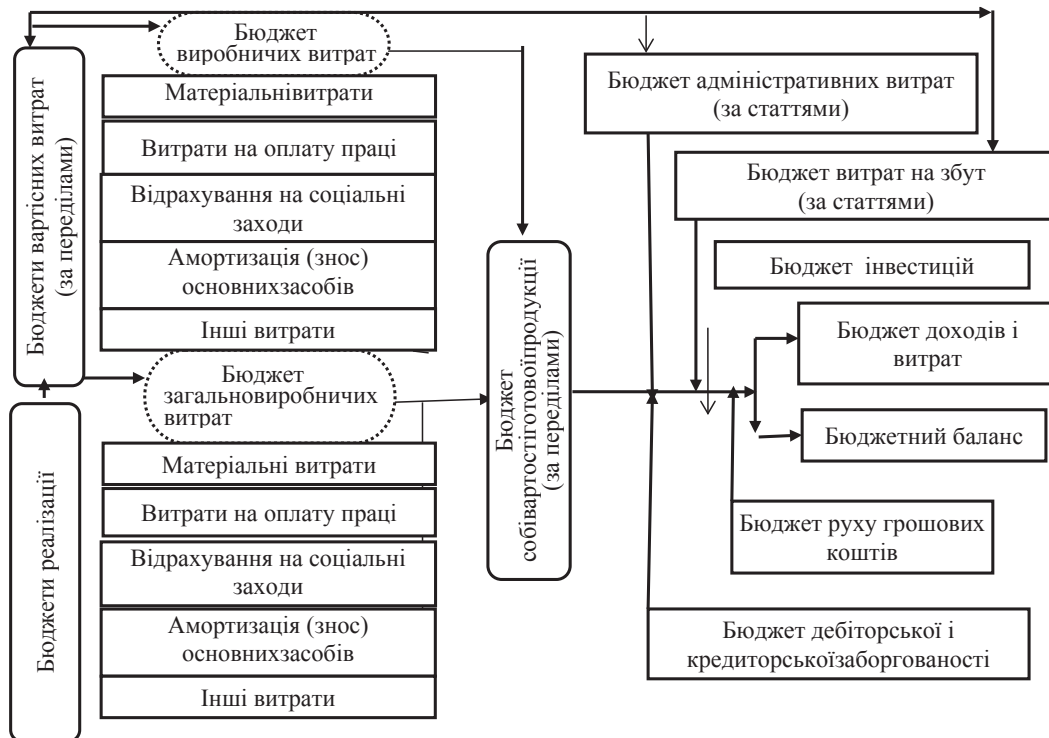


Рис. 1. Схема послідовного формування загальної системи бюджетів рибопереробного підприємства

Відтак, відправною точкою виступає формування бюджету продаж (реалізації, збуту), оскільки саме від обсягів реалізації рибної продукції залежить рівень понесення операційних витрат. Указаний бюджет формується на основі даних маркетингового відділу, плану випуску продукції, календарного плану надходжень грошових коштів, плану дебіторської заборгованості

На основі вищезазначеного бюджету складається бюджет виробничих та загальновиробничих витрат за відповідними елементами. Важливим та дискусійним питанням при цьому є формування бюджету загальновиробничих витрат. Тому для повноцінного забезпечення достовірною інформацією про виробничу собівартість рибної продукції автор пропонує деталізувати статтю витрат «загальновиробничі витрати» (табл. 2). Як наслідок, здійсненні витрат початково відображаються за калькуляційними статтями, а потім – за центрами витрат, що надасть можливість частину ЗВВ прямо включати до собівартості рибної продукції, а нерозподілену частку загально виробничих витрат – розподілити між калькуляційними об'єктами.

Важливим моментом при цьому є розподіл ЗВВ та порядок їх включення до собівартості рибної продукції. На думку В.І. Бачинського та І.М. Бабина [1, с. 28–31], одним із першочергових завдань є вибір оптимального методу розподілу загальновиробничих витрат у кожному випадку, щоб якнайповніше врахувати особливості підприємства і тим самим забезпечити економічно обґрунтоване калькулювання окремих видів продукції, робіт, послуг.

За результатами дослідження щодо розподілу ЗВВ на рибопереробних підприємствах було виявлено, що даний процес відбувається в кілька кроків:

1) бухгалтерія з урахуванням нормальної виробничої потужності визначає суму постійних загальновиробничих витрат (план);

2) основні і допоміжні цехи, підрозділи в кінці звітного місяця подають до бухгалтерії довідки із сумами фактично понесених постійних ЗВВ, що підлягають розподілу та включення їх частки до собівартості рибної продукції. Базою розподілу при цьому виступає пряма заробітна плата.

Така методика відповідає чинному законодавству, а саме П(С)БО 16 «Витрати» [13], однак не забезпечує вчасну та достовірну інформацію. Автор вважає, що ЗВВ на рибопереробних підприємствах необхідно розподіляти на етапі формування даних витрат у рамках центрів витрат.

Відповідно, виникає питання вибору бази розподілу для нерозподіленої частини ЗВВ. Так, Л.В. Нападівська [8] зазначає, що собівартість виготовленої продукції (робіт, послуг) залежить від обраної бази розподілу, оскільки у разі застосування різних баз розподілу сума загальновиробничих витрат, яка стосується конкретного об'єкта калькулювання, впливає на величину отриманих результатів, тому вибір баз розподілу має бути максимально точним. В.Ф. Палій до найпоширеніших баз розподілу включає вартість, кількість або масу основної сировини, заробітну плату робітників, кількість машино-годин роботи [10, с. 68–71].

Галузеві особливості рибопереробних підприємств та визначені статті загальновиробничих витрат дозволяють авторові виділити такі бази розподілу, як: обсяг виготовленої рибної продукції, пряма заробітна плата, обсяг робочого часу працівників та прямі матеріальні витрати, понесені на виготовлення рибної продукції.

Для відображення процесу розподілу нерозподіленої частини ЗВВ, при умові, що базою розподілу є прямі матеріальні витрати, автором пропонується ввести внутрішній документ – Відомість розподілу загальновиробничих витрат (табл. 3), яка була розроблена з урахуванням технологічних особливостей рибопереробних підприємств.

Також варто звернути увагу, що відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг)

Таблиця 2

Номенклатура статей загальновиробничих витрат рибопереробних підприємств

Код статті	Назва статті	Зміст статті
01	Сировина і матеріали	Вартість електроенергії, води, палива використаних на господарські потреби, вартість, тощо.
02	Витрати на оплату праці	Витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати персоналу управління цехами відповідно до їх посад (наприклад, доплати за понаднормову працю, за працю в нічний час, за керівництво бригадою; премії; додаткова заробітна плата).
03	Відрахування на соціальні заходи	Відрахування на загальнообов'язкове соціальне страхування.
04	Амортизація основних засобів та інших необоротних активів	Амортизаційні відрахування будівель, інвентарю та інших необоротних активів загальновиробничого характеру.
05	Податки та збори	Податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг).
06	Утримання і поточний ремонт будівель, споруд та інвентарю загальновиробничого призначення	Витрати на утримання в робочому стані всіх основних засобів та інвентарю загальновиробничого призначення.
07	Охорона праці	Витрати на проведення заходів щодо запобігання нещасним випадкам; загальне покращання умов праці; витрати на утримання та поточний ремонт загороджень, запобіжників і т. ін.; покриття зносу спецодягу, спецвзуття.
08	Витрати на утримання та експлуатацію МШП	Вартість оборотних МШП, переданих в експлуатацію, вартість їх точення та ремонту, що виконуються іншими підрозділами допоміжного виробництва або сторонніми організаціями.
09	Інші загальновиробничі витрати	Інші витрати, що не увійшли до складу попередніх статей.

Відомість розподілу загально виробничих витрат за вересень 2015 р.

Дата	Цех	Прямі матеріальні витрати, грн.	Змінні загально виробничі витрати, рн.	Ставка розподілу
09.15	Консервний			
	Пресервний			
Всього				

Джерело: власна розробка

у промисловості [7], підприємства рибопереробної галузі можуть скласти бюджет витрат цехів допоміжного виробництва, проте на досліджуваних автором підприємствах цього не роблять, тим самим об'єктивність ведення обліку витрат є сумнівною. На основі чого автором пропонується до впровадження «Бюджет допоміжного виробництва». Вихідною інформаційною базою для зазначеного бюджету є дані про планові обсяги продукції, норми матеріальних та трудових витрат, які відображаються у бюджетах витрат. Загальна сума витрат допоміжних цехів рибопереробних підприємств розподіляється на базі відповідного розрахунку використання їх продукції за певними напрямками. Такий бюджет буде відноситися до операційних бюджетів.

Висновки. Отже, бюджетування – система, призначена для вироблення й підвищення фінансової обґрунтованості ухвалених управлінських рішень на будь яких підприємствах, у тому числі і з переробки риби.

Однак розглянувши основні моменти практичної реалізації системи бюджетування на рибопереробних підприємствах, автором встановлено: щоб досягти позитивних результатів від її роботи, необхідно враховувати галузеві особливості в частині розробок основних операційних бюджетів витрат, уточненні статті витрат «загально виробничі витрати» та вибору бази розподілу загально виробничих витрат.

Література:

1. Бачинський В.І. Позабалансовий облік у сучасній інформаційній системі підприємства / В.І. Бачинський, Н.Є. Білинська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – Львів, 2012. – № 725. – С. 247–253.
2. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 97–109.
3. Бурцев В.В. Управленческий аудит системы бюджетирования / В.В. Бурцев // Аудиторские ведомости. – 2003. – № 12. – С. 3–9.
4. Голов С.Ф. Методи бюджетного планування / С.Ф. Голов // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 37–46.
5. Керимов В.Э. Управленческий учет : [учебник] / В.Э. Керимов. – М. : Маркетинг, 2004. – 268 с.
6. Мельник О.Г. Методи бюджетного планування / О.Г. Мельник // Фінанси підприємств. – 2003. – № 12(97). – С. 37–46.
7. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : Наказ Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р., № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : club.dtk.com.ua/read.php?13,365003,764530.
8. Нападівська Л. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин / Л. Нападівська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8/9. – С. 78–93.
9. Немировський И.Б. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство / И.Б. Немировський, И.А. Старожук. – М. : Вильямс, 2006. – 512 с.

10. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета. / В.Ф. Палий, Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 279 с.
11. Партин Г.О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства / Г.О. Партин // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 50–54.
12. Пілов П.І. Ресурсозбереження в промислових технологіях, що використовують мінеральну сировину / П.І. Пілов // Энергосбережение. – 2009. – № 3. – С. 26–28.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
14. Савчук В.П. Управление прибылью и бюджетирование / В.П. Савчук. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 432 с.
15. Самочкін В.Н. Бюджетування як інструмент управління промисловим підприємством / В.Н. Самочкін, А.А. Калюкин, О.А. Тимофеева // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 55–59.
16. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / Т.В. Теплова. – М. : ГУ ВШЭ, 2009. – 504 с.
17. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. – М. : Финансы и статистика, 2003.
18. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов, Т.В. Сизова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 400 с.
19. Шим Дж.К. Основы коммерческого бюджетирования / К.Дж. Шим, Дж. Сигел. – СПб. : Бизнес. Микро, 2009. – 474 с.
20. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К.В. Щиборщ ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и сервис, 2004. – 592 с.

Августова Е.А. Бюджетирование на рыбоперерабатывающих предприятиях

Аннотация. В статье рассмотрено бюджетирование на рыбоперерабатывающих предприятиях. Проанализирован понятийный аппарат системы бюджетирования, который включает в себя бюджет и бюджетирование. Исследованы виды бюджетов, применяемых на рыбоперерабатывающих предприятиях, и порядок формирования бюджета общепроизводственных расходов.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, расходы, технологический процесс, рыбоперерабатывающие предприятия.

Avhustova O.A. Abudgeting fish processing enterprises

Summary. The article deals with the budgeting of fish processing enterprises. It is analyzed the conceptual apparatus of budgeting system, which includes: the budget and budgeting. It is studied the types of budgets that are used in fish processing enterprises and the order of the budget formation of general production expenses.

Keywords: budget, budgeting, costs, process, fish processing companies.

Міщук Є.В.,*к.е.н.,**доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»***Моренко Є.В.,***студентка факультету економіки та управління бізнесом,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В КОНТЕКСТІ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті пояснюються підходи до трактування поняття «заробітна плата». Розглянуто заробітну плату як соціально-економічну категорію. Виділено особливості аналітичного забезпечення управління підприємством. Заробітна плата визначається як винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яке власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором трудового потенціалу більшості населення.

Ключові слова: аналітичне забезпечення діяльності підприємства, заробітна плата, заробітна плата як соціально-економічна категорія.

Постановка проблеми. Заробітна платня є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором трудового потенціалу більшості населення. Вона повинна зацікавити працівників у підвищенні ефективності праці, сприяти розвитку творчої активності. Потрібен новий, ринковий підхід до визначення соціально-економічного змісту заробітної платні, її організації, відсутність якого у перехідний період призвела до появи негативних тенденцій в оплаті праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, які зробили великий внесок у трактування та пояснення терміну «заробітна плата», можна назвати таких, як С.В. Васильчак, В.О. Мандибуря, А.М. Колот, Д.О. Онищенко, О.М. Пищуліна, В.С. Толубяк, Л.М. Яременко та ін. Однак відсутність нових досліджень структурних аспектів заробітної плати робить актуальним визначення особливостей структури заробітної плати.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику увагу, що приділяється дослідженню соціально-економічної сутності заробітної плати, зазначена тема потребує подальшого вивчення та уточнення.

Мета статті полягає у розкритті сутності поняття «заробітна плата» в контексті аналітичного забезпечення діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заробітна плата як економічна категорія і елемент системи господарювання належить до числа найскладніших. У ній відображаються відносини виробництва і розподілу, взаємодія різних носіїв економічних інтересів, ступінь розвитку продуктивних сил і зрілості виробничих відносин та багато інших аспектів життя суспільства. У сучасній змішаній економіці, яка ґрунтується на багатоманітності форм власності й господарювання, послуги робочої сили є різновидом товару. Тому трактувати

сутність заробітної плати слід з урахуванням вартісної оцінки послуг робочої сили, розглядати її як вихідну при з'ясуванні природи заробітної плати.

Питання заробітної плати завжди знаходиться у центрі уваги багатьох науковців, і всі вони по-різному вбачають сутність цієї категорії. Наприклад, С.В. Мочерний [1] розглядає категорію «заробітна плата» як грошове вираження вартості і ціни товару «робоча сила» та частково результативності функціонування робочої сили. А.М. Колот дає визначення заробітної плати як економічної категорії, що відображає відносини між власником підприємства і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. На його думку, заробітна плата – це елемент ринку праці, що є ціною, за якою найменший працівник продає послуги робочої сили. А.В. Калина [3] зазначає, що заробітна плата як частина доданої вартості у грошовій формі в результаті його розподілу надходить працівникам залежно від кількості та якості затраченої ними праці.

На думку К.Ф. Брезицької [4] заробітна плата – це плата за працю, а її величина – це ціна праці, яка визначається на ринку праці в результаті взаємодії попиту на конкретні види праці та її пропозицію. Заробітна плата являє собою винагороду, виражену, як правило, у грошовому еквіваленті, яку згідно з трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

С.В. Васильчак [5] розглядає категорію заробітної плати як будь-який заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.

За В.Д. Базилевичем [6], заробітна плата визначається як винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Ф.Ф. Бутинець [7] вважає, що заробітна плата – оплата праці найманих працівників, яка виражає перетворену форму вартості і ціни робочої сили.

В історії світової економічної думки заробітну плату розглядають як плату за три різні об'єкти: 1) працю, 2) робочу силу, 3) послуги праці або робочої сили.

Слово «зарплата» (англ. salary) має латинське походження і спочатку означало сіль. Саме сіль була продуктом, виробництво якого суворо контролювалося державою. Її отримували ті, хто перебував на царській службі. Довгий час робота за зарплату не була поширена: і в Римській імперії, і в середньовічній Європі працювали в основному на державній службі.

У XVIII–XIX ст., у період промислової революції, з'явилася величезна кількість нових професій і робочих рук, але оплата їх праці відбувалася, як правило, подобово або відрядно, у залежності від зробленої роботи.

Індустріальна революція XIX–XX ст. стала основою для створення великих корпорацій і стрімкого збільшення кількості співробітників. Винахід електрики, телефону і телеграфу спричинив необхідність у великому штаті співробітників для функціонування нових заводів. Саме тоді стали використовувати зарплату як фіксовану щомісячну ставку. В Японії тоді навіть з'явився спеціальний вираз *salaguman* (людина, що працює за зарплату), і він досі використовується стосовно до приватних і державних службовців.

Уперше заробітну плату як ціну праці визначив англійський економіст В. Петті у XVII ст. Вчений розуміє як її як ціну праці і намагається знайти її об'єктивні фактори, визначити природну ціну праці. Її величину він визначає вартістю засобів існування [8].

Аналогічно сутність цих понять розглядав А. Сміт. Водночас він уважав, що основою заробітної плати є вартість засобів до існування, необхідних для забезпечення життя робітника і виховання дітей, її нижньою межею – фізичний мінімум, а величина заробітної плати визначається нормами споживання, що склалися традиційно, культурним рівнем, боротьбою робітників та співвідношенням сил між ними та капіталістами.

Д. Рікардо виділяв природну і ринкову ціну праці. Природна – вартість певної суми життєвих засобів, необхідних для утримання робітників, продовження їх роду і, певною мірою, для їх розвитку [9].

У середині XIX ст. теорію заробітної плати як мінімуму засобів до існування підтримував А. Тюрго. Ф. Лассаль назвав її теорією залізного закону заробітної плати [10].

П. Самуельсон уважає марксистську теорію заробітної плати лише іншою версією залізного закону заробітної плати. Як об'єкт купівлі-продажу розглядають працю і деякі сучасні західні економісти (німецький – М. Гертнер, англійський – Дж. Хікс).

Цю точку зору найпоєднованіше заперечував К. Маркс [11]. Він уважав, по-перше, що працю не можна продати, оскільки її не існує до моменту купівлі-продажу. Адже праця – свідомо, доцільна діяльність людей, у процесі якої вони видозмінюють зовнішню природу. На ринку робітник може продати лише здатність до праці, тобто певну сукупність своїх фізичних і духовних властивостей, або робочу силу.

Як плату за послуги праці або робочої сили розглядають заробітну плату сучасні західні вчені, деякі українські та російські економісти. Так, П. Самуельсон уважає, що «люди за певну ціну здають свої послуги в оренду», ціна цих послуг – ставка заробітної плати. Інші американські вчені (К. Макконелл і С. Брю) стверджують, що «заробітна плата, або ставка заробітної плати – це ціна, що виплачується за використання праці». Однією з найважливіших умов перетворення робочої сили на товар є особиста свобода її власника – найманого працівника. Такої свободи не мав ні раб, ні селянин-кріпак. Окрім того, за наявності юридичної свободи працівник повинен бути економічно залежним, тобто позбавленим засобів виробництва і засобів до існування. За рабовласництва та кріпацтва друга найважливіша умова також не виконувалася. Якщо робочу силу, за Марксом, розглядати з точки зору вартості, то зрозуміло, що як і будь-який інший товар, вона потребує суспільно необхідних витрат на своє відтворення за певних суспільних умов.

А. Маршалл, П. Самуельсон розглядали заробітну плату як ціну одного з факторів виробництва, що визначається «граничним» продуктом – додатковим випуском продукції при використанні ще однієї одиниці праці (або одного працівника) за незмінності всіх інших витрат. Хибність цієї теорії полягає в обстоюванні концепції оплати праці та факторів виробництва, запереченні експлуатації.

Заробітна плата як соціально-економічна категорія, з одного боку, є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, її правильна організація зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва, а відтак, безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

Сутність заробітної плати варто розглядати ще в контексті аналітичного забезпечення діяльності підприємства. Як зазначає П.Р. Пуцентейло [12], аналітичне забезпечення є окремою системою, заснованою на інформації, котра отримана шляхом проведення економічного аналізу даних для визначення результатів управління і побудови прогнозних значень господарської діяльності. Сталий розвиток підприємства зумовлений здатністю керівництва приймати оптимальні рішення, а для цього йому необхідна ефективна інформаційна основа.

Підприємство має право на вибір форм та систем оплати праці, затвердження окладів, розцінок, визначення умов та розмірів преміювання, побудову системи додаткового стимулювання трудової активності робітників, розміри стимулюючих, компенсаційних та гарантійних сплат, вибір ефективних форм розподілу колективного заробітку з урахуванням особистого внеску та ін.

Рівень заробітної плати в масштабі окремого підприємства залежить від: рівня обсягу виробництва, виробничо-технічного потенціалу підприємства, рівня застосовуваних технологій, матеріало- й енергоємності виробленої продукції та ін. Інакше кажучи, як зазначає П. Самуельсон, кожне окреме підприємство, якими б розмірами воно не характеризувалось, повинно здійснювати оптимальну політику заробітної плати з метою забезпечення сприятливих умов свого функціонування.

Організація заробітної плати має передбачати також рух механізму встановлення певних соціальних гарантій, спрямованих передусім на забезпечення прожиткового мінімуму для найбільш вразливих категорій працівників. Будь-яка економічна система має власну організацію заробітної плати. Остання завжди є відображенням базисних економічних відносин і політики владних структур стосовно визначення, спрямування і ролі розподільних відносин.

За умов ринкової системи господарювання фонд оплати праці складається з індивідуальних заробітних плат і визначається елементами організації оплати праці (тарифна система, нормування, форми і системи заробітної плати), а також сукупністю результатів роботи кожного працівника. Фонд оплати праці відображає сумарні витрати підприємства на оплату праці персоналу. Власник підприємства або його представницький орган вирішують, які витрати на оплату праці він може зробити, зважаючи на вартість робочої сили на ринку праці, кон'юнктуру ринку, необхідність забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку товарів (послуг), рівень інфляції, державні, галузеві (регіональні) гарантії щодо оплати праці та інші чинники.

Висновки. Заробітна плата є однією з найскладніших економічних категорій та найважливішим соціально-економічним

явищем. Це пояснюється тим, що заробітна плата, з одного боку, є основним джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їх сімей, а з іншого – для роботодавців є суттєвою частиною витрат виробництва і ефективним засобом мотивації працівників для досягнення певних цілей підприємства.

Література:

1. Мочерний С.В. Економічна теорія / С.В. Мочерний. – К. : Академія, 1999. – 656 с.
2. Колот А.М. Економіка праці і соціально-трудові відносини : [підручник] / А.М. Колот, О.А. Грیشнова, О.О. Герасименко [та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
3. Калина А.В. Соціально-економічна сутність заробітної плати / А.В. Калина // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 4(23).
4. Брезницька К.Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах / К.Ф. Брезницька // Управління розвитком. – 2011. – № 8(105).
5. Васильчак С.В. Теоретичні основи формування оплати праці на підприємстві / С.В. Васильчак, О.Р. Жидяк, Т.М. Полянчик // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУУ, 2011.
6. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії : [навч. посіб.] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 263 с.
7. Бухгалтерський словник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2001. – 224 с.
8. Ковальчук В.М. Історія економіки та економічної думки : [навч. посіб.] / В.М. Ковальчук, М.В. Лазаревич, М.І. Сарай. – К. : Знання, 2008. – 647 с.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатств народов (книги I–III) / А. Смит. – М. : Наука, 1992. – 572 с.
10. Мочерний С.В. Політична економія : [навч. посіб.] / С.В. Мочерний. – К. : Знання-Прес, 2002. – 687 с.
11. Маркс К. Капітал / К. Маркс, Ф. Енгельс // Твори. – Т. 23. – С. 169.
12. Пуцентейло П.Р. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства / П.Р. Пуцентейло // Сталій розвиток економіки. – 2015. – № 1.

Мищук Е.В., Моренко Е.В. Переосмысление подходов к определению заработной платы в контексте аналитического обеспечения деятельности предприятия

Аннотация. В статье объясняются подходы к трактовке понятия «заработная плата». Рассмотрена заработная плата как социально-экономическая категория. Выделены особенности аналитического обеспечения управления предприятием. Заработная плата определяется как вознаграждение, исчисленное, как правило, в денежном выражении, которое владелец или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную работу. Заработная плата является основным источником доходов работников и сильным мотиватором трудового потенциала большинства населения.

Ключевые слова: аналитическое обеспечение деятельности предприятия, заработная плата, заработная плата как социально-экономическая категория.

Mishchuk E.V., Morenko E.V. Rethinking approaches to the definition of wages in the context of analytical support of the company

Summary. The article explains the approach to the interpretation of the content of «wages». Considered wages as the socio-economic category. The features of the analytic enterprise management software. Salary is defined as remuneration, calculated, usually in monetary terms, which the owner or his agent shall pay the employee for the work performed. Salary is the main source of income for workers and a strong motivator of the labor potential of the majority.

Keywords: analytical support for the activities of the enterprise, wages, wages as a socio-economic category.

*Стельмах Н.Є.,**м.н.с. відділу кредитування, страхування
та фінансів підприємств,**Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

СПЕЦИФІКА ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Анотація. У статті висвітлено проблемні питання, пов'язані з організацією судово-бухгалтерської експертизи, а саме визначенням її об'єкта. Авторська позиція ґрунтується на сприйнятті об'єкта судово-бухгалтерської експертизи як наріжного елемента в організації контрольного процесу. Обґрунтовано необхідність урахування експертом галузевих особливостей, що дає можливість підвищення достовірності експертних висновків для забезпечення правосуддя незалежною, висококваліфікованою та об'єктивною судовою експертизою.

Ключові слова: об'єкт, судово-бухгалтерська експертиза, сільське господарство.

Постановка проблеми. Діяльність у ринкових умовах зумовлює велику кількість взаємозв'язків між суб'єктами господарювання. Зокрема, існує залежність між підприємством, його працівниками, державою та контрагентами. Усі ці відносини підпорядковуються певним законам, а учасники повинні дотримуватися відповідних правил. Держава створює та забезпечує умови для функціонування економічних відносин, власники підприємств бажають отримати прибуток, працівники та засновники прагнуть отримати доходи у вигляді заробітної плати та дивідендів.

Проте під час цієї взаємодії деякі з учасників господарських відносин не дотримуються «правил гри», чим порушують права інших. Це провокує виникнення спорів, для вирішення яких сторони звертаються до судів та правоохоронних органів.

Такі дії наносять шкоду не тільки окремим особам, проти яких вони вчинені, але й суспільству в цілому. Це зумовлює необхідність виявлення правопорушень, їх вивчення, усунення наслідків та запобігання в майбутньому. Але визнання винними конкретних осіб вимагає проведення слідчих дій. Особливістю цього процесу при розгляді економічних злочинів є застосування не тільки юридичних, а й економічних знань. У процесі збору доказів з економічних справ у правоохоронній діяльності часто використовується судово-бухгалтерська експертиза, яка досліджує виробничу, фінансово-господарську діяльність та інші явища, відображені у бухгалтерському обліку і звітності, що стали об'єктом розслідування.

Тому слідчі та судові органи мають потребу в тому, щоб з'ясувати фактичні обставини підприємницької і господарської діяльності, які дозволили б усебічно, повно та об'єктивно висвітлити діяльність обвинуваченої, підозрюваної або підсудної особи. Це необхідно для того, щоб, керуючись нормами кримінального права, правильно кваліфікувати цю діяльність.

У даний час існує кілька різних точок зору з трактування визначення об'єкта судово-бухгалтерської експертизи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значні дослідження з питань судово-бухгалтерської експертизи, зокрема

визначення основних понять, здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М.І. Камлик, В.С. Рудницький, Т.М. Дмитрієнко та С.Г. Чаадаєв, В.П. Бондар, Л.В. Добринська, Н.М. Малюга, Н.А. Остап'юк. Проте проведений комплексний та системний аналіз наукових літературних джерел указує на існування досить проблемних питань, з якими стикаються як науковці, так і експерти-бухгалтери при проведенні експертного дослідження. Саме тому виникає потреба в їх вирішенні, або хоча б зведенні їх до мінімуму.

Мета статті полягає у розкритті змісту об'єкта судово-бухгалтерської експертизи та визначенні специфічних об'єктів судово-бухгалтерської експертизи сільськогосподарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єкт експертного дослідження в загальній теорії судової експертизи розглядається як складна динамічна система, що складається з трьох елементів:

- 1) матеріального носія інформації про даний факт, подію;
- 2) джерела інформації про факт;
- 3) механізму передачі інформації від джерела до носія,

іншими словами, механізму їх взаємодії. Виходячи з вищесказаного, науковці визначають об'єкт бухгалтерської експертизи.

Так, наприклад, М.І. Камлик, В.С. Рудницький, Т.М. Дмитрієнко та С.Г. Чаадаєв, Л.В. Попова [1–4] визначають об'єктом судово-бухгалтерської експертизи «документи, пов'язані з веденням бухгалтерського обліку». Проте таке твердження неправомірно розширює сферу дослідження експерта-бухгалтера. Він вивчає тільки ті документи бухгалтерського обліку, що потрібні для з'ясування обставин справи у процесі досудового слідства чи судового розгляду. Таке визначення об'єктів судово-бухгалтерської експертизи прирівнює її до аудиту чи ревізії, не враховуючи необхідності роботи експерта-бухгалтера з іншими документами, які містяться у справі.

Також С.Г. Чаадаєв, В.С. Рудницький, М.І. Камлик [5; 6] об'єкт судово-бухгалтерської експертизи визначають як документи, що відображають порушення законодавства, протиправну або злочинну діяльність. Але такий підхід означає, що експерт повинен встановити порушення на основі документів, які містять сліди злочинів. Проте це не відповідає статусу експерта-бухгалтера, оскільки він не може давати юридичну оцінку подій.

Група таких вчених, як В.П. Бондар, Л.В. Добринська, Н.М. Малюга, Н.А. Остап'юк, уважають об'єктом судово-бухгалтерської експертизи документи, перелік яких наводиться у постанові про призначення судово-бухгалтерської експертизи та які безпосередньо надані експерту-бухгалтеру для дослідження та складання висновку.

Поняття об'єкта судової експертизи неоднозначне з точки зору науки і практики. Об'єкт судової експертизи з позиції наукової галузі являє собою рід (вид) об'єктів, який-небудь клас,

категорію предметів, що характеризуються загальними властивостями.

З точки зору практичної діяльності у спеціальній літературі існують різні варіанти даного поняття. Основні з них можна представити наступним чином:

- тільки матеріально фіксовані об'єкти;
- матеріальні об'єкти і процеси.

Проте об'єкт судово-бухгалтерської експертизи має свої особливості, оскільки судово-бухгалтерська експертиза є процесуальною дією і поєднує в собі бухгалтерську та юридичну науки.

Щоб визначити об'єкт судово-бухгалтерської експертизи, спочатку потрібно розглянути, що є об'єктом бухгалтерського обліку.

Більшість науковців об'єктами бухгалтерського обліку вважають засоби підприємства, джерела їх утворення та господарські процеси, які забезпечують рух майна і джерел з метою отримання прибутку.

Однак В.М. Жук визначає, що об'єктами бухгалтерського обліку є складові його предмета, які знаходять, окреме як об'єкти відображення в системі бухгалтерського обліку та представляють інформаційну цінність загалом для всіх користувачів (інституцій), чи вибірково для їх груп чи індивідуумів (рис. 1) [7].

Отже, об'єкт судово-бухгалтерської експертизи поєднує характеристики об'єктів бухгалтерського обліку та судової експертизи і являє собою документально зафіксовані факти господарської діяльності, що стали предметом досудового розслідування чи судового розгляду.

Система об'єктів судово-бухгалтерської експертизи складається з :

1. Облікових бухгалтерських документів, що включають:

- первинні (вимоги, наряди на відпуск матеріальних цінностей, банківські доручення, прибуткові, видаткові та касові ордери, накладні, пропуск на вивезення продукції, транспортні документи, акти на списання товарних втрат, переоцінку товару, розбирання ремонттованих об'єктів, платіжні відомості, доручення, квитанції та ін.);

- зведені (забірні книжки, групувальні відомості, накопичувальні і групувальні таблиці, особові рахунки, ордери та ін.);

- матеріали механізованого обліку (магнітні носії, машинограми, табуляграми, журнали здачі та приймання документів на механізований облік, журнали контрольних чисел і т. п.).

2. Облікових (рахункових) реєстрів, до яких відносяться книги, журнали-ордери, оборотні відомості, картки обліку та ін.

3. Документів бухгалтерської звітності, що включають звіти касирів, авансові звіти, товарні звіти матеріально відповідальних осіб та ін.

4. Матеріалів інвентаризації: інвентаризаційні описи наявності товарів, порівняльні відомості, протоколи рішень інвентаризаційних комісій, пояснення матеріально відповідальних осіб.

5. Інших матеріалів, необхідних для проведення судово-бухгалтерської експертизи: висновки аудиторів, акти ревізій, рішення по них вищих органів, довідки та повідомлення про дії з цінностями, укладення деяких інших судових експертиз (комп'ютерно-технічної, товарознавчої, будівельно-технічної, технологічної та ін.), які стосуються предмета експертизи відомості з показань позивачів і відповідачів, свідків, обвинувачених, підозрюваних та ін., протоколи обшуків і виїмок, неофіційні документи.

У зв'язку з широким використанням для ведення бухгалтерського обліку нових інформаційних технологій, зокрема спеціалізованих систем і баз даних, об'єктами судово-бухгалтерської експертизи можуть бути документи не тільки на паперових, а й на магнітних носіях. Загальногалузевими указівками закріплені порядок надання юридичної сили бухгалтерським документам на магнітних носіях, які створюються при експлуатації засобів комп'ютерної техніки. Документ повинен бути записаний на магнітному носії, виготовленому відповідно до вимог технічного регламенту, і закодований згідно з загальнодержавним класифікатором техніко-економічної інформації. Він може використовуватися без роздрукування на папері, якщо точно дотриманий встановлений технологічний режим запису.

При організації експертного дослідження велике значення має відбір матеріалів та необхідних документів. Нерідко через недостатньо чітке



Рис. 1. Визначення об'єкта судово-бухгалтерської експертизи

уявлення про об'єкти судово-бухгалтерської експертизи слідчі (суди) направляють експерту всі матеріали справи або документи, що не мають відношення до даного предмету.

Крім того, експерт-бухгалтер повинен ураховувати галузеві особливості об'єктів бухгалтерського обліку, щоб дати кваліфікований висновок. Так, зокрема, сільськогосподарська діяльність має свою специфіку, яка пов'язана з використанням у господарському процесі незамінних природно-біологічних факторів виробництва, ставить специфічні вимоги до галузевого бухгалтерського обліку як інформаційної системи.

Аграрний сектор відрізняється від інших галузей економіки специфічними відносинами власності, оподаткуванням, державною підтримкою, формуванням та використанням нематеріальних активів, визначенням фінансових результатів господарської діяльності, приватизацією майна та землі, формуванням людського капіталу, соціальної інфраструктури села тощо. Усі ці процеси є окремими об'єктами обліку для задоволення запитів на інформацію щодо них різноманітних користувачів.

Вищезначені об'єкти обліку, безперечно, визначають специфічність, особливість побудови бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки. Разом з тим визначальними для теорії та практики як українського, так і світового аграрного бухгалтерського обліку є предмет та об'єкти бухгалтерського обліку, що пов'язані з процесами біологічних перетворень рослин і тварин та з процесами використання і примноження фізичного капіталу.

Бухгалтерський облік, покликаний служити потужним знаряддям контролю, протидії та запобігання незаконним діям у сфері економіки, у ряді випадків перетворюється на таке ж потужне знаряддя для приховування порушень та злочинних діянь. Тому важливим для проведення судово-бухгалтерської експертизи є врахування специфіки побудови бухгалтерського обліку в тій чи іншій галузі, що зможе посилити організаційно-методичні аспекти процесуальної дії. До останнього часу комплексні дослідження, що охоплюють як правові, так і економічні аспекти судово-бухгалтерської експертизи, у повній мірі проводилися недостатньо. Разом з тим перехід до ринкової економіки, до міжнародних стандартів фінансової звітності робить цю проблему особливо гострою.

Висновки. Питання методики експертного дослідження є одним із ключових питань у діяльності експерта-бухгалтера, оскільки від цього залежать повнота та обґрунтованість висновків експерта-бухгалтера. Однак на сьогодні відсутнє чітке розуміння об'єкта судово-бухгалтерської експертизи, що призводить до неточності експертних висновків, повторного призначення судово-бухгалтерської експертизи, а отже, затягування процесу слідства.

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що об'єкти бухгалтерської експертизи у сільському господарстві мають свою специфіку, тому ефективність такої експертизи перш за все залежить від точності та повноти ідентифікації її об'єктів.

Література:

1. Дмитриенко Т.М., Чаадаев С.Г. Судебная (правовая) бухгалтерия : [учебник] / Т.М. Дмитриенко, С.Г. Чаадаев. – М. : ПРОСПЕКТ, 1998. – 336 с.
2. Камлик М.І. Судова бухгалтерія : [підручник] / М.І. Камлик ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Атіка, 2001. – 376 с.
3. Бухгалтерский учёт и судебно-бухгалтерская экспертиза : [учеб. пособ.] / Л.В. Попова, Н.А. Шибаева, Р.Е. Исакова. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 192 с.
4. Баширов Р.А. Судебная бухгалтерия / Р.А. Баширов, Н.В. Баширова. – Ростов н/Д : Феникс ; Краснодар : Краснодарская академия МВД России, 2005. – 221 с.
5. Судово-бухгалтерська експертиза економічних правопорушень (опорний конспект) : [навч. посіб.] / В.С. Рудницький, Р.Ф. Бруханський, П.Я. Хомин. – К. : Професіонал, 2004. – 304 с.
6. Правовая бухгалтерия / Отв. ред. д.ю.н., проф. С.Г. Чаадаев. – М., 2001. – 432 с.
7. Жук В.М. Предмет та об'єкти бухгалтерського обліку сільськогосподарської діяльності / В.М. Жук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз» ; відп. ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – Вип. 2(17). – С. 100–105.

Стельмах Н.Е. Специфика объекта бухгалтерской экспертизы в сельском хозяйстве

Аннотация. В статье освещены проблемные вопросы, связанные с организацией судебно-бухгалтерской экспертизы, а именно определением ее объекта. Такая позиция основывается на восприятии объекта судебно-бухгалтерской экспертизы как краеугольного элемента в организации контрольного процесса. Обоснованная необходимость учета экспертом отраслевых особенностей дает возможность повышения достоверности экспертных выводов для обеспечения правосудия независимой, высококвалифицированной и объективной судебной экспертизой.

Ключевые слова: объект, судебно-бухгалтерская экспертиза, сельское хозяйство.

Stelmah N.Ye. The specifics of the object of financial expertise in agriculture

Summary. The article highlights the problematic issues regarding to the organization of forensic accounting expertise, especially to the definition of it's object. This position is based on the perception of the object of forensic accounting expertise as a key element in the organization of the control process. Confirmed the necessity of consideration of the industry features by an expert, that makes it possible to improve the faithfulness of expert opinions for the purpose of providing the justice with independent, highly qualified and objective forensic expertise.

Keywords: object, forensic accounting, agriculture.

*Струк Н.С.,**к.е.н.,**доцент кафедри обліку і аудиту,**Львівський національний університет імені Івана Франка**Гармаш Х.П.,**здобувач,**Львівський національний університет імені Івана Франка*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НЕВИРОБНИЧИХ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ СТАТУСУ НАДІЙНОГО ДІЛОВОГО ПАРТНЕРА НА РИНКУ

Анотація. У статті доведено доцільність удосконалення процесу відображення в обліку адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат для досягнення підприємством статусу надійного ділового партнера ринку. Рекомендовано сформувати належне підґрунтя для організації трансакційного обліку, що сприятиме розвитку облікової системи ділового партнера підприємства.

Ключові слова: адміністративні витрати, витрати на збут, групування витрат, ділове партнерство, достовірність звітності, інші операційні витрати, невиробничі операційні витрати, організація обліку, трансакційні витрати.

Постановка проблеми. Сучасне інформаційне суспільство та достатньо нестабільна економічна система пов'язані з високим ступенем невизначеності інформації щодо процесів та умов, які відбуваються на підприємствах.

Достовірність інформації, яка надається контрагентам для встановлення ділових партнерських стосунків, передусім залежить від правильного оброблення інформації та відкритості підприємства для її публічної презентації.

Як відомо, діяльність будь-якого підприємства пов'язана з витратами, основу яких становлять витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємства. Проте питання ефективності економічної інформації, зокрема такої, що стосується витрат операційної діяльності підприємств, зіштовхується із проблемами достовірного визнання невиробничих операційних витрат, а саме: адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Тому дослідження організації обліку таких витрат надасть можливість удосконалити порядок інформаційного відображення їх в обліку підприємства для забезпечення формування статусу надійного ділового партнера на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед останніх досліджень процедури відображення невиробничих витрат операційної діяльності у системі обліку найбільш значимими є напрацювання вітчизняних вчених-науковців: П. Атамаса, К. Безверхого, В. Грекова, О. Замазій, Є. Рудніченко, Є. Рясних, А. Хмелевської, А. Шастіко, О. Шепеленко, О. Шеремети, М. Шигун, Ж. Юшак, О. Юрченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Залишаються невирішеними питання обліково-аналітичного групування невиробничих операційних витрат підприємства для забезпечення формування статусу надійного

ділового партнера на ринку. Бракує однозначності та правової регламентації стосовно організації бухгалтерського відображення трансакційних витрат.

Мета статті полягає у виокремленні особливостей та проблемних аспектів організації обліку невиробничих операційних витрат підприємства для того, щоб рекомендувати шляхи їх удосконалення у контексті формування статусу надійного ділового партнера на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання прозорості та доречності економічної інформації про витрати від операційної діяльності підприємств, що формуються у системі бухгалтерського обліку для складання фінансової звітності, не є повністю вирішеними, що негативно впливає на становлення у підприємства статусу надійного ділового партнера на ринку. Тому реформування та гармонізація вітчизняної системи бухгалтерського обліку в Україні потребують запровадження нових і вдосконалення наявних інструментів для відображення їх в обліку.

Як відомо, чинним Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку невиробничих операційних витрат передбачено рахунки 9-го класу «Витрати діяльності»: 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» [1].

На рахунку 92 «Адміністративні витрати» відображаються загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. До адміністративних витрат відносяться загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством: загальні корпоративні витрати; витрати на службові відрядження та утримання апарату управління підприємством, іншого загальногосподарського персоналу; витрати для утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання; винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо); витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо); амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання; витрати на врегулювання спорів у судових органах; податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі; плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків, а також витрати, пов'язані з купівлею-продажем валюти; інші витрати загальногосподарського призначення [2].

На рахунку 93 «Витрати на збут» ведеться облік витрат, пов'язаних зі збутом (реалізацією, продажем) продукції, това-

рів, робіт і послуг. Витрати на збут включають витрати, пов'язані з реалізацією продукції; витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах; витрати на ремонт тари; оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут; витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг); витрати на передпродажну підготовку товарів; витрати на відраджання працівників, зайнятих збутом; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції; витрати на транспортування і страхування готової продукції, транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції відповідно до умов договору поставки; витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування; витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства; витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів підприємства; інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг [2].

На рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» обліковуються витрати, які виникають унаслідок операцій, що забезпечують здійснення основної діяльності або з'являються внаслідок її проведення [1]. До них включаються: витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю; витрати на дослідження та розробки; витрати на купівлю-продаж іноземної валюти; собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією; сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів; втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства); втрати від знецінення запасів; нестачі й втрати від псування цінностей; визнані штрафи, пеня, неустойки; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення та житлово-комунального господарства; інші витрати операційної діяльності [1].

Багато вітчизняних вчених акцентують увагу на певному спотворенні інформації, що відображається в обліку адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат підприємства. «Така ситуація пояснюється тим, що на деяких підприємствах існують випадки віднесення значної частини адміністративних витрат і деякої частини витрат на збут до складу інших операційних витрат. Доцільність даної операції викликає сумніви» [3, с. 41]. Такі обставини сприяють значному спотворенню інформації про витрати, особливо для зовнішніх користувачів, і є перешкодою для формування статусу надійного ділового партнера підприємством. Доволі часто, як стверджують Є.Г. Рясних та Є.М. Рудніченко, «за рахунок завищення саме накладних витрат підприємства зменшують прибуток до оподаткування, ось і виникають «збиткові довгожителі» – підприємства, які функціонують на ринку тривалий період, а у фінансовій звітності показують збитки» [4, с. 31].

К.В. Безверхий акцентує увагу на тому, що «інші операційні витрати можуть використовуватись підприємствами як своєрідна «чорна діра», у яку відкидають суму витрат, інформація про які, так би мовити, «не для загального користування» [3, с. 41]. У випадку одержання такої інформації про підприємство контрагентами може виникнути сумнів щодо чесності його у партнерських відносинах.

Означена проблема неправильності віднесення статей витрат до адміністративних, збутових та інших операційних витрат полягає в першу чергу в тому, що на підприємствах належним чином не організована система управлінського обліку, яка б забезпечила чітке структурування згаданих витрат.

Серед недоліків організації обліку невиробничих витрат – відображення в обліку різних за економічною сутністю витрат на рахунках 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» у розрізі відповідних субрахунків для цілей управлінського обліку, є наявність значної кількості субрахунків без подальшого їх аналітичного групування за видами витрат, що ускладнює сприйняття інформації про зазначені витрати при прийнятті управлінських рішень.

Для покращання організації обліку невиробничих операційних витрат підприємства у контексті формування його статусу як надійного ділового партнера варто в «Наказі про облікову політику підприємства» виокремити транзакційні витрати як окремий об'єкт обліку. Попередні дослідження [5] дають змогу стверджувати, що це дасть змогу упорядкувати інформацію про невиробничі операційні витрати для цілей управління і розробити чи вдосконалити робочий план рахунків підприємства шляхом запровадження чіткої системи групування витрат у розрізі відповідних статей.

Наявність у складі адміністративних витрат різних за своєю природою й економічною сутністю загальногосподарських витрат, спрямованих на обслуговування та управління підприємством, зумовлює потребу організації відокремленого їх обліку зі застосуванням, щонайменше, двох субрахунків у складі рахунку 92 «Адміністративні витрати». Логічними є твердження Є.Г. Рясних та Є.М. Рудніченко, що це мають бути субрахунки 921 «Адміністративні витрати» та 922 «Загальногосподарські витрати», у розрізі яких ведуть аналітичний облік за відповідними статтями витрат [4, с. 156]. М.В. Мельник обґрунтовує доцільність уведення спеціальних аналітичних субрахунків, проте лише до рахунку обліку загальногосподарських витрат для обліку транзакційних витрат [6, с. 20–22]. Уважаємо, що аналітичний облік транзакційних витрат має бути організовано за двома зазначеними субрахунками.

На основі дослідження еволюції концепцій бізнесу (виробнича, товарна, збутова, рекламна та маркетингова), що сформувалися під впливом розвитку ринку, К.В. Безверхий робить висновок, що «діяльність підприємства, пов'язана зі збутом, рекламою та маркетингом, має свої функціональні особливості і є незалежною одна від одної» [7, с. 9]. Тому погоджуємося, що більш інформативною є запропонована ним назва синтетичного рахунку 93 «Витрати на збут, рекламу та маркетинг» та виокремлені у його складі субрахунки 931 «Витрати на збут», 932 «Витрати на рекламу», 933 «Маркетингові витрати», в розрізі яких пропонується вести аналітичний облік за відповідними статтями витрат (рис. 1).

У Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій наведено субрахунки до рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності», проте для забезпечення достовірності показників звітності управлінському персоналу доцільно чітко розуміти, які операції іншої операційної діяльності обліковуються на таких субрахунках (табл. 1).

У зазначеному контексті пропонуємо перейменувати субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності» на субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності за її підвидами»,

оскільки, згідно з чинним законодавством [1], назва такого рахунку співпадає із назвою субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності», що не відповідає основному підходу в обліку щодо призначення рахунків і субрахунків як деталізації до них.

Отже, для ефективного групування інших витрат операційної діяльності потрібно чітко визначити операції певного виду діяльності у контексті їх облікового відображення та наслідків впливу на фінансові результати підприємства.

Крім того, пропонуємо на основі детальних досліджень трансакційних витрат [5] належним чином організувати трансакційний облік у розрізі невиробничих операційних витрат, використовуючи робочий план рахунків та інформаційні технології. Для уникнення дублювання інформації в обліку варто забезпечити введення даних систематичного обліку про трансакційні витрати у єдину базу даних, яка передаватиме таку інформацію у підсистеми: управлінського обліку, фінансового обліку, для забезпечення потреб оподаткування. Акцентуємо

увагу на тому, що трансакційний облік допоможе фіксувати будь-яку інформацію про зміни у діяльності підприємства. Для цього важливо: виявити наявні та можливі місця виникнення трансакційних витрат; визначити форми первинних документів та звітних форм для відображення таких витрат; розробити робочий план рахунків, особливу увагу приділивши субрахункам та аналітичним рахункам у розрізі 9-го класу діючого плану рахунків; сформувати локальні класифікатори масивів постійної (довідкової) інформації про підрозділи, працівників, товарно-матеріальні цінності, покупців, постачальників і т. д.; проаналізувати й удосконалити документообіг для кожної ділянки обліку, для кожного автоматизованого робочого місця – форми первинних документів, показники, реквізити, порядок і терміни заповнення.

Саме належним чином організований систематичний облік дасть змогу забезпечити інформацією проблемний облік невиробничих операційних витрат, бо систематизація апостеріорних фактів виникнення таких витрат дозволяє більш досто-



Рис. 1. Групування витрат у розрізі синтетичного й аналітичного обліку витрат на збут, рекламу та маркетинг

Джерело: розроблено авторами на основі [7, с. 9]

Змістове наповнення процесу відображення в обліку витрат іншої операційної діяльності підприємства

Види іншої операційної діяльності підприємства	Субрахунки до рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності», згідно з [1]	Зміст записів на субрахунках
Первісне визнання та зміна вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю	940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю»	Узагальнення інформації про витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю
Діяльність із проведення досліджень та розробок	941 «Витрати на дослідження і розробки»	Акумуляування інформації щодо витрат із проведення досліджень та розробок
Діяльність із купівлі-продажу іноземної валюти	942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти»	Узагальнення інформації про витрати від реалізації іноземної валюти
Діяльність із реалізації оборотних активів (окрім продукції, товарів, робіт, послуг основної діяльності)	943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів»	Синтез облікових даних про витрати від реалізації оборотних активів (необоротних активів, призначених для продажу, виробничих запасів, МШП тощо)
Списання дебіторської заборгованості, яка виникла внаслідок операційної діяльності	944 «Сумнівні та безнадійні борги»	Узагальнення інформації про втрати від списання дебіторської заборгованості, що виникла під час операційного циклу, зі закінченням строку позовної давності
Фіксація впливу зміни курсу валюти на операційну діяльність підприємства	945 «Втрати від операційної курсової різниці»	Узагальнення інформації про втрати від курсових різниць за активами та зобов'язаннями підприємства, пов'язаних з операційною діяльністю
Діяльність з виявлення фактів знецінення, нестач та псування оборотних активів	946 «Втрати від знецінення запасів», 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей»	Узагальнення інформації про суми втрат від знецінення, нестач та псування оборотних активів, відшкодування підприємству вартості раніше списаних активів
Визнання порушень господарських договорів на операційну діяльність підприємства	948 «Визнані штрафи, пені, неустойки»	Накопичення інформації щодо витрат, які виникають у вигляді штрафів, пені, неустойок, інших санкцій за порушення господарських договорів
Інша операційна діяльність за її підвидами	949 «Інші витрати операційної діяльності»	Узагальнення інформації про: витрати від діяльності житлово-комунальних і обслуговуючих господарств, дитячих дошкільних закладів, будинків відпочинку та інших закладів оздоровчого та культурного призначення підприємства; трансакційні витрати, пов'язані з іншими підвидами операційної діяльності; інші витрати операційної діяльності за її підвидами

Джерело: розроблено авторами на основі [8, с. 9]

вірно прогнозувати їх величину та динаміку зміни у процесі поточної діяльності підприємства, що буде мати позитивний вплив у прагненні підприємством здобуття статусу надійного ділового партнера.

Висновки. Чітко налагоджена облікова система підприємства є запорукою його успішного становлення на ринку як потенційного ділового партнера. Операційні витрати як один із основних показників діяльності підприємства характеризують стабільність справ підприємства як ділового партнера. З іншого боку, невідповідність інформації щодо саме невиробничих операційних витрат у фінансовій звітності суб'єкта господарювання може негативно вплинути на ділову репутацію підприємства і його прагнення досягти статусу надійного ділового партнера. Адже спотворення інформації стосовно операційних витрат виробничого характеру зустрічається не так часто.

Сучасна практика ведення обліку адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат недостатньо мірою відповідає потребам управління в умовах розвитку ділового партнерства підприємств, тому пропонуємо виокремити трансакційні витрати з-поміж інших, що сприятиме формуванню нового підходу до організації синтетичного й аналітичного обліку невиробничих операційних витрат і, як наслідок,

підвищенню інформативності облікових показників для прийняття ефективних управлінських рішень.

Перспективами подальших наукових досліджень є вивчення шляхів удосконалення організації обліку для забезпечення процесу формування інтегрованої звітності як одного з основних джерел інформації для пошуку ділового партнера на ринку.

Література:

1. Інструкція по застосуванню Плану рахунків активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. (зі змін. і доповн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. Безверхий К.В. Особливості удосконалення фінансової звітності щодо відображення непрямих витрат у частині інших витрат операційної діяльності підприємства / К.В. Безверхий // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53). – С. 40–42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/socgum/Vzhdtu_econ/2010_3_2/7.pdf.
4. Ясных Є.Г. Необхідність та проблеми впровадження бюджету-

- вання накладних витрат на сучасних підприємствах / Є.Г. Рясних, Є.М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 5(23). – С. 156–162.
5. Струк Н.С. Методичне підґрунтя обліку трансакційних витрат на підприємстві / Н.С. Струк // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: Проблеми теорії, методології, організації : зб. наук. праць ; Національна академія статистики, обліку та аудиту. – К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2012. – Вип. 1(8). – С. 188–198.
 6. Мельник М.В. Трансакційні издержки как объект управленческого учета / М.В. Мельник // Управленческий учет. – 2008. – № 11. – С. 17–26.
 7. Безверхий К.В. Облік і контроль непрямих витрат: управлінський аспект : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.09 / К.В. Безверхий ; Київ. нац. економ. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К. : б. в., 2011. – 20 с.
 8. Хмелевська А.В. Облікова систематика іншої операційної діяльності промислового підприємства / А.В. Хмелевська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6(1). – С. 99–104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/099-104.pdf.

Струк Н.С., Гармаш Х.П. Пути совершенствования организации учета непрямых операционных расходов предприятия в контексте формирования статуса надежного делового партнера на рынке

Аннотация. В статье доказана целесообразность совершенствования процесса отражения в учете административных расходов, расходов на сбыт и прочих операционных расходов для достижения предприятием

статуса надежного делового партнера на рынке. Рекомендовано сформировать должное основание для организации трансакционного учета, что будет способствовать развитию учетной системы делового партнерства предприятия.

Ключевые слова: административные расходы, расходы на сбыт, группировка затрат, деловое партнерство, достоверность отчетности, другие операционные расходы, непрямые операционные расходы, организация учета, трансакционные издержки.

Struk N.S., Harmash K.P. Ways of improving the organization of accounting non-manufacturing operating costs of enterprises in the context of formation the status of a reliable business partner on the market

Summary. The article proved the feasibility of improving the process of recording administrative expenses, the cost of sales and other operating expenses in order to achieve the status now a reliable business partner in the market. It is recommended to form a proper basis for the organization of transactional account, which will contribute to the development of the accounting system of the enterprise business partnership.

Keywords: administrative expenses, selling, grouping costs, business partnership, the accuracy of statements, other operating expenses, non-production operating costs, accounting, transaction costs.

СТАТИСТИКА

Матвеева Н.В.,

студентка,

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Бесчастна Д.О.,

викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан роздрібної торгівлі України, визначено чинники, що впливають на ефективність функціонування даного сектора економіки. Проведено аналіз динаміки товарообігу, торгової площі та рівень забезпеченості населення нею з метою виявлення тенденції та згідно з результатами досліджень прийняття відповідних управлінських рішень.

Ключові слова: роздрібна торгівля, ефективність, забезпеченість населення торговою площею, український ритейл, роздрібний товарообіг.

Постановка проблеми. Основна об'єктивна відмінність українського ринку роздрібної торгівлі від західного: якщо останній насичений або близький до цього, та на вітчизняному ринку ніша сучасних торгових форматів практично вільна або дуже слабо. Тому варто відзначити такі особливості українського ритейлу:

1. Зростання кількості операторів та торговельних підприємств швидкими темпами.
2. Відсутність чіткого формату вітчизняних роздрібних компаній.
3. Відхилення від класичних правил світового ритейлу у нових магазинах.
4. Невідповідність тому формату, що декларується.

Адже саме формати найбільш органічно відображають ті ефективні бізнес-моделі, які вже пройшли випробування часом і жорстким конкурентним середовищем. [1]

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку роздрібної торгівлі присвячені роботи вітчизняних учених-науковців В.В. Апопій, О.О. Бакунов, А.А. Мазаракі, П.Ю. Балабан, Є.В. Воронова, М.І. Маниліч та ін., але, враховуючи постійні зміни всіх середовищ функціонування даного сектора економіки, виникає необхідність статистичного забезпечення управлінських рішень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Пошук за допомогою економіко-математичних методів, ефективне розміщення торгових об'єктів з метою підвищення ефективності їх функціонування як з економічної точки зору, так і соціальної.

Мета статті – статистичний аналіз розвитку роздрібної торгівлі та аналіз чинників, що впливають на її функціонування.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи поточну ситуацію у сфері роздрібної торгівлі України, можна відзначити, що перспективними найближчим часом будуть економічні супермаркети (асортимент – близько 2-3 тис. найменувань) і класичні супермаркети (5-15 тис. позицій). Це пояснюється у першу чергу гнучкістю моделі даного формату, який може

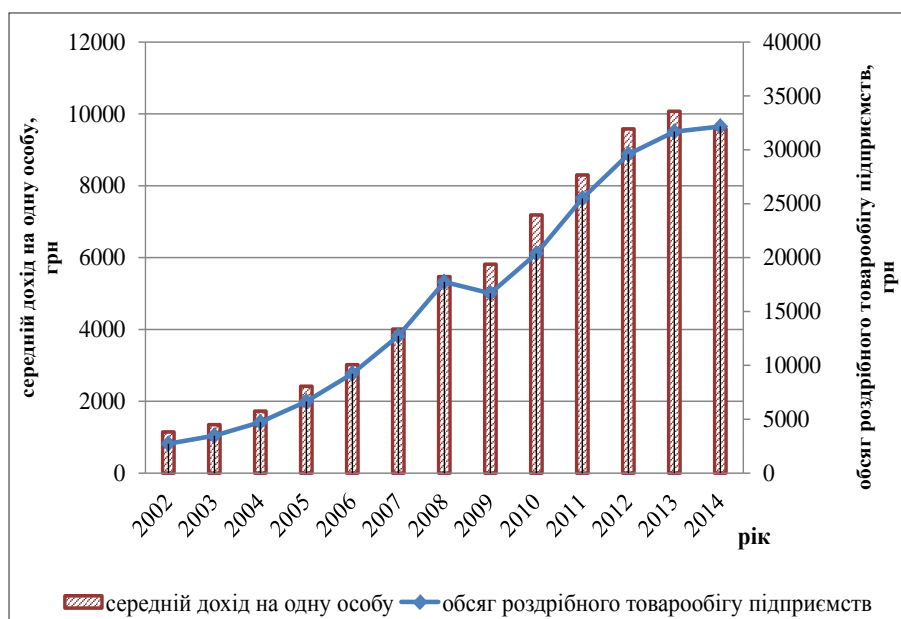


Рис. 1. Динаміка роздрібно-го товарообігу та доходів населення на одну особу України

ефективно працювати як на масового покупця, так і на певні категорії населення [2].

Значну частину обсягу товарообігу торгівлі, а саме, за даними 2014 року, 37,7%, становить обсяг роздрібно торгівлі. В умовах ринкових відносин для ефективного функціонування даного сектора виникає необхідність у створенні організованої мережі торгівлі, забезпечення швидкого і стабільного дове-

дення товарів та послуг до кінцевого споживача, здійснення сприятливих умов для організації споживання.

Чинники, що визначають ефективність діяльності даного сектору економіки, такі: максимальне задоволення потреб населення товарами та послугами, доступність торгових точок, забезпечення населення торговою площею, рівень спеціалізації, ефективність обслуговування.

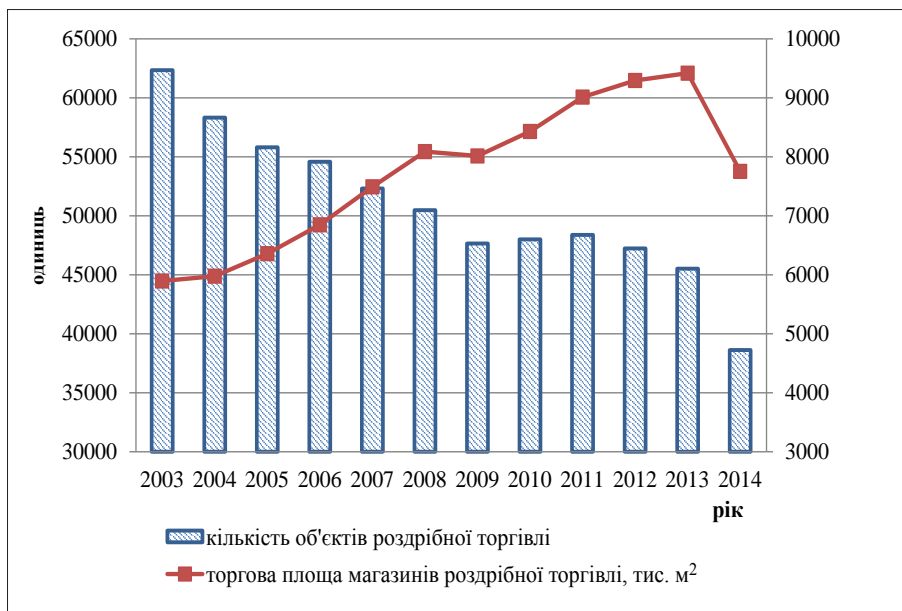


Рис. 2. Динаміка кількості об'єктів роздрібно торгівлі та торгової площі України

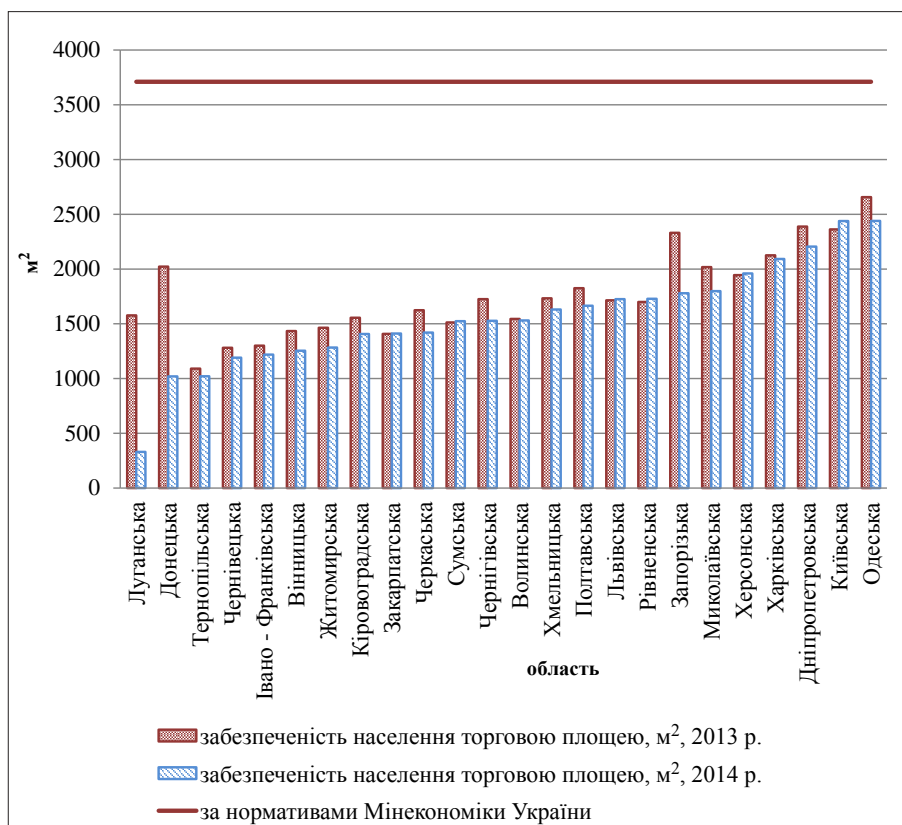


Рис. 3. Торгівельна площа на 1000 жителів за 2013 рік по областях України за даними Держстату [4] та Мінекономіки України [5]

Протягом останніх років наявна тенденція до збільшення обсягів роздрібно-товарообігу, що видно з рисунка 1. Так, за період з 2002 по 2014 рр. середній обсяг товарообігу становив 226546,38 тис. грн і з кожним роком збільшувався в середньому на 22%. Незважаючи на таку тенденцію роздрібно-товарообігу, варто відзначити, що обсяг продовольчих товарів у структурі роздрібно-торгівлі за останні 3 роки знову почав збільшуватися, що за законом Енгеля свідчить, що знижується купівельна спроможність споживачів та населення має менші доходи і витрачає їх виключно на товари лише першої необхідності. Зрозуміло, що на купівельну спроможність населення впливає зростання інфляції, коливання валютних курсів, а це у свою чергу призводить до негативних наслідків, що вплинуть на роздрібно-торгівлю [3].

Нині спостерігається тенденція до зменшення кількості об'єктів роздрібно-торгівлі (рис. 2).

Середня кількість об'єктів роздрібно-торгівлі за період з 2003 по 2014 рр. становила 50772 одиниць. З кожним роком їх кількість зменшувалася в середньому на 4%, дана тенденція спричинена перш за все укрупненням торгових об'єктів, що є результатом помітного збільшення обсягів торгової площі за останній період. Середнє значення торгової площі об'єктів роздрібно-торгівлі за період з 2003 по 2014 рр. становило 7715 тис. м², з кожним роком вона збільшувалася на 168,82 тис. м², або на 1,03%. Помітне зменшення обсягів торговельної площі у 2014 році порівняно з 2013 роком, спричинено складною політичною та територіальною ситуацією.

Незважаючи на помітне збільшення обсягів торговельної площі, забезпеченість населення даним критерієм не досягає середнього встановленого значення Міністерством економіки України (рис. 3). Нинішня політична та економічна ситуація в країні внесла корективи у розподіл областей за забезпеченістю населення торговою площею.

Якщо порівнювати дані з 2013 роком, то помітно, що у зв'язку з наявною ситуацією Луганська та Донецька області перебувають на останніх місцях, хоча у 2013 році вони мали відносно близькі значення до встановлених нормативів. Областей, які перевищують поріг 2000 м², лише три: Дніпропетровська, Київська та Одеська, а інші навіть не доходять до зазначеної межі.

У сучасних умовах функціонування мережі роздрібно-торгівлі принцип рівномірного розосередження торгових об'єктів зводиться до розташування однотипних за спеціалізацією і форматом підприємств відносно рівномірно за територією населеного пункту (адміністративного регіону) з урахуванням густини населення та щільності заселення в розрахунку на 1 км² площі міського мікрорайону або адміністративного району [6].

При забезпеченні рентабельності роботи роздрібних торговців важливо відзначити та врахувати, що область торгівлі поділяється на три зони: ближню, середню і дальню торговельні зони або зони притягнення покупців. Ближня торговельна зона – це частина області функціонування, в якій зосереджено 60-65% покупців даного торговельного комплексу і яка віддалена від нього на 0,5% (2-4 за кордоном) км. Середня зона притягнення торговельного підприємства концентрує в собі близько 20% його покупців і простягається на 0,5-2,0 (2-6 за кордоном) км. Дальня торговельна зона торговельного комплексу в містах простягається на 10-15 км, за межами міста – 25-80 км. У ній мешкають непостійні, випадкові покупці для даного суб'єкта роздрібно-торгівлі: ті, що мають альтернативний вибір поблизу; ті, в яких є вигідне транспортне сполучення з

даним торговельним закладом, а також покупці, для яких даний магазин розташований по дорозі на роботу і назад [6].

Важливо відзначити, що відповідно до Концепції розвитку внутрішньої торгівлі України стратегічними цілями регулювання та розвитку є формування і стабілізація споживчого ринку для задоволення соціальних потреб і недопущення соціального напруження суспільства шляхом активізації комерційних відносин між товаровиробниками, продавцями і споживачами на всіх етапах переміщення товарів, підвищення ефективності правового захисту цих відносин з боку регіональних органів влади і створення більш сприятливого інвестиційного клімату у цій сфері [7].

Недостатність регулювання з боку держави функціонування сектору роздрібно-торгівлі вимагає пошуку методів, що будуть забезпечувати ефективне функціонування даного сектора економіки, зможуть сприяти створенню організованої форми торгівлі в Україні та підвищувати соціальні норми.

Важливим інструментом економічної діагностики розвитку ринку роздрібно-торгівлі є побудова економіко-математичної моделі формування реальної місткості ринку. Поширення математичних методів на економічну діагностику розвитку роздрібно-торгівлі дає змогу поглибити економічні дослідження ринку на основі можливості проведення порівняльного аналізу характеристик досліджуваного ринку в динаміці, оцінки взаємозв'язку основних факторів, що впливають на розвиток основних результативних показників; прогнозування на цій основі процесів розвитку ринку.

Оцінка конкурентоспроможності є важливим елементом у аналізі діяльності торговельних підприємств у ринкових умовах, одним із найважливіших аспектів управління торговельним підприємством, підґрунтям для розробки заходів щодо усунення недоліків в роботі та розвитку підприємства у майбутньому. Вона дає змогу визначити місце підприємства серед інших підприємств оцінкою його ринкової частки.

Для кожного конкретного торговельного підприємства перелік значущих факторів та ступінь їхнього впливу на результат діяльності підприємства будуть різними залежно від типу підприємства, його спеціалізації, конкретної ситуації на ринку тощо. Різноманіття чинників та неоднозначність їхнього впливу на конкурентоспроможність торговельного підприємства потребує узагальненого показника, що відображає сукупність усіх перелічених чинників:

$$K_{kc} = \sum_{i=1}^I a_i \left[\frac{G_i}{G_{i,em}} \right]^n, \quad (1)$$

де K_{kc} – коефіцієнт конкурентоспроможності; I – загальна кількість чинників; a_i – коефіцієнт значущості i -го чинника; G_i – чисельне значення i -го чинника; $G_{i,em}$ – бажане для покупця значення відповідного чинника; $n=1$, якщо збільшення значення відповідного чинника сприяє підвищенню конкурентоспроможності; $n=-1$, якщо збільшення значення відповідного фактора сприяє зниженню конкурентоспроможності.

Коефіцієнт конкурентоспроможності може бути зазначеним способом визначений не лише для даного підприємства, але і для конкуруючих із ним підприємств. Порівняння набутих значень надає можливість визначити міцність конкурентних позицій даного підприємства на займаному ним сегменті ринку. Отриманий коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства дає змогу оцінити також частку сегменту ринку, що припадає на дане підприємство. Для цього необхідно визначити коефіцієнти конкурентоспроможності не

тільки досліджуваного підприємства, але і всіх конкурентів. Тоді:

$$\alpha = \frac{K_{kc}}{\sum_{j=1}^J K_{kcj}}, \quad (2)$$

де α – частка сегменту ринку, що припадає на досліджуване підприємство;

J – загальна кількість конкуруючих підприємств разом із досліджуваним.

За великої кількості підприємств можливе використання порівняння досліджуваного підприємства з деяким середнім рівнем, що склався на даному сегменті ринку. Тоді частка сегмента ринку, що припадає на досліджуване підприємство, визначатиметься як:

$$\alpha = \frac{K_{kc}}{(J-1) \cdot \bar{K}_{kc} + K_{kc}}, \quad (3)$$

Розрахунок часток сегмента ринку для будь-якого роздрібного підприємства може бути підставою для оцінки попиту на товар i -ої товарної групи в даному підприємстві як:

$$D = \alpha \cdot D_i, \quad (4)$$

де α – частка сегмента ринку, що припадає на дане підприємство;

D_i – попит на товар i -ої товарної групи в даному сегменті ринку, який можна визначити на підставі потенційної місткості ринку (ринкового потенціалу) – максимально можливих обсягів продажів товарів за конкретний період часу.

Для оцінювання концентрації сегменту ринку можна застосувати індекс Херфіндала-Хіршмана:

$$X_k = A^2 + B^2 + C^2 + \dots, \quad (5)$$

де X_k – індекс концентрації ринку;

A, B, C, \dots – ринкові частки підприємств, що здійснюють торгівлю відповідними споживчими товарами.

Ринок вважається неконкурентним, коли значення $X_k > 0,18$ [9].

Потенціал торговельної мережі є її внутрішньою характеристикою, залежною тільки від параметрів цієї мережі. Найістотнішими можуть бути такі параметри: торговельна площа, пропускна спроможність, асортимент продукції, що реалізується, привабливість торговельної мережі. Звідси, потенціал торговельної мережі (її максимально можливого товарообороту) можна представити такою формулою:

$$P_{TM} = \frac{d_s^T \cdot S \cdot k(f)}{Z}, \quad (6)$$

де P_{TM} – потенціал торговельної мережі; d_s^T – частка товарообороту, що припадає на одиницю торговельної площі; S – торговельна площа мережі; $k(f)$ – коефіцієнт «привабливості» торговельної мережі; Z – витрати часу на придбання товарів (обернена величина відвідуваності) у торговельній мережі з урахуванням часу на транспорт і саму купівлю.

Функціонування торговельної мережі завжди спрямоване на задоволення запитів населення. Населення має певну купівельну спроможність, яка також залежить від багатьох параметрів: доходів, сезону, вартості споживчого кошика, звичок і звичаїв. У загальному виразі купівельна спроможність населення може бути виражена такою формулою:

$$K_{CH} = \frac{d_d^{Bm} \cdot N \cdot \bar{D}}{B_{CK}}, \quad (7)$$

де K_{CH} – купівельна спроможність населення; d_d^{Bm} – показник структури витрат населення, що враховує частку витрат на

придбання товарів і послуг у загальному доході населення; N – кількість населення, що проживає на території, в межах якої функціонує торговельна мережа; \bar{D} – середній дохід населення; B_{CK} – вартість споживчого кошика.

Останнє співвідношення можна назвати коефіцієнтом узгодженості або розвитку торговельної мережі, тобто:

$$K_p = P_{TM} / K_{CH} \quad (8) \text{ або } K_p = \frac{d_s^T \cdot S \cdot k(f) \cdot B_{CK}}{Z \cdot d_d^{Bm} \cdot N \cdot \bar{D}}, \quad (9)$$

Отримана модель прогнозування розвитку торговельної мережі може бути інструментом оцінки району ринку, оскільки вона містить як споживчий попит, так і конкурентну пропозицію магазинів. Своєю суттю запропонований коефіцієнт розвитку є коефіцієнтом узгодженості між здатністю району ринку до споживання і здатністю до роздрібних продажів.

Важливим питанням у процесі обґрунтування коефіцієнта розвитку торговельної мережі є визначення оптимальних співвідношень між потенціалом підприємства і купівельною спроможністю населення:

1. Якщо потенціал торговельної мережі нижче купівельної спроможності ($P_{TM} < K_{CH}$), то у цьому разі населення не отримує в повному обсязі необхідних товарів і послуг, а підприємство втрачає певний прибуток.

2. Якщо потенціал торговельної мережі дорівнює купівельній спроможності ($P_{TM} = K_{CH}$), це говорить про найоптимальніший результат.

3. Якщо потенціал підприємства вищий ніж купівельна спроможність населення ($P_{TM} > K_{CH}$), то це означає, що обладнання, приміщення, персонал та інші ресурси торговельної мережі використовуються неефективно і що підприємство збільшує свій товарообіг за рахунок сусідніх торговельних мереж, проводить агресивну рекламну і маркетингову політику, що, зрештою, може призвести до небажаних результатів [10].

Висновки. Розташування торговельного об'єкта значною мірою впливає на його рентабельність функціонування. Тому географічне положення об'єкта роздрібної торгівлі повинно обиратися виважено, з урахуванням усіх чинників, які впливають на його діяльність. Серед напрямків подальшого розвитку ринку роздрібної торгівлі та процесів, що його супроводжують, варто виділити: будівництво нових торговельних об'єктів великих розмірів, збільшення торговельних площ існуючих торговельних підприємств; диверсифікація діяльності за рахунок освоєння нових типів магазинів; пошук нових форм фінансування подальшого розвитку, особливо для представників малого та середнього бізнесу; розвиток точок прямих продажів для сільгоспвиробників шляхом розвитку мережі невеликих спеціалізованих магазинів; впровадження нових форм торгівлі, наприклад, замовлення в торговельних мережах через Інтернет; активізація процесів злиття і поглинання як альтернатива можливості зміцнення позицій вітчизняних торговельних мереж національного рівня, налаштованих не на продаж бізнесу, а протистояння у конкурентній боротьбі з іноземними торговельними структурами.

Література:

1. Основні тенденції та перспективи роздрібної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://referat-ok.com.ua/ekonomichna-teoriya/osnovni-tendenciji-ta-perspektivi-rozdribnoj-torgivli>.
2. Марченко О. Роздрібна торгова мережа великих міст: стан і основні тенденції розвитку // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 4. – С. 145-147.

3. Бесчастна Д.О. Сучасні аспекти розвитку роздрібної торгівлі в Україні / Д.О. Бесчастна, Н.В. Матвеева. – 2014.
4. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Наказ Міністерства економіки України від 2 вересня 2008 року № 409 «Про затвердження Нормативів забезпеченості населення торговельною площею у магазинах та Порядку застосування нормативів забезпеченості населення торговельною площею у магазинах».
6. Апопій В.В. Організація торгівлі / В.В. Апопій. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
7. Про Концепція розвитку внутрішньої торгівлі України : постанов Кабінету Міністрів України від 20.12.1997 р. № 1449 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1449-97-p>.
8. Данило С.І. Параметри та елементи інституційно-економічного механізму регулювання сфери роздрібної торгівлі регіону / С.І. Данило. – 2015. – № 5. – С. 127-134.
9. Савицька Н.Л. Вплив передумов суспільного відтворення на розвиток торгівлі в Україні [Текст] / Н.Л. Савицька // Економічна стратегія та перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2008. – Вип. 1(7). – С. 347-354.
10. Романенкова О.Н. Развитие маркетинга в корпоративных торговых сетях (на примере розничной торговли г. Москвы) [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2009. – 23 с.

Бесчастная Д.А., Матвеева Н.В. Экономико-математические аспекты оценивания эффективности торговых сетей

Аннотация. В статье проанализировано текущее состояние розничной торговли Украины, определены факторы, которые влияют на эффективность функционирования данного сектора экономики. Произведен анализ динамики товарооборота, торговой площади и уровня обеспечения населения ею с целью определения тенденции и соответственно результатам исследования принятие конкретных управленческих решений.

Ключевые слова: розничная торговля, эффективность, обеспечение населения торговой площадью, украинский ритейл, розничный товарооборот.

Beschastnaya D.O., Matveeva N.V. Economic-mathematical aspects of the evaluation of the trade effectiveness

Summary. The article analyzes the current state of the retail traders of Ukraine, the factors that affect the efficiency of this economic sector. The analysis of the dynamics of trade turnover, retail space and the level of maintenance of its population in order to identify trends and accordingly to the study, the adoption of specific management decisions.

Keywords: retail, efficiency, providing the population of retail space, Ukrainian retail, retail turnover.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ,
МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
В ЕКОНОМІЦІ

*Жерлицын Д.М.,**д.э.н., доцент,**профессор кафедры финансов и кредита,**Запорожский институт экономики и информационных технологий**Берлин В.М.,**аспирант,**ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»*

МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИКА

Аннотация. Рассмотрены ключевые подходы к моделированию деятельности финансового посредника. Конкретизированы параметры производственной функции финансового посредника. Определены современные особенности моделирования доходных финансовых активов. Рассмотрены подходы к моделированию рисков деятельности финансового посредника. Определены составляющие комплексной модели принятия решений в системе менеджмента финансового посредника.

Ключевые слова: финансовый посредник, экономико-математическое моделирование, производственная функция, доходные финансовые активы, финансовый риск.

Постановка проблемы. Функционирование финансовых посредников связано с определенной спецификой, которая обуславливается выполняемыми функциями, а именно связана с высоким уровнем рисков, так как объединяет риски реального, финансового секторов экономики и сферы финансовых услуг. Следовательно, необходимы инновационные разработки, в том числе и на базе современных методов экономико-математического моделирования, ориентированные на количественное обоснование соответствующих управленческих решений. То есть перспективным направлением исследований является разработка и совершенствование моделей и методов управления деятельностью финансовых посредников в сфере небанковских финансовых услуг, которые рассматривает как специальные институты по управлению доходностью финансовых активов и диверсификации финансовых рисков.

Анализ последних исследований и публикаций. Общетеоретические модели функционирования финансовых посредников включают подходы и с точки зрения «центров ликвидности», «информационных коалиций», «делегирования функций мониторинга». Синтезом указанных подходов является концепция делегированного мониторинга, которая предусматривает объединение моделей, связанных с концентрацией ликвидности и повышением эффективности вложения средств через финансовых посредников [9]. С учетом указанных концептуальных подходов сформулирован целый комплекс частных моделей. В частности, модели и методы, связанные с управлением деятельностью финансового посредника в целом, представлены в работах [2; 3; 6; 8; 9; 14], а модели конкретных объектов, подсистем и процессов – в [4; 5; 10; 11; 12; 13]. Указанные разработки носят высокий теоретический характер и могут быть применены как в дальнейших научных исследованиях, так и в практике управления деятельностью финансового посредника. Однако в процессе принятия решений менеджерами предприя-

тий, которые функционируют в сфере небанковских финансовых услуг, требуются конкретные рекомендации, основанные на результатах реализации количественных экспериментов, что требует систематизации указанных теоретических разработок в рамках настоящего исследования.

Определение нерешенных проблем. В настоящее время финансовое посредничество как специфический вид предпринимательской деятельности представлено целым комплексом моделей и методов управления. Каждый из предложенных подходов имеет свои недостатки, которые определяют необходимость создания системы поддержки принятия решений для обоснования целесообразности использования отдельных инструментов управления.

Цель статьи состоит в систематизации существующих подходов к постановке и реализации современных экономико-математических моделей и методов подготовки принятия решений в системе менеджмента финансового посредника. При этом рассматриваются подходы, которые применимы для решения прикладных задач управления финансовым посредником в сфере небанковских финансовых услуг.

Изложение основного материала. В рамках классического микроэкономического анализа [14] деятельность любого субъекта хозяйствования может быть представлена соответствующей производственной функцией. Управление деятельностью финансового посредника не является исключением из данного правила и может быть рассмотрено на базе производственной функции, учитывающей влияние на прибыль, доход: объемы предоставленных услуг показателей структуры привлекаемых средств с их последующим размещением в доходные финансовые активы:

$$y = D(FR, FA), \quad (1)$$

где FR – объем привлекаемых финансовых ресурсов;

FA – объем приобретенных финансовых активов;

$D(FR, FA)$ – функция, определяющая условия получения доходов от посреднической деятельности.

На базе указанного производственного подхода сформулировано значительное число прикладных задач управления предприятием в различных сферах экономической деятельности. В частности, в практике микроэкономического моделирования чаще всего используется Модель 1 [4].

Модель 1. Степенная производственная функция финансового посредника может быть представлена следующей зависимостью:

$$C = \alpha \cdot FA^\beta L^\gamma K^\varphi, \quad (2)$$

где C – полные затраты финансового посредника;

FA – доходные финансовые активы финансового посредника;

L – затраты труда;

K – капитальные затраты;

$\alpha, \beta, \lambda, \varphi$ – коэффициенты модели, связанные с уровнем затрат на ресурсы финансового посредника.

В дальнейшем указанная производственная функция (2) может быть уточнена по приоритетным видам деятельности, объемам привлекаемых средств, затратам на их привлечение, структуре капитала и т.п.

Модель 2. Специфическим направлением применения укрупненных производственных моделей при оценке эффективности подсистем менеджмента финансового посредника является применение элементов функционально-стоимостного анализа, например, в таком виде [6]:

$$\sum_{i,j} F_j = \alpha \cdot C_j^{\beta_j} a_i^{\gamma_i} K_i^{(1-\gamma_i)}, \quad (3)$$

где F_j – полные затраты, связанные с j -ой деятельности финансового посредника;

C_j – полные затраты, связанные с j -ой деятельности финансового посредника;

a_i – затраты труда, связанные с i -ой функций деятельности финансового посредника;

K_i – капитальные затраты, связанные с i -ой функций деятельности финансового посредника;

$\beta_j, \gamma_i, \alpha$ – параметры уравнения.

Модели подобные Модели 2 дают главное преимущество, связанное с возможностью оценки эффективности условно-постоянных расходов финансового посредника. Однако в рамках укрупненного подхода (1) и (2) выявленные функционально-стоимостные зависимости носят достаточно условный характер и могут быть заменены аналогичными моделями, основанными на детерминированных значениях.

Одним из направлений развития подхода, основанного на укрупненной производственной функции (1), является класс дескриптивных моделей, которые учитывают структурные характеристики процесса привлечения и использования финансовых ресурсов и служат основой для обоснования управленческих решений.

Модель 3. Развивая идеи построения производственных функций линейного типа можно рассматривать детализацию затрат и доходов финансового посредника (затраты и доходы от владения в определенный период времени), например, модель [8]:

$$\pi(x, y, z) = u \cdot y - v \cdot z + w \cdot x, \quad (4)$$

$$(x, y, z) \in S,$$

u – вектор номинальных затрат, связанных с использованием активов финансового посредника;

y – неотрицательный вектор, определяющий затраты на использование активов и привлечение пассивов финансового посредника;

v – неположительный вектор доходов от размещения ресурсов, не связанных с основной деятельностью;

z – неположительный вектор, определяющий объемы ресурсов, вложенные в неосновную деятельность;

w – неотрицательный вектор коэффициентов переменных затрат (обычно, переменная заработная плата);

x – неотрицательный вектор объема переменных затрат;

S – вектор объема затрат, связанный с ограничением структурных составляющих производственной функции.

Особенностью производственной функции (4) является показатель затрат, связанных с использованием активов

финансового посредника (u), выделение которого позволяет связать классические модели производственной функции с так называемыми «расходами на ведение» дела, а именно специфической частью условно-постоянных расходов для субъектов хозяйствования в сфере небанковских финансовых услуг.

Ключевой особенностью деятельности финансового посредника являются повышенный уровень рисков и необходимость их системного рассмотрения. Например, страховая компания как институциональный инвестор при оценке доходности активов должна учитывать помимо классических инвестиционных и финансовых рисков, риски основной деятельности на страховом рынке, а также риски, связанные с объектом страхования. Именно поэтому в рамках современных моделей управления финансовым посредником особое место отводится методам оценки и прогнозирования негативных последствий действия комплекса рисков.

Модель 4. Для анализа влияния комплекса рисков, связанных с привлечением пассивов и использованием активов финансового посредника, можно рассматривать модель оценки сегодняшней стоимости его капитала как экономической категории, связанной с функционированием соответствующего рынка [13]:

$$D = F(r_d, \mu), \quad (5)$$

где D – предложение капитала на рынке;

r_d – стоимость капитала на рынке;

μ – случайная величина, связанная неопределенностью на рынке капитала.

Частные решения, основанные на зависимости (5), представляют собой множества показателей портфеля финансовых активов, стоимости капитала, а также уровня ликвидной позиции финансового посредника и т.п.

Модель 5. Другой пример стохастической модели прибыли финансового посредника, учитывающей оценки уровней рисков, может быть приведен в таком виде [11; 12]:

$$W_{t+\tau} = W_t (1 + P_{t+1})(1 + P_{t+2}) \dots (1 + P_{t+\tau})$$

$$P_{t+\tau} = W_{t+k-1} \frac{\sum_i r_i^A A_i + \sum_j r_j^D D_j - \sum_i \sum_j C(A_i; D_j)}{W_{t+k-1}} = \frac{\pi_{t+k}}{W_{t+k-1}}, \quad (6)$$

где $P_{t+\tau}$ – оценка вероятностных характеристик прибыли на единицу капитала за период $t+k$ при $k \in [0, \tau]$;

r_i^A – случайная доходность i -го актива;

A_i – актив i -го вида;

r_j^D – цена j -го пассива (случайная величина);

D_j – пассив j -го вида;

$C(A_i; D_j)$ – функция накладных расходов, возрастающая по любой категории активов или пассивов.

Задача (6) может быть решена на основе максимизации математического ожидания прибыли финансового посредника либо являться основой построения ряда имитационных экспериментов.

Особое внимание при построении оптимального портфеля активов финансового посредника уделяется финансовым инвестициям. Именно в этом направлении существует классический подход Г. Марковица, который получил особенное распространение в финансовой сфере.

Модель 6. Модель Г. Марковица используется для оптимизации структуры инвестиционных активов финансового посредника [10]. Данная модель применяется для принятия

долгосрочных (не спекулятивных) инвестиционных решений финансовым посредником.

Подход Г. Марковица предполагает наличие у финансового посредника портфеля инвестиций, который представляет собой совокупность единичных доходных активов, а общая прибыльность может быть вычислена следующим образом:

$$r_p = \frac{W_1 - W_0}{W_0}, \quad (7)$$

где W_0 – совокупная цена покупки всех инвестиционных активов, входящих в портфель в момент $t = 0$;

W_1 – совокупная рыночная стоимость всех инвестиционных активов в момент $t = 1$, что также определяет совокупный доход от владения активом с момента времени $t = 0$ до момента $t = 1$.

Вычисление ожидаемой прибыльности портфеля включает вычисление средневзвешенной ожидаемых доходностей инвестиционных активов, являющихся компонентами портфеля. Относительные рыночные курсы инвестиционных активов портфеля используются в качестве весов:

$$\bar{r}_p = \sum_{i=1}^N \omega_i \cdot r_i, \quad (8)$$

где \bar{r}_p – ожидаемая доходность портфеля;

ω_i – доля начальной стоимости портфеля, инвестированная в актив i ;

r_i – ожидаемая доходность инвестиционного актива i ;

N – число различные инвестиционных активов в портфеле.

Второй критерий принятия решения для инвестиционного портфеля, состоящего из N доходных активов ценных бумаг, мера риска или стандартное отклонение σ_p выглядит следующим образом:

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N \omega_i \omega_j \sigma_{ij}}, \quad (9)$$

где σ_{ij} – ковариация доходностей инвестиционных активов i и j ;

ω_i – доля портфеля, инвестированная в инвестиционный актив i ;

ω_j – доля портфеля, инвестированного в инвестиционный актив j .

Финансовый посредник с учетом решений, обоснованных на базе модели Г. Марковица, оптимизирует портфель инвестиционных активов по следующим критериям: максимизация ожидаемой прибыльности для некоторого уровня риска (формула (8)), минимизация риска для некоторого значения ожидаемой доходности (формула(9)), а также их комбинация.

Модель 7. По аналогии с Моделью 6 может быть рассмотрена линейная комбинация проектов, как связанных с использованием доходных финансовых активов, так и реализацией других видов деятельности, проектов, функционированием региональных филиалов и т.п. Данная модель актуальна для финансовых посредников, которые диверсифицируют свою деятельность, а соответствующие активы имеют статистически несравнимые оценки [5]:

$$\begin{aligned} & \max \left\{ \sum_i \sum_j l_{ij} \cdot x_{ij} \right\}, \\ & r_i \cdot A_i \leq 0, i = \overline{1..m}, \\ & \sum_j x_{ij} \leq A_i, i = \overline{1..m}; \\ & x_{ij}, A_i \geq 0, i = \overline{1..m}, j = \overline{1..n}, \end{aligned} \quad (10)$$

где x_{ij} – плановая сумма i -ых активов, направленная на вложение в проект j ;

l_{ij} – эффективность вложения i -ых активов, направленная на вложение в проект j ;

A_i – доступная сумма i -ых активов.

В результате решения задачи (10) определяется оптимальная структура доходных активов, в том числе с детализацией по проектам, видам деятельности, регионам и т.п.

Задача (10) Модели 7 является частичной моделью, которая охватывает только часть поведения финансового посредника, что намного проще полных моделей и позволяет сконцентрировать внимание и усилия на отдельных аспектах деятельности [3]. Однако задача (10) может быть применена и для оценки взаимосвязи проектов и источник средств, связанных с их финансированием, – расширена до полной модели. В соответствующей модели структура активов формируется с учетом привлеченных средств k -го вида по цене. Кроме того, могут быть учтены необходимые резервы, отчисляемые от каждого вида активов и т.п.

Другим примером полной модели финансового посредника с точки зрения оптимизации активов и пассивов выступает следующая задача.

Модель 8. Математическая нелинейная модель финансового посредника связана с оценкой необходимого уровня финансовых активов, которые нелинейно зависят от объема привлеченных средств $G(x)$, а их доходность определяется соответствующей производственной функцией $F(G(x), r)$ [9; 12]:

$$\begin{aligned} & \max \{F(G(x), r) - (G(x), x)\}; \\ & G(x) \leq m \cdot SK; \\ & x_{ij} \geq 0, i = \overline{1..m}, j = \overline{1..n}. \end{aligned}$$

где m – коэффициент, определяющий объем привлеченных средств в зависимости от размера собственных ресурсов;

r – процент (плата), связанный с привлечением средств.

Оптимальные затраты на привлечение ресурсов оцениваются на основе максимизации прибыли финансового посредника. Возможно рассмотрение подобной модели в динамике, тогда капитал будет представлять собой сумму капитала за предыдущий период плюс реинвестированная свободных средств (минус налоги, дивиденды и пр.).

Приведенные выше подходы и модели не могут в полной мере отразить основные черты, присущие финансовым посредникам, и синтезировать классический подход к посредникам, как институтам перераспределения финансовых ресурсов, и современную теорию финансового посредничества.

Помимо рассмотренных подходов к формализации процессов управления финансовых посредников, а как следствие к построению научно-обоснованных прогнозов развития, выступают нечетко-множественные модели, связанные с обобщением экспертных оценок в рамках динамики показателей финансового рынка [2; 4].

Модели 1-8 рассматривают основную деятельность финансового посредника как условно закрытую систему. Однако в сфере финансовых услуг действуют рыночные механизмы аналогичные другим сферам экономической деятельности. Существует также большое число моделей, которые представляют собой анализ финансового посредника с точки зрения использования рыночной позиции: монополия, монополистическая конкуренция, монополия, олигополия и совершенная конкуренция. Подобные модели позволяют определить количество и размеры финансовых посредников [9]. Поэтому при построении систем поддержки принятия решений в системе менеджмента финансового посредника отдельно рассматривается комплекс маркетинговых инструментов, а именно

методы [7]: управления продуктовым ассортиментом, оценки показателей внешней среды общеэкономического и отраслевого характера, формирования спроса, ценовой и неценовой конкуренции и т.п. Все указанные методы также должны учитываться при построении прогнозов функционирования и развития финансового посредника, в частности, могут быть включены как ограничения и зависимости в комплексную модель эффективного менеджмента.

С учетом рассмотренных подходов к моделированию процессов управления финансовым посредником комплексная модель принятия решений должна включать всю совокупность базовых методов, а именно – см. рис. 1.

Рассмотрим суть данной модели подробнее. Как видно из данных рисунка 1, данные управленческого учета и показатели внешней среды используются для построения производственных функций финансового посредника (модели 1, 2, 3). В дальнейшем детерминированные показатели основной деятельности финансового посредника корректируются на основе стохастических оценок на уровень рисков (модели 4, 5). С учетом выявленных зависимостей, связанных как с детерминированными процессами основной деятельности, так и влиянием рисков, для финансового посредника может быть сформулирована задача оптимизации портфеля доходных финансовых активов либо видов деятельности (модели 6, 7, 8). Полученные оценки корректируются на основе данных маркетингового анализа и неформальных методов принятия решений.

Выводы и предложения. Проведенный синтез основных подходов, связанных с подготовкой управленческих решений в деятельности финансового посредника, позволяет сделать следующие основные выводы.

Во-первых, специфика функционирования финансового посредника проявляется в привлечении временно свободных финансовых ресурсов и их использования через размещение в финансовые и нефинансовые доходные активы. Именно потому основной задачей эффективного управления для указанных субъектов хозяйствования является оптимизация портфеля доходных активов.

Во-вторых, обособленное рассмотрение оптимальной структуры активов финансового посредника без учета специфики привлечения финансовых ресурсов ведет к сокращению финансовой устойчивости бизнеса. Следовательно, методы эффективного управления финансовыми активами необходимо рассматривать с учетом стоимости и рискованности привлечения финансовых ресурсов, а также оптимизировать источники их привлечения.

В-третьих, так как деятельность финансового посредника связана со значительным уровнем риска (общеэкономического, финансового, инвестиционного и т.п.), все модели и методы управления его деятельностью следует корректировать на показатели риска на базе вероятностных, нечетко-множественных и прочих подходов.

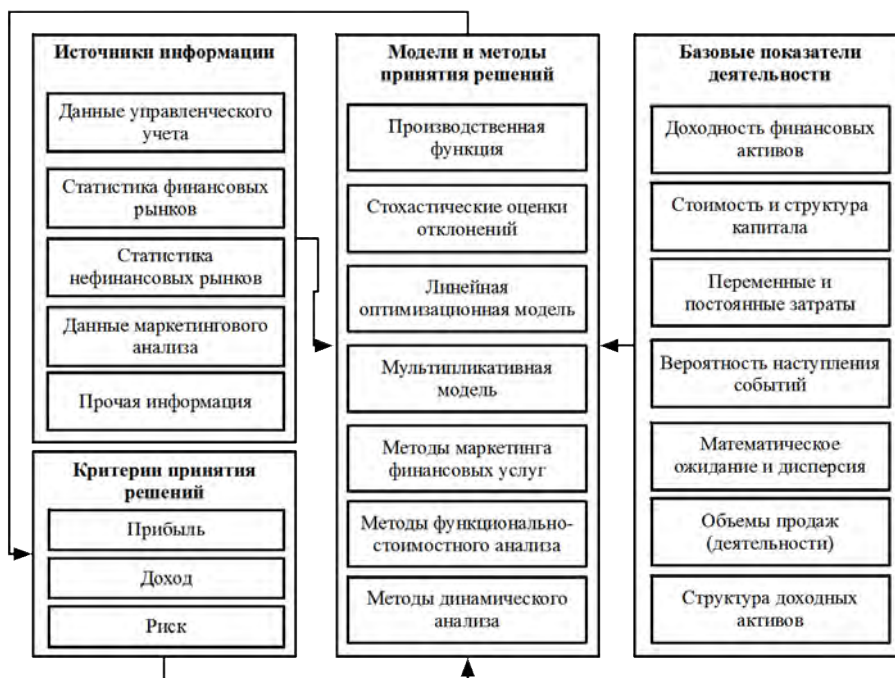


Рис. 1. Взаимосвязь элементов комплексной модели подготовки принятия решений в системе менеджмента финансового посредника

В-четвертых, особое место при моделировании деятельности финансового посредника занимают методы маркетинга финансовых услуг, которыми должны дополняться все существующие модели подготовки принятия управленческих решений в рассматриваемой сфере.

В-пятых, комплексная модель подготовки принятия решений в системе менеджмента финансового посредника должна основываться на принципах построения производственных функций разной природы, учитывать взаимосвязи пассивов и активов, а также множество рисков финансовой и нефинансовой деятельности, методы маркетингового анализа и прогнозирования спроса.

Таким образом, только синтез рассмотренных моделей и методов позволяет достичь практических результатов в виде количественного обоснования управленческих решений на всех этапах функционирования и развития финансового посредника. Следовательно, основным направлением развития полученных в данной работе результатов является формулировка концепции моделирования деятельности финансового посредника и разработка отдельных комплексных моделей для наиболее распространенных субъектов хозяйствования сферы (страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов, инвестиционных фондов и т.п.).

Литература:

1. Берлин В.М. Современные модели и методы управления развитием предприятия в сфере небанковских финансовых услуг / Берлин В.М., Жерлицын Д.М. // *Економічна кібернетика (міжнародний журнал)*. – 2013. – № 4-6(82-84). – С. 50-56.
2. Жерлицын Д.М. Інноваційне управління фінансовою системою підприємства [Текст] : монографія / Д.М. Жерлицын ; за ред. чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук, проф. Ю.Г. Лисенка ; Донец. нац. ун-т. каф. екон. кібернетики. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 255 с.
3. Егорова Н.Е. Математический методы финансового анализа банковской деятельности / Н.Е. Егорова // *Аудит и финансовый анализ*. – 1998. – № 2. – С. 75-146.
4. Недосекин А.О. Финансовый менеджмент на нечетких множе-

- ствах / Недосекин А.О. – Москва: Аудит и финансовый анализ, 2003. – 184 с.
5. Синки Д. Финансовый менеджмент в банке и индустрии финансовых услуг / Синки Д. – М. : Альпина Бизнес Букс. – 2007. – 1018 с.
 6. Ellinger P. N. et al. Issues and approaches in efficiency analysis of agricultural banks // *Agricultural Finance Review*. – 1993. – Т. 53. – С. 82-99.
 7. Ennew C., Waite N. *Financial services marketing: An international guide to principles and practice*. – Routledge, 2013. – 417 p.
 8. Hancock D. A theory of production for the financial firm. – Springer, 1991. – Т. 4. – 112 p.
 9. Mishkin F. *The Economics of Money, Banking and Financial Markets* / F. Mishkin. – 7th ed. – USA : Pearson, 2004. – 850 p.
 10. Markowitz H. M. *Portfolio selection: efficient diversification of investments*. – Yale university press, 1968. – Т. 16. – 341 p.
 11. Santomero A. M. Modeling the banking firm: A survey // *Journal of money, credit and banking*. – 1984. – С. 576-602.
 12. Santomero A. M., Seater J. J. Is there an optimal size for the financial sector? // *Journal of banking & finance*. – 2000. – Т. 24. – № 6. – С. 945-965.
 13. Sealy C. W. Deposit Rate Setting, Risk Aversion, and the Theory of Depository Financial Intermediates // *Journal of Finance*. – 1980. – С. 345-360.
 14. Varian H. R., Repcheck J. *Intermediate microeconomics: a modern approach*. – New York : WW Norton, 2010. – Т. 7. – 210 p.

Жерліцин Д.М., Берлін В.М. Моделі та методи прийняття рішень в управлінні діяльністю фінансового посередника

Анотація. Розглянуто ключові підходи до моделювання діяльності фінансового посередника. Конкретизовано параметри виробничої функції фінансового посередника. Визначено сучасні особливості моделювання прибуткових фінансових активів. Розглянуто підходи до моделювання ризиків діяльності фінансового посередника. Визначено складові комплексної моделі прийняття рішень у системі менеджменту фінансового посередника.

Ключові слова: фінансовий посередник, економіко-математичне моделювання, виробнича функція, дохідні фінансові активи, фінансовий ризик.

Zherlitsyn D.M., Berlin V.M. Models and methods of decision-making for the financial intermediary management

Summary. The key approaches to the modeling of the financial intermediaries' activities are considered. The parameters of the production function of the financial intermediary are specified. The modern simulation features for the profitable financial assets are defined. The approaches to the modeling of the risks of the financial intermediary are discussed. The components of an integrated model of decision-making in the management of a financial intermediary are proposed.

Keywords: financial intermediary, economic and mathematical modeling, production function, profitable financial assets, financial risk.

Довгенко Я.О.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри прикладної математики,
статистики та економіки***Яременко Л.І.,***к.пед.н., доцент,**доцент кафедри прикладної математики,
статистики та економіки***Яременко Ю.В.,***к.ф.-м.н., доцент,**доцент кафедри математики,
Кіровоградський державний педагогічний університет
імені Володимира Винниченка*

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ КОМПЛЕКСНОЗНАЧНОЮ ЗМІННОЮ

Анотація. У статті адаптовано методику комплекснозначної економетрії для оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України, оцінено розвиток регіонів України за цією методикою, побудовано комплекснозначні тренди оцінки соціально-економічного розвитку та спрогнозовано соціально-економічний розвиток країни за комплекснозначною динамічною моделлю в регіональному аспекті.

Ключові слова: економетрична модель, комплекснозначний показник, дійсна частина комплексного показника, уявна частина комплексного показника, полярний кут, модуль комплексного числа, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Поняття оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів країни є достатньо багатограним, а його розвиток – багатокритеріальним. З огляду існуючих методик, можна сказати, що у вітчизняній науці точка зору щодо оцінки рівня розвитку регіонів не є однозначною. Кожне економічне дослідження у цьому напрямі акцентує увагу на певних показниках або групах показників, які є найбільш важливими саме з позиції дослідника. Спроби об'єктивного оцінювання з урахуванням усіх необхідних факторів вимагають обробкою великих інформаційних масивів даних, що призводить до певних часових затримок в отриманні результатів цього аналізу, частковій втраті інформації і, як наслідок, вибудовуванню неефективних стратегій соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою оцінки соціально-економічного розвитку регіонів країни працюють такі відомі науковці, як: О.А. Гейман, А.П. Голіков, Р.О. Кулініч [1-3], Н.О. Парфенцева [4], А.Н. Тищенко [5; 6] та ін., якими запропоновано нові часткові і спеціальні індикатори соціально-економічного розвитку, причому їх кількість безперервно зростає. Варто зазначити, що для оцінки такого багатогранного явища доцільніше застосовувати інтегральний показник або єдиний індикатор, який поєднає у собі різні його сторони.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи різноманітність показників та методів оцінки зазначеними авторами та наявність диспропорції соціально-економічного розвитку областей, існує необхід-

ність комплексної оцінки соціально-економічного розвитку країни.

Мета статті полягає в оцінці та моделюванні соціально-економічного розвитку регіонів, за комплекснозначним показником, у дійсну частину якого включається рівень достатку населення, а до уявної частини рівень соціального задоволення.

Виклад основного матеріалу. Критично-конструктивний аналіз індексів оцінки регіонального розвитку показує, що їх відрізняє один від одного або спосіб згортки показників, або їх набір. Усі підходи сучасної економіки ґрунтуються на принципі спільної оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів [1]. Саме тому С.Г. Светуньковим та І.Г. Светуньковим було запропоновано комплекснозначний показник рівня соціально-економічного розвитку, звільнений від цього недоліку [7]. В якості індикатора пропонується використовувати комплекснозначний показник Z , в дійсну частину якого включається відношення середньодушового доходу C до прожиткового мінімуму LV – «рівень добробуту» d , а до уявної частини – відношення величини загального товарообігу на 1 особу по регіону PS до загальних витрат на 1 особу CC – «рівень соціальної забезпеченості» s :

$$Z = C/LV + i \frac{PS}{CC} = d + is, \quad (1)$$

де i – уявна одиниця, $i^2 = -1$.

Варто зазначити, що С.Г. Светуньковим та І.Г. Светуньковим до показника CC запропоновано включати лише плату за комунальні послуги, на нашу думку, більш доцільно включити загальні витрати населення.

Лідером з динаміки рівня економічного розвитку серед регіонів України 2013 р. є м. Київ, а серед областей – Донецька (2,57) та Дніпропетровська (2,55) області. Суттєво відстають Волинська, Закарпатська, Тернопільська та Чернівецька області – значення рівня достатку в них для 2013 р. варіює від 1,58 до 1,75. Відставання від регіонів-лідерів у середньому становить 1,5 рази. Цікава і динаміка уявної частини запропонованого показника – рівня соціальної забезпеченості мешканців регіону, яка наведена в таблиці 2.

Практично для всіх областей, м. Києва та м. Севастополя характерним є зростання рівня соціальної задоволеності за періоди 2002–2007 та 2011–2013 рр. за винятком м.

Динаміка рівня добробуту України, 2002–2013 рр.

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Україна	0,890	0,949	1,044	1,137	1,463	1,625	1,842	2,265	1,898	2,149	2,234	2,274
Автономна Республіка Крим	0,768	0,786	0,920	0,971	1,260	1,370	1,599	1,925	1,597	1,806	1,856	1,864
Вінницька	0,762	0,799	0,915	0,972	1,290	1,404	1,570	1,859	1,580	1,821	1,931	1,938
Волинська	0,732	0,791	0,877	0,918	1,178	1,306	1,458	1,771	1,438	1,667	1,738	1,752
Дніпропетровська	0,967	1,008	1,118	1,228	1,637	1,813	2,050	2,495	2,091	2,371	2,479	2,557
Донецька	0,908	0,985	1,086	1,200	1,587	1,780	2,011	2,507	2,098	2,362	2,501	2,578
Житомирська	0,721	0,786	0,882	0,974	1,274	1,393	1,577	1,910	1,560	1,815	1,908	1,915
Закарпатська	0,613	0,651	0,793	0,853	1,084	1,184	1,347	1,618	1,302	1,514	1,558	1,580
Запорізька	0,979	1,005	1,119	1,206	1,582	1,748	1,969	2,406	1,989	2,262	2,359	2,362
Івано-Франківська	0,682	0,724	0,847	0,915	1,182	1,306	1,475	1,823	1,493	1,732	1,810	1,855
Київська	0,952	0,942	1,025	1,070	1,411	1,595	1,820	2,257	1,946	2,227	2,275	2,297
Кіровоградська	0,770	0,800	0,880	0,934	1,257	1,361	1,507	1,820	1,534	1,766	1,902	1,947
Луганська	0,774	0,817	0,913	0,997	1,334	1,478	1,667	2,080	1,756	1,978	2,097	2,121
Львівська	0,794	0,855	1,004	1,076	1,384	1,492	1,687	2,059	1,682	1,937	2,008	2,033
Миколаївська	0,801	0,878	0,996	1,052	1,373	1,489	1,679	2,056	1,695	1,959	2,044	2,056
Одеська	0,739	0,788	0,948	1,075	1,390	1,510	1,685	2,060	1,740	1,996	2,054	2,083
Полтавська	0,874	0,939	1,035	1,119	1,485	1,617	1,809	2,185	1,826	2,050	2,159	2,179
Рівненська	0,744	0,804	0,902	0,953	1,217	1,348	1,505	1,833	1,488	1,753	1,808	1,807
Сумська	0,821	0,844	0,954	0,990	1,338	1,486	1,692	2,031	1,675	1,890	2,005	2,027
Тернопільська	0,642	0,665	0,802	0,852	1,128	1,265	1,417	1,695	1,398	1,614	1,696	1,723
Харківська	0,881	0,941	1,057	1,117	1,409	1,554	1,791	2,230	1,919	2,172	2,263	2,287
Херсонська	0,679	0,732	0,824	0,919	1,225	1,331	1,486	1,808	1,488	1,717	1,800	1,799
Хмельницька	0,754	0,799	0,874	0,972	1,293	1,407	1,570	1,885	1,570	1,810	1,921	1,922
Черкаська	0,745	0,773	0,871	0,947	1,260	1,395	1,569	1,914	1,600	1,805	1,885	1,883
Чернівецька	0,612	0,634	0,797	0,885	1,145	1,247	1,401	1,690	1,370	1,609	1,648	1,639
Чернігівська	0,812	0,841	0,933	0,997	1,332	1,442	1,609	1,926	1,645	1,854	1,974	1,970
М. Київ	1,484	1,647	2,006	2,308	2,897	3,436	3,987	5,123	4,368	4,720	4,582	4,803
М. Севастопіль	0,733	0,824	1,004	1,094	1,351	1,466	1,736	2,138	1,846	2,088	2,147	2,199

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату[8]

Динаміка рівня соціальної забезпеченості областей України, 2002–2013 рр.

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Україна	0,948	0,927	0,912	0,912	0,917	0,899	0,877	0,864	0,867	0,885	0,907	0,924
Автономна Республіка Крим	0,933	0,919	0,909	0,909	0,931	0,920	0,902	0,896	0,896	0,910	0,923	0,922
Вінницька	0,941	0,923	0,910	0,906	0,940	0,922	0,905	0,891	0,874	0,905	0,935	0,902
Волинська	0,958	0,944	0,930	0,928	0,941	0,930	0,914	0,896	0,902	0,920	0,927	0,915
Дніпропетровська	0,924	0,900	0,881	0,884	0,901	0,875	0,850	0,842	0,865	0,869	0,900	0,936
Донецька	0,905	0,877	0,857	0,852	0,886	0,878	0,862	0,852	0,875	0,872	0,908	0,940
Житомирська	0,949	0,927	0,910	0,900	0,934	0,916	0,895	0,879	0,886	0,901	0,928	0,890
Закарпатська	0,948	0,939	0,932	0,934	0,942	0,925	0,906	0,898	0,887	0,912	0,918	0,910
Запорізька	0,922	0,902	0,887	0,891	0,916	0,895	0,874	0,864	0,872	0,892	0,921	0,941
Івано-Франківська	0,944	0,928	0,914	0,915	0,927	0,920	0,908	0,899	0,908	0,919	0,926	0,931
Київська	0,946	0,919	0,896	0,891	0,914	0,908	0,885	0,876	0,860	0,883	0,889	0,893
Кіровоградська	0,955	0,932	0,908	0,896	0,939	0,918	0,894	0,872	0,865	0,892	0,935	0,910
Луганська	0,935	0,903	0,880	0,862	0,904	0,889	0,868	0,855	0,872	0,881	0,922	0,923

Львівська	0,947	0,929	0,915	0,916	0,933	0,917	0,900	0,889	0,905	0,905	0,919	0,924
Миколаївська	0,921	0,899	0,884	0,892	0,921	0,906	0,890	0,873	0,877	0,893	0,922	0,909
Одеська	0,927	0,915	0,900	0,906	0,926	0,910	0,879	0,872	0,873	0,894	0,908	0,933
Полтавська	0,935	0,907	0,887	0,884	0,918	0,902	0,881	0,864	0,899	0,880	0,914	0,915
Рівненська	0,955	0,941	0,927	0,923	0,935	0,923	0,906	0,897	0,896	0,916	0,917	0,919
Сумська	0,944	0,919	0,894	0,887	0,932	0,911	0,888	0,867	0,887	0,890	0,936	0,910
Тернопільська	0,955	0,940	0,925	0,919	0,940	0,930	0,912	0,899	0,880	0,918	0,938	0,918
Харківська	0,939	0,922	0,908	0,912	0,900	0,884	0,867	0,856	0,902	0,903	0,925	0,938
Херсонська	0,948	0,930	0,913	0,909	0,938	0,921	0,903	0,882	0,883	0,904	0,936	0,915
Хмельницька	0,961	0,942	0,927	0,916	0,949	0,928	0,905	0,888	0,882	0,904	0,935	0,907
Черкаська	0,940	0,918	0,902	0,899	0,931	0,917	0,898	0,882	0,892	0,901	0,937	0,915
Чернівецька	0,961	0,949	0,936	0,933	0,946	0,930	0,913	0,877	0,880	0,919	0,924	0,921
Чернігівська	0,945	0,923	0,900	0,891	0,938	0,917	0,893	0,866	0,884	0,898	0,954	0,888
М. Київ	0,888	0,881	0,883	0,908	0,884	0,865	0,850	0,840	0,801	0,846	0,820	0,938
М. Севастопіль	0,915	0,896	0,890	0,907	0,920	0,911	0,900	0,877	0,860	0,904	0,903	0,904

Джерело: розраховано автором за даними [8]

Таблиця 3

Динаміка модуля комплекснозначного показника рівня соціально-економічного розвитку областей України, 2002–2013 рр.

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Україна	1,300	1,326	1,386	1,457	1,726	1,857	2,040	2,424	2,086	2,324	2,411	2,455
Автономна Республіка Крим	1,208	1,209	1,293	1,330	1,567	1,651	1,836	2,124	1,832	2,022	2,073	2,080
Вінницька	1,211	1,221	1,291	1,329	1,596	1,680	1,812	2,062	1,805	2,033	2,145	2,138
Волинська	1,206	1,232	1,278	1,305	1,508	1,603	1,721	1,985	1,697	1,904	1,970	1,976
Дніпропетровська	1,338	1,351	1,423	1,513	1,868	2,013	2,219	2,633	2,263	2,525	2,637	2,723
Донецька	1,282	1,319	1,383	1,472	1,817	1,985	2,188	2,648	2,273	2,517	2,661	2,744
Житомирська	1,192	1,215	1,267	1,326	1,580	1,667	1,814	2,103	1,794	2,026	2,122	2,111
Закарпатська	1,128	1,142	1,224	1,265	1,437	1,503	1,624	1,851	1,576	1,767	1,809	1,824
Запорізька	1,345	1,351	1,427	1,499	1,828	1,964	2,154	2,557	2,171	2,432	2,532	2,542
Івано-Франківська	1,164	1,177	1,246	1,294	1,502	1,598	1,732	2,033	1,748	1,960	2,033	2,076
Київська	1,342	1,316	1,361	1,392	1,681	1,836	2,024	2,420	2,128	2,396	2,443	2,465
Кіровоградська	1,227	1,229	1,265	1,294	1,569	1,641	1,753	2,018	1,761	1,979	2,119	2,149
Луганська	1,214	1,218	1,268	1,318	1,612	1,724	1,880	2,249	1,960	2,165	2,291	2,313
Львівська	1,236	1,263	1,359	1,413	1,670	1,751	1,912	2,243	1,910	2,138	2,208	2,233
Миколаївська	1,221	1,257	1,332	1,380	1,653	1,743	1,901	2,234	1,909	2,153	2,242	2,248
Одеська	1,186	1,207	1,307	1,406	1,671	1,763	1,900	2,237	1,947	2,187	2,246	2,282
Полтавська	1,280	1,305	1,363	1,426	1,746	1,852	2,012	2,349	2,035	2,231	2,345	2,363
Рівненська	1,210	1,237	1,294	1,327	1,535	1,634	1,757	2,040	1,737	1,978	2,027	2,028
Сумська	1,251	1,248	1,307	1,329	1,630	1,743	1,911	2,209	1,896	2,089	2,213	2,222
Тернопільська	1,151	1,152	1,224	1,253	1,468	1,570	1,685	1,919	1,652	1,856	1,938	1,953
Харківська	1,287	1,317	1,394	1,442	1,672	1,788	1,990	2,389	2,120	2,352	2,445	2,472
Херсонська	1,166	1,183	1,230	1,292	1,543	1,618	1,738	2,012	1,731	1,940	2,029	2,018
Хмельницька	1,221	1,235	1,274	1,336	1,604	1,686	1,812	2,084	1,801	2,024	2,137	2,126
Черкаська	1,199	1,200	1,254	1,306	1,567	1,669	1,808	2,107	1,832	2,018	2,105	2,094
Чернівецька	1,139	1,142	1,229	1,286	1,485	1,555	1,672	1,905	1,628	1,853	1,889	1,880
Чернігівська	1,245	1,249	1,296	1,337	1,630	1,709	1,840	2,112	1,868	2,060	2,192	2,161
М. Київ	1,729	1,868	2,192	2,480	3,029	3,544	4,076	5,192	4,441	4,795	4,655	4,894
М. Севастопіль	1,173	1,217	1,342	1,421	1,634	1,726	1,955	2,311	2,037	2,275	2,329	2,377

Джерело: розраховано автором за даними [8]

Київа. Цікаво, що м. Київ, який є лідером за рівнем достатку (табл. 1), опинився разом з Чернігівською областю аутсайдером за рівнем соціальної задоволеності (табл. 2). Це пояснюється тим, що багато працюючих в м. Київ не є його постійними жителями. Це так звані «заробітчани», які погоджуються на позбавлення себе низки соціальних послуг за рахунок високих заробітків з подальшою реалізацією своїх потреб у своїх рідних областях країни. Динаміка цих показників вказує на одночасно низький економічний та високий соціальний рівень, але з 2004 р. ситуація змінилася абсолютно навпаки. З 2005 по 2008 рр. спостерігалось поступове збільшення дійсної частини показника з одночасним несуттєвим зменшенням уявної частини, що засвідчує поступове зростання економічного розвитку країни з одночасним зростанням цін та товари та послуги. З 2008 р. спостерігалось зниження соціальної складової показника, з 2009 р. – підвищення рівня дійсної складової (економічного розвитку) та подальше зниження уявної частини (соціальної складової) що вказує на економічну кризу в країні. З 2011 р. більша половина областей мали рівень економічного розвитку перевищуючий 2,0, що у свою чергу відобразилося на суттєвому збільшенні уявної частини комплекснозначного показника у наступні 2012–2013 рр. Достатнє зростання обох складових комплекснознач-

ного показника відзначалося у м. Київ, Дніпропетровській, Донецькій, Київській та Харківській областях; винятком не є Кіровоградська область.

Протепростий розгляд цих комплекснозначних змінних мало що засвідчує. Комплексна змінна може бути записана не тільки в арифметичній формі, але і в експоненційній та тригонометричній: $Z = C / LV + i \frac{PS}{CC} = d + is = Re^{i\theta} = R \cos \theta + iR \sin \theta$, то її додатковими характеристиками є модуль комплексної змінної: $R_{jt} = \sqrt{q_{jt}^2 + p_{jt}^2}$ та полярний кут: $\theta_{jt} = \arctg \frac{p_{jt}}{q_{jt}}$.

Зміна модуля комплекснозначного показника соціально-економічного розвитку за роки, включена в аналіз, вказує на відносне уповільнення рівня соціально-економічного розвитку таких регіонів, як: Закарпатська, Тернопільська, Івано-Франківська, Черкаська і Чернівецька області. Достатньо високі темпи соціально-економічного розвитку можна спостерігати в Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій, Київській та Харківській областях. Особливо високими темпами розвивається м. Київ.

Додатковою інформацією соціального-економічного розвитку є динаміка полярного кута комплекснозначного показника.

Таблиця 4

Динаміка полярного кута комплекснозначного показника областей України, 2002–2013 рр. (в радіанах)

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Україна	0,817	0,774	0,718	0,676	0,560	0,505	0,445	0,364	0,429	0,391	0,386	0,386
Автономна Республіка Крим	0,882	0,863	0,779	0,753	0,637	0,591	0,513	0,436	0,511	0,467	0,462	0,459
Вінницька	0,890	0,857	0,782	0,750	0,630	0,581	0,523	0,447	0,505	0,461	0,451	0,436
Волинська	0,918	0,873	0,815	0,791	0,674	0,619	0,560	0,468	0,560	0,504	0,490	0,481
Дніпропетровська	0,763	0,729	0,668	0,624	0,503	0,450	0,393	0,326	0,392	0,352	0,348	0,351
Донецька	0,784	0,727	0,668	0,617	0,509	0,458	0,405	0,328	0,395	0,354	0,348	0,350
Житомирська	0,921	0,868	0,801	0,746	0,632	0,582	0,516	0,431	0,517	0,461	0,453	0,435
Закарпатська	0,997	0,965	0,866	0,831	0,715	0,663	0,592	0,507	0,598	0,542	0,532	0,523
Запорізька	0,756	0,732	0,670	0,637	0,525	0,473	0,418	0,345	0,413	0,376	0,372	0,379
Івано-Франківська	0,945	0,908	0,824	0,786	0,665	0,614	0,552	0,458	0,546	0,488	0,473	0,465
Київська	0,782	0,773	0,718	0,694	0,575	0,518	0,453	0,370	0,416	0,378	0,373	0,371
Кіровоградська	0,892	0,861	0,801	0,764	0,642	0,594	0,535	0,447	0,514	0,468	0,457	0,438
Луганська	0,880	0,835	0,767	0,713	0,596	0,541	0,480	0,390	0,461	0,419	0,414	0,411
Львівська	0,873	0,827	0,739	0,705	0,593	0,551	0,490	0,407	0,494	0,437	0,429	0,427
Миколаївська	0,855	0,797	0,725	0,703	0,591	0,547	0,487	0,401	0,477	0,428	0,424	0,416
Одеська	0,898	0,860	0,759	0,701	0,588	0,542	0,481	0,400	0,465	0,421	0,416	0,421
Полтавська	0,819	0,768	0,709	0,668	0,553	0,509	0,453	0,377	0,458	0,406	0,400	0,398
Рівненська	0,909	0,863	0,799	0,769	0,655	0,600	0,542	0,455	0,542	0,482	0,470	0,471
Сумська	0,855	0,828	0,753	0,730	0,608	0,550	0,483	0,403	0,487	0,440	0,437	0,422
Тернопільська	0,979	0,955	0,856	0,823	0,695	0,634	0,572	0,488	0,562	0,517	0,505	0,490
Харківська	0,817	0,775	0,709	0,685	0,568	0,517	0,451	0,366	0,439	0,394	0,388	0,389
Херсонська	0,949	0,904	0,836	0,780	0,654	0,605	0,546	0,454	0,535	0,485	0,480	0,471
Хмельницька	0,905	0,867	0,815	0,756	0,633	0,583	0,523	0,440	0,512	0,463	0,453	0,441
Черкаська	0,901	0,871	0,802	0,759	0,636	0,581	0,520	0,432	0,508	0,463	0,461	0,452
Чернівецька	1,004	0,982	0,865	0,812	0,691	0,641	0,577	0,479	0,571	0,519	0,511	0,512
Чернігівська	0,861	0,832	0,768	0,729	0,613	0,567	0,507	0,422	0,493	0,451	0,450	0,423
М. Київ	0,539	0,491	0,415	0,375	0,296	0,247	0,210	0,162	0,181	0,177	0,177	0,193
М. Севастопіль	0,896	0,827	0,725	0,692	0,598	0,556	0,478	0,389	0,436	0,408	0,398	0,390

Джерело: розраховано автором за даними [8]

Полярний кут зростає абсолютно для всіх областей і для України в цілому лише в 2010 р. Раніше, з проведеного аналізу окремо дійсної та уявної частин комплекснозначного показника та аналізу динаміки модуля цього показника, який в цьому році зменшився, можна зазначити, що дійсна складова соціально-економічного показника (добробут) зменшилася, а уявна – збільшилася. На стан цієї ситуації вплинули соціальні програми, які активно реалізувалися у цей період. В усіх областях, в яких низький модуль комплекснозначного показника, а саме у Чернівецькій, Тернопільській, Закарпатській та Івано-Франківській, можна стверджувати про відсутність активних державних програм – ані економічних, ані соціальних. Ці регіони розвиваються самостійно, без активної державної підтримки. Для всіх інших регіонів країни характерна динаміка зі зменшенням полярного кута в часі. Це означає, що зростання економічного стану цих регіонів випереджає задоволення соціальних потреб їх жителів.

Оскільки комплекснозначний показник стану регіонів дав змогу виявити тенденції соціального та економічного розвитку регіонів України, то можна побудувати тренд розвитку економічної складової d комплексного показника (1) соціально-економічного розвитку регіону: $d = f_d(t)$ і тренд соціальної складової цього комплексного показника: $s = f_s(t)$. Після цього досить просто виконати прогноз кожної із складових на деяку перспективу. Але при такому підході не враховується взаємозв'язок між економічною та соціальною складовими загального комплекснозначного показника, яка, безумовно, існує. Тому більш правильно буде побудувати комплекснозначний тренд, коли комплекснозначний показник (1) представлений у вигляді деякої комплекснозначної функції від часу, який представлено у вигляді дійсної дискретної змінної: $d + is = f(t)$. Різні функції, які можуть бути використані в якості таких моделей, докладно розглянути у роботі [6].

Першою з них варто розглянути лінійну функцію, яка матиме такий вигляд:

$$y_n + iy_{in} = (a_0 + ia_1) + (b_0 + ib_1) \cdot t. \quad (2)$$

Коефіцієнти $(a_0 + ia_1)$ та $(b_0 + ib_1)$ легко знаходяться за методом найменших квадратів шляхом мінімізації відхилення фактичних даних від апроксимованих, для чого необхідно розв'язати систему нормальних рівнянь:

$$\begin{aligned} \sum_{t=1}^T y_n + iy_{in} &= T(a_0 + ia_1) + (b_0 + ib_1) \cdot \sum_{t=1}^T t \\ \sum_{t=1}^T (y_n + iy_{in}) \cdot t &= (a_0 + ia_1) \sum_{t=1}^T t + (b_0 + ib_1) \cdot \sum_{t=1}^T t^2 \end{aligned} \quad (3)$$

Коефіцієнти, знайдені шляхом розв'язку системи нормальних рівнянь (3), будуть дорівнювати коефіцієнтам, знайденим при застосуванні МНК окремо для кожного рівняння системи (3). Таким чином, невідомі коефіцієнти комплексно значної моделі можна знайти за формулами:

$$\begin{aligned} a_0 + ia_1 &= \frac{\sum_{t=1}^T (y_n + iy_{in})}{T} - (b_0 + ib_1) \cdot \frac{\sum_{t=1}^T t}{T} \\ (b_0 + ib_1) &= \frac{T \sum_{t=1}^T (y_n + iy_{in}) \cdot t - \sum_{t=1}^T (y_n + iy_{in}) \sum_{t=1}^T t}{T \sum_{t=1}^T t^2 - (\sum_{t=1}^T t)^2} \end{aligned}$$

Можна зазначити, що тенденції зміни комплекснозначного показника кожного регіону цілком можуть бути описані трендом (2).

Скориставшись даними таблиць 1 та 2, ми побудували регресійну модель тренду Кіровоградської області. Комплекснозначна модель динаміки для Кіровоградської області за знайденими комплексними коефіцієнтами має вигляд: $Y=0,602882+0,931337i+(0,1185-0,00333i)t$.

Для оцінки точності побудованої моделі було застосовано модифіковану середню відносну похибку апроксимації. В області дійсних змінних одна із загальноприйнятих формул середніх відносних похибок апроксимації має такий вигляд:

$$MAPE = \frac{100\%}{T} \cdot \sum_{t=1}^T \frac{|Y_t - \hat{Y}_t|}{|Y_t|}$$

Результатом цієї формули є дійсне число, яке буде вказувати, на скільки відсотків у середньому модуль розрахованих значень відхиляється від модуля фактичних значень. Для Кіровоградської області розрахована середня відносна похибка $MAPE=6,03\%$. Таким чином, лінійний комплекснозначний динамічний тренд достатньо добре апроксимує фактичні дані по Кіровоградській області, його можна застосовувати на практиці для прогнозу на коротку перспективу. На 2014 р. показник соціально-економічного розвитку Кіровоградської області становитиме $2,14338+0,974669i$ та на 2015 р. – $-2,26188+0,978002i$. Ці показники вказують на загальне зростання соціально-економічного розвитку Кіровоградської області у 2014–2015 рр., але незмінність ситуації щодо реалізації державних програм розвитку області.

Висновки і пропозиції. Оцінка соціально-економічного розвитку областей в країні за допомогою комплекснозначної змінної дала можливість оцінити рівень обох складових, і економічної і соціальної у нерозривному зв'язку за допомогою характеристик комплексного числа – модуля і полярного кута. Саме тенденція зміни зазначених характеристик дала змогу виявити області, в яких зростання економічного стану випереджає задоволення соціальних потреб. Області, в яких низький модуль комплекснозначного показника розвиваються самостійно, без активної державної підтримки, тобто в них відсутнє проведення економічних та соціальних програм.

Тому для підвищення точності прогнозування з допомогою комплекснозначного тренда необхідно здійснювати адаптацію коефіцієнтів моделі до нових тенденцій. Крім того, прогножуючи загальну тенденцію динаміки комплекснозначного показника, не можна забувати і про те, що рівень соціально-економічного розвитку регіону є результатом активного економічного впливу як з боку регіонального уряду, так і з боку уряду країни. Це означає, що тенденції, що склалися в будь-який момент можуть значно змінитися. Тому комплекснозначні тренди дійсного аргументу соціально-економічної динаміки можуть бути використані для відповіді на питання, що чекає області країни, якщо соціальна та економічна політика залишиться незмінною.

Література:

1. Гейман О.А. Нелинейность экономики и неравномерность развития регионов / Гейман О.А., Либуркина Л.М. – Х. : ФЛП ИД «ИНЖЭК», 2009. – 428 с.
2. Голиков А.П. Сучасний стан і перспективи регіональної політики в Україні / А.П. Голиков, Ю.Г. Прав // Формування механізму регіонального управління в Україні : матеріали наук.-практ. конф. (Харків, 29 листоп. 2001 р.). – Х. : Вид-во ХарПІ УАДУ «Магістр», 2002. – С. 22-24
3. Кулинич Р.О. Статистичні методи аналізу взаємозв'язку показників соціально-економічного розвитку : [моногр.] / Кулинич Р.О. – К. : ВПД «Формат», 2008. – 288 с.
4. Парфенцева Н.О. Статистичне вивчення соціально-економічно-

- го розвитку України : [підруч. для ВНЗ] / Парфенцева Н.О., Кулинич Р.О. – К. : НАСОО, 2011. – 456 с.
5. Тищенко О.П. Регіональні диспропорції: сутність, методологія, оцінка // Економічна теорія. – 2011. – № 4. – С. 55-64.
 6. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика : монография / Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Кубах А.И., Давыскиба Е.В. – Х. : ИНЖЕК, 2005. – 176 с.
 7. Светуньков С.Г. Модели оценки неравномерности и циклической динамики развития территорий / Под ред. Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2011. – 352 с.
 8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Довгенко Я.А., Яременко Л.И., Яременко Ю.В.
Оценка социально-экономического развития Украины комплекснозначной переменной

Аннотация. В статье адаптирована методика комплекснозначной эконометрии для оценки социально-экономического развития регионов Украины, оценено развитие Украины по этой методике, построены комплекснозначные тренды оценки социально-экономического развития и спрогнозировано социально-экономическое развитие страны по комплекснозначной динамической модели в региональном аспекте.

Ключевые слова: эконометрическая модель, комплекснозначный показатель, действительная часть комплексного показателя, мнимая часть комплексного показателя, полярный угол, модуль комплексного числа, социально-экономическое развитие.

Dovhenko Y.A., Yaremenko L.I., Yaremenko Y.V.
The complex-valued diagnosis of economic and social development of Ukraine

Summary. The methods of complex-valued econometrics for diagnosis of economic and social development of the regions of Ukraine have been adapted in the article; development of the regions of Ukraine has been evaluated according to these methods; the complex-valued diagnosis trends of economic and social development have been made up, and the economic and social development of the country according to complex-valued dynamic model in regional aspect has been diagnosed.

Keywords: econometric model, complex-valued index, real part of the complex index, polar angle, module of the complex number, economic and social development.

Ковалевська І.М.,

к.е.н.,

асистент кафедри екологічної безпеки
та економіки природокористування,

Житомирський національний агроекологічний університет

ОЦІНКА І УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДОВКІЛЛЯ

Анотація. У статті розглянуто сутність, класифікацію і методи оцінки екологічних ризиків, а також стан екологічної безпеки в різних регіонах України і вірогідність негативних наслідків впливу різних небезпек на навколишнє природне середовище на основі графічного методу дослідження.

Ключові слова: екологічна безпека, екологічна безпека, оцінка стану екологічної безпеки, система екологічних показників, процеси гео екологічної небезпеки.

Постановка проблеми. На початку XXI ст. відбувається перехід світового господарства на інноваційну модель розвитку. Але новітні тенденції науково-технічного й техніко-технологічного прогресу є не лише засобом вирішення нагальних проблем людства, а й стають фактором виникнення нових загроз і небезпек. На кожному кроці через невизначеність існує багато різних видів ризиків, тому підприємства мають уважно та ретельно проводити контроль, мати гнучку систему управління, щоб у випадку непередбаченої ситуації швидко переорієнтуватися, запобігти подальшому виникненню ризикових ситуацій. Але уникнути ризику неможливо. Кожен, хто стикається із проблемою вибору одного вірного рішення із багатьох, ризикує. Тому підприємства мають мінімізувати вплив ризиків на господарську діяльність. При плануванні господарської діяльності основою вирішення екологічних проблем є забезпечення балансу економічних, соціальних та екологічних інтересів. Тому оцінка і визначення ступеня екологічного ризику є першочерговим завданням.

Управління ризиком покликано забезпечити оптимальне для підприємств співвідношення результатів економічної діяльності та ризику, яким вона обтяжена. Необхідною умовою для розв'язання проблеми ризику є чітке усвідомлення цілей діяльності фірми. Виходячи з конкретних цілей, мають виконуватися збирання, обробка та аналіз інформації про зовнішнє середовище, про внутрішні показники фінансової, виробничої, комерційної діяльності фірми в минулому та в поточному періоді, формуватися прогнози щодо майбутнього. У широкому розумінні управління ризиком – це процес виявлення та оцінювання ризиків, а також вибір методів та інструментів управління для оптимізації ризику.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На практиці використовується поняття ризику як показника безпеки від дії чинників різного походження. З ризиком доводиться стикатися у повсякденній практичній діяльності. Він є необхідною складовою людської діяльності, коли існує невизначеність, нестача інформації, невпевненість у результатах того чи іншого рішення, процесу. Його неможливо уникнути в жодному з видів ділової активності. Екологічний ризик пройшов певну

еволюцію. Американські вчені розрізняють такі періоди розвитку [1, с. 21]:

- перший період охоплює час від закінчення другої світової війни до середини 60-х років XX ст.;
- другий період охоплює часові рамки із середини 60-х до початку (середини) 90-х років XX ст.;
- третій період почався у 90-х роках XX ст.

Хоч ризик має досить тривалу історію, але найактивніше різні аспекти ризику почали вивчати наприкінці XIX – на початку XX ст. У XXI ст. характерними рисами ризику є широке застосування Інтернет-технологій та поява нових видів ризику і страхування під них [2; 3].

У спеціальній літературі досі панує невизначеність у трактуванні суті, властивостей та елементів ризику, які становлять зміст цього поняття; у пошуку співвідношення об'єктивних і суб'єктивних сторін у самих цих явищах, а також щодо можливості використання цього поняття в різних природничих і суспільних науках [1–5].

Термін «ризик» походить від грецьких слів *risikon*, *ridsa* – стрімчак, скеля. В італійській мові *risiko* – небезпека, погроза; *risicare* – лавірувати між скель. У французькій *risque* – погроза, ризикувати (буквально об'їжджати стрімчак, скелю). У словнику Вебстера ризик визначається як «небезпека, можливість збитку чи втрати», у словнику Ожегова – як «можливість небезпеки», чи як «дія наугад у надії на щасливий результат» [1]. Термін «ризик» використовується як у науковому, так і в повсякденному спілкуванні. Ризик є необхідною складовою людської діяльності, коли існує невпевненість у результатах того чи іншого рішення, процесу.

Різноманітність думок про проблему ризику можна пояснити багатоаспектністю цього явища, його недостатнім вивченням та практично повним ігноруванням його нашим господарським законодавством у реальній екологічній практиці й управлінській діяльності [6; 8–10]. Окрім того, ризик – це складне явище, що має безліч розбіжних, а іноді протилежних реальних основ. Це зумовлює можливість існування декількох визначень поняття ризику з різних поглядів. Різні науковці віддають перевагу розгляду різних питань: принципів дослідження системних ризиків [11], методів аналізу й управління еколого-економічними ризиками [12]. Найбільш повний розгляд суті, видів, індикаторів, критеріїв, зон ризиків, методів та способів їх оцінки містить навчальний посібник «Гео екологічний ризик» [1].

Мета, об'єкти і завдання дослідження. Основною метою статті є дослідження стану екологічної безпеки в різних регіонах України. Об'єкт дослідження – методологічні аспекти оцінки ризику екологічної безпеки довкілля. Основне завдання полягає у виявленні комплексу несприятливих факторів, що

впливають на стан безпеки і складають необхідний вихідний матеріал для прогнозування можливих негативних наслідків, їх характеру і масштабів.

Методика і результати досліджень. Існує багато видів екологічних ризиків, які розглядаються як ймовірність несприятливих для природних ресурсів наслідків будь-яких антропогенних змін природи. У практиці природокористування ризику, що узагальнюються поняттям «екологічні», діляться наступним чином:

- ризики забруднення середовища при виробництві, зберіганні і використанні хімічних речовин, у тому числі добрив;
- ризики забруднення середовища внаслідок емісії шкідливих побічних продуктів промислового виробництва;
- ризики, пов'язані з урбанізацією (ризики скорочення ріллі, деструкції лісів, зникнення видів флори і фауни, шумового забруднення і т. д.);
- ризики стихійних лих (повнів, землетрусів та ін.).

Схему видів ризиків екологічної безпеки наведено на рис. 1.



Рис. 1. Схема видів ризиків екологічної безпеки

Оцінка ризику повинна ґрунтуватися на системному підході і вказувати на необхідність аналізу впливу на довкілля множини внутрішніх і зовнішніх чинників. В абсолютному виразі ризик може бути оцінений величиною прогнозованих втрат, а у відносному – як величина збитків відносно деякої «бази». «База» може бути обрана безпосередньо самим підприємством, у залежності від його специфіки та виду оцінюваного ризику. Нею можуть бути витрати на виробництво, вартість основних виробничих фондів, активи підприємства, прибуток, вартість окремих видів ресурсів тощо.

Як кількісну міру для оцінки ризику доцільно використовувати показник, що одночасно враховує дві характеристики несприятливої події – ймовірність її настання і величину завданого нею збитку. Найбільш поширеною мірою ризику є показник середнього ризику, що розраховується за формулою:

$$R = \sum_{t=1}^n P_t X_t,$$

де R – кількісна міра ризику (середній ризик), що виражається в тих самих показниках, що і збиток; n – кількість можливих варіантів збитків, що можуть бути при настанні несприятливої події, включаючи і нульовий збиток. P_t – ймовірність одержання збитку розміру X_t у результаті настання якої-небудь несприятливої події; X_t – величина збитку, виражена у відповідних показниках.

Економічний збиток, а також додаткові та компенсаційні витрати, включаючи витрати на запобігання негативним наслідкам забруднення навколишнього середовища, у цілому можна розглядати як економічні збитки від забруднення оточуючого середовища. Долучаючи сюди й наслідки для позаекономічної сфери суспільного відтворення, визначають суспільні витрати від забруднення навколишнього середовища. Найчастіше при цьому називають несприятливі політичні, соціальні, культурні, моральні та естетичні наслідки забруднення.

Проведені дослідження даних про збитки дозволяють виділити їх типи і в залежності від них провести розподіл управлінських рішень (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл управлінських рішень за типами збитків

Показники	Тип збитків			
	Тривіальні	Малі	Середні	Великі
А	1	2	3	4
Частота виникнення	Дуже висока	Висока	Низька	Дуже низька
Розмір збитків	Дуже невеликий	Невеликий	Середній	Великий
Передбачуваність	Дуже висока	Розумна протягом року	Розумна протягом 10 років	Мінімальна
Показники ризику, які варто взяти до уваги	Середні	Середні	Середні і граничні	Граничні
Наслідки для організації	Дуже незначні	Незначні	Серйозні	Катастрофічні
Управлінське рішення	Нічого не робити	Самострахування, зниження ризику	Зниження ризику, часткове страхування, фінансові гарантії	Страхування, фінансові гарантії

Класифікуючи ризики на основі ймовірності їх реалізації та обсягів можливих збитків, можна виділити два граничних типи:

– ризики, які спричиняють окремі незначні збитки, мають тенденцію часто повторюватися;

– ризики, наслідком яких є катастрофічні за обсягом збитки, мають незначну ймовірність їх реалізації.

Якщо в першому випадку доцільне прийняття ризику з його оптимізуванням шляхом створення резервів коштів, то другий випадок є класичним прикладом ризику, який доцільно передавати страховику (в окремих випадках доцільно застосовувати розподіл ризику). Більшість ризиків, які загрожують економічній діяльності, є проміжними варіантами порівняно з наведеними вище.

Форма функції розподілу збитку, його середні і граничні характеристики відіграють важливу роль у виробленні стратегії управління ризиком на підприємстві. З цих позицій розглянемо різні несприятливі події, що можуть виникати у процесі діяльності підприємств.

Області втрат, в яких існує потенційна ймовірність понести збитки, називають зонами збитків, або зонами ризику. Виділяють чотири зони ризику (рис. 2):

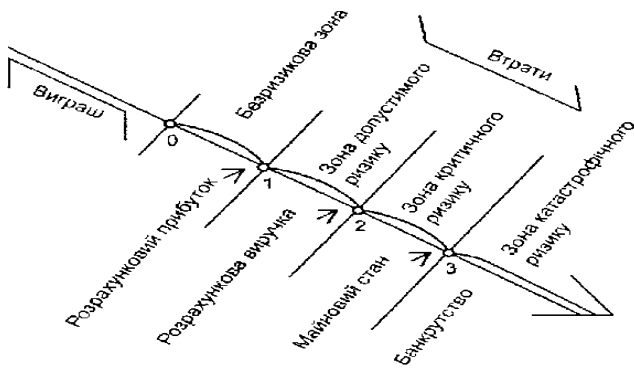


Рис. 2. Зони ризику

Безризикова зона – область, в якій втрати не очікуються або спостерігається перевищення прибутку.

Зона допустимого ризику – область, у межах якої даний вид діяльності зберігає свою доцільність; утрати мають місце, але менші очікуваного прибутку. У цій зоні діє нерівність (втрати < прибуток), тобто це зона недоодержання прибутку. Величина ймовірних втрат змінюється від нуля до значення розрахункового прибутку. Ризик у цьому варіанті вимірюється ймовірністю:

$$R = P \{ X > X_{дп} \},$$

де $X_{дп}$ – граничне значення припустимого збитку (передбачуваний прибуток).

Зона критичного ризику – область, що характеризується можливістю втрат, які перевищують величину очікуваного прибутку аж до величини повного розрахункового виторгу, що представляє суму витрат і прибутку. У даній зоні діє нерівність (втрати > прибуток і втрати = виручка), тобто це зона можливих втрат доходу. Ризик у цьому варіанті вимірюється ймовірністю:

$$R = P \{ X > X_{кр} \},$$

де $X_{кр}$ – граничне значення критичного збитку.

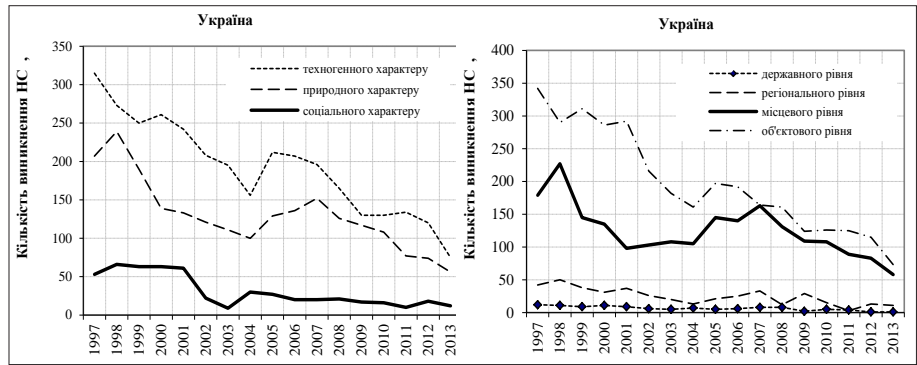


Рис. 3. Тенденції та закономірності виникнення надзвичайних ситуацій

Зона катастрофічного ризику – область втрат, що перевершує критичний рівень і в максимумі може досягати величини, рівної майновому стану підприємства. За міру катастрофічного ризику приймають величину ймовірності:

$$R = P \{ X > X_{КТ} \},$$

де $X_{КТ}$ – граничне значення катастрофічного збитку.

Катастрофічний ризик здатний привести до банкрутства підприємства, його закриття і розпродажу майна. До категорії катастрофічного ризику поза залежністю від майнових і грошових збитків відносять ризик, пов'язаний із прямою небезпекою для життя людей чи загрозою виникнення екологічної катастрофи. У даній зоні діє нерівність:

$$\text{втрати} = \text{майно},$$

якщо втрати > майна – має місце банкрутство, тобто це зона втрат, що перевищують критичний рівень втрат.

Результати дослідження. Аналіз надзвичайних ситуацій (далі – НС) за період з 1997 по 2013 р. показав, що протягом останніх років спостерігається стійка тенденція до зменшення загальної кількості НС та їх складових відповідно за видами, рівнями і регіональним розподілом (рис. 3).

Дві діаграми рис. 3 відображують напрямки розвитку НС, на базі яких напрошується висновок про те, що за аналізований період спостерігалася тенденція покращання екологічного становища в Україні, тобто тенденція зниження кількості всіх видів надзвичайних ситуацій.

Але це зниження було нерівномірним: у 4,2 рази знизилася кількість НС техногенного і у 3,7 рази – природного харак-

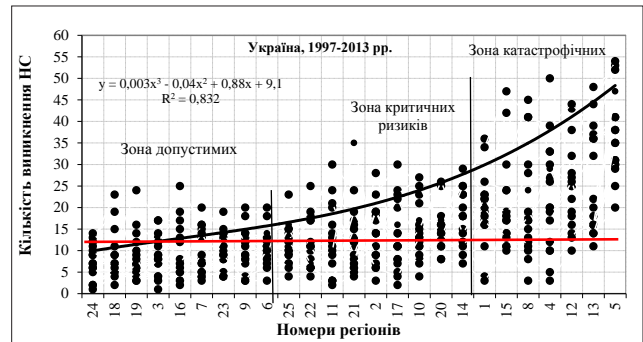


Рис. 4. Стан екологічної безпеки довкілля

24 Чернівецька	25 Чернігівська	1 АР Крим
18 Сумська	22 Хмельницька	15 Одеська
19 Тернопільська	11 Кіровоградська	8 Запорізька
3 Волинська	21 Херсонська	4 Дніпропетровська
16 Полтавська	2 Вінницька	12 Луганська
7 Закарпатська	17 Рівненська	13 Львівська
23 Черкаська	10 Київська	5 Донецька
9 Івано-Франківська	20 Харківська	
6 Житомирська	14 Миколаївська	

теру. При цьому кількість НС об'єктового рівня понизилася у 4,7 разів, а місцевого – у 3,1 рази.

Загальний стан безпеки доквілля в регіональному розрізі відображує точкова діаграма (рис. 4).

На рис. 4 відображено вертикальний і горизонтальний розподіл регіонів за кількістю виникнення НС у регіонах. Горизонтальною лінією відображено середню по Україні кількість випадків НС (13), горизонтальними пунктирними лініями – середні зональні рівні кількості випадків.

Крапки вертикальних стовпчиків характеризують щорічну кількість НС у кожній області. Ранжируваний ряд регіонів, побудований за середньорічною кількістю НС у регіонах, дозволів визначити три зони ризику, які відділені одна від одної вертикальними лініями.

У зону допустимого ризику з кількістю виникнення НС нижче середньодержавного рівня (9 проти 13 випадків), увійшло 9 областей – Чернівецька, Сумська, Тернопільська, Волинська, Полтавська, Закарпатська, Черкаська, Івано-Франківська, Житомирська. Ця зона має не тільки найнижчі рівні виникнення НС, але й найнижчу амплітуду їх коливань як у розрізі областей (від 8 до 11 випадків НС у середньому за досліджуваний період), так і в часі (від 1 до 17 випадків по окремих роках). Найнижчу кількість виникнення НС має Чернівецька, а найвищу – Житомирська область.

У зону критичних ризиків з кількістю виникнення НС на рівні середньодержавних рівнів (14 проти 13 випадків), увійшло також 9 областей – Чернігівська, Хмельницька, Кіровоградська, Херсонська, Вінницька, Рівненська, Київська, Харківська, Миколаївська. У зоні спостерігається більш висока (проти попередньої зони) амплітуда коливань як у розрізі областей (від 11 до 17 випадків НС в середньому за досліджуваний період), так і в часі (від 2 до 30 випадків по окремих роках). Найнижчу кількість виникнення НС має Чернігівська, а найвищу – Миколаївська область.

У зону катастрофічних ризиків з кількістю виникнення НС набагато вищих середньодержавних рівнів (24 проти 13 випадків), увійшло 7 потенційно екологічно-небезпечних областей з надмірним техногенним навантаженням на довкілля та постійними загрозами виникнення НС. Ці області розташовані насамперед на території Донбасу, Дніпропетровщини, Запорізького, Київського, Львівського, Одеського промвузлів. У зоні спостерігається найбільш висока в державі амплітуда коливань як у розрізі областей (від 19 до 37 випадків НС у середньому за досліджуваний період), так і в часі (від 3 до 53 випадків по окремих роках). Найнижчу кількість виникнення НС має АР Крим, а найвищу – Донецька область.

Ця невелика за розміром діаграма містить величезний масив цифрової інформації за 17 років по всіх 25 регіонах України, яка свідчить про загальну параболічну закономірність формування кількості виникнення НС в Україні.

Порівняльні оцінки ризику різних регіонів України суттєво різняться, що зумовлено як розвитком їхнього промислового комплексу, природно-ресурсним потенціалом, так й екологічною ситуацією. Тому оптимальна система управління природно-техногенною безпекою кожного з них має бути різною, що вимагає передусім вирішення питань щодо розмірів цільового фінансування заходів зі зниження ризиків і пом'якшення наслідків НС.

Висновки. Рівень техногенного навантаження на довкілля в більшості регіонів України значно перевищує гранично допустимі рівні. Усі промислові підприємства представляють потен-

ційну небезпеку для персоналу, населення та навколишнього середовища.

Вірогідність негативних наслідків впливу цих небезпек на навколишнє природне середовище, які призводять до його незворотної деградації, називають (згідно з ДСТУ 2156-93) екологічним ризиком.

За аналізований період з 2008 по 2013 р. спостерігалася тенденція покращання екологічного становища в Україні, тобто тенденція зниження кількості всіх видів надзвичайних ситуацій. При цьому темп зниження кількості надзвичайних ситуацій техногенного характеру був більш високим (4,2 рази) проти природного (3,7 рази), а кількість надзвичайних ситуацій об'єктового рівня понизилася у 4,7 рази, у той час як місцевого – у 3,1 рази.

Загальний стан безпеки доквілля в регіональному розрізі дуже нерівномірний з високою варіацією кількості виникнення надзвичайних ситуацій як в територіальному розрізі, так і в часі.

Більшість ризиків, які загрожують довкіллю, людині і економічній діяльності, є проміжними варіантами порівняно з допустимими і катастрофічними ризиками та мають середній рівень втрат.

Прогнозування кількості виникнення надзвичайних ситуацій в Україні слід здійснювати за параболічною закономірністю: областям безризикової зони слід приймати ризик (управлінці можуть взяти на себе тільки обґрунтований ризик); областям зони критичних ризиків слід уникати ризику або мінімізувати ступінь впливу ризику на свою діяльність чи створювати резерви, запаси; областям зони катастрофічних ризиків слід прогнозувати можливість певних (негативних) подій і домагатися зниження ступеня відповідного ризику до допустимих меж, або проводити зовнішнє страхування чи розподіл ризику.

Природно, кожне підприємство може прийняти свою градацію рівнів ризиків та ймовірностей збитків на підставі досліджень та експертних оцінок і будувати свою таблицю рішень. Підкреслимо, що в реальному житті доцільно використовувати поєднання окремих способів зниження ризику, комбінуючи зовнішні та внутрішні методи оптимізації ризику.

Література:

1. Тарасова В.В. Геоекологічний ризик : [навч. посіб.] / В.В. Тарасова, В.П. Дубровський, І.М. Ковалевська [та ін.] ; за наук. ред. В.В. Тарасової. – Житомир : ЖНАУ. – 2008. – 419 с.
2. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. – М. : Дело, – 2003. – 360 с.
3. Олейник К. Экологические риски хозяйственной деятельности: сущность, основные виды / К. Олейник // Управление риском. – 2000. – № 3. – С. 42–45.
4. Ризикологія : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / П.І. Верченко, Г.І. Великоіваненко, Н.В. Демчук [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 176 с.
5. Штангрет А.М. Поняття «безпека», «небезпека», «ризик», «загроза»: суть та взаємозв'язок / А.М. Штангрет // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – 2010. – № 9(112). – С. 37–42.
6. Акимов В.А. Природные и техногенные ситуации: опасности, угрозы, риски / В.А. Акимов, В.Д. Новиков, Н.Н. Радаев. – М. : Деловой экспресс, 2001. – 344 с.
7. Довкілля України у 2013 році / Державна служба статистики України. – К. : Держстат України, 2014. – С. 6.
8. Дорогунцов С. Ризик надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру / С. Дорогунцов, О. Бутрим // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 68–73.

9. Клименко С.Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : [навч. посіб.] / С.Д. Клименко, О.С. Дуброва. – К. : КНЕУ, – 2005. – 252 с.
10. Тарасова В.В. Статистика риска в предпринимательстве : [учеб. пособ.] / В.В. Тарасова. – Тирасполь : ПГУ. – 1998. – 86 с.
11. Цветкова Л.И. Принципы исследования системных рисков / Л.И. Цветкова, М.Р. Минязев // Управление риском. – 2005. – № 2. – С. 28–34.
12. Тихомиров Н.П. Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками : [учеб. пособ.] / Н.П. Тихомиров, И.М. Потравный, Т.М. Тихомирова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА. – 2003. – 350 с.

Ковалевская И.Н. Оценка и управление рисками экологической безопасности окружающей среды

Аннотация. В статье рассмотрены суть, классификация и методы оценки экологической безопасности окружающей среды, а также состояние экологической опасности в разных регионах Украины и вероятность отрицательных последствий влияния разных опасностей на окружающую природную среду на основе графического метода исследований.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологическая опасность, оценка состояния экологической безопасности, система экологических показателей, процессы геоэкологической опасности.

Kovalevska I.N. Estimation and management the risks of ecological safety of environment

Summary. The article is aiming at the study of environmental hazards in different regions of Ukraine. It's main objective is to identify the set of adverse factors affecting the state of danger and compose a necessary starting material for the prediction of possible negative consequences, their nature and extent.

Keywords: ecological safety, environmental hazards, assessment of ecological safety, system of environmental indicators, processes of geo-ecological threats.

*Мельников В.В.,
аспірант кафедри інформаційних систем в економіці,
Київський національний економічний університет*

АГЕНТНА МОДЕЛЬ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

Анотація. У статті розглянуто застосування агентно-орієнтованого підходу до моделювання процесів управління інноваційних кластерів на регіональному рівні. Запропоновано використання агентної моделі для процесів управління інноваційних кластерів. Розроблено математичні моделі оцінки показників для прийняття управлінських рішень інноваційних кластерів.

Ключові слова: модель, агентно-орієнтоване моделювання, процеси управління, інноваційні кластери, агенти, управлінські рішення, економіка, що орієнтована на знання, сталий розвиток регіону.

Постановка проблеми. Впровадження та створення інноваційного продукту є досить витратним та має великі ризики. Зменшити ризики та максимізувати прибутки можливо за допомогою прийняття ефективних управлінських рішень, оптимізувавши процеси управління інноваційних кластерів. Найефективніше це можливо зробити за допомогою моделювання. Тому виникає необхідність у моделюванні процесів управління інноваційного кластера та формуванні прийняття якісно результативних рішень. Основним інструментальним та ефективним методом дослідження систем є метод моделювання, тобто спосіб теоретичних і практичних дій, спрямованих на створення та використання моделей. Агентно-орієнтоване моделювання дозволяє легше відобразити в моделі багато явищ реального світу, ніж системна динаміка та динамічні системи або дискретно-подійне моделювання, та охопити різні рівні абстракції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При вирішенні оптимізаційних задач в економіці досить перспективним є використання мультиагентних методів моделювання [1; 2]. При використанні цих методів використовується вид імітаційного моделювання агентно-орієнтоване.

Зростає кількість наукових розробок, пов'язаних з використанням агентно-орієнтованого моделювання для вирішення економічних задач. Серед авторів таких робіт – А. Вентре, В.М. Гужва, О.В. Рогозін, В.П. Романов, Д. Срінівасан, Г. Трайковські, А.Н. Швецов та ін. [3-10].

Фундаментальним базисом для формування агентно-орієнтованих уявлень послужили праці А.Н. Колмогорова з теорії інформації та алгоритмічної складності об'єктів [11], І. Пригожина, І. Стенгерс, Г. Хакена з теорії самоорганізації і еволюції відкритих систем [12; 13], У.Р. Ешбі за моделями гомеостазиса і різноманітності систем [14], А. Беркса по клітинним автоматам і моделюванню еволюційних систем [15], Дж. Холланда і Д. Гольдберга за генетичними алгоритмами [16; 17].

А.Р. Бахтізін розглядає розробку гібридних агентно-орієнтованих моделей. Моделі такого типу являють собою повноцінну агент-орієнтовану модель з досягненням рівноваги, в якій CGE (Computable general equilibrium) – модель є базовою економічною системою [18].

У [19] автори відзначають, що для управління інноваційними ланцюгами потрібна взаємопов'язана гнучка динамічна мережа інтелектуальних агентів з вбудованим механізмом самообмеження і самокоригування.

Інші дослідники розробили агентну модель, в якій трансакції на ринках праці і товарів відбуваються за допомогою двостороннього торгу між гетерогенними фірмами та працівниками та покупцями [20].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не вирішено проблему прийняття управлінських рішень інноваційних кластерів на регіональному рівні. Не розроблена агентно-орієнтована модель процесів управління інноваційних кластерів.

Мета статті. Головною метою роботи є розробити агентну модель процесів управління інноваційних кластерів на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічна система будь-якої організації може бути представлена як складна агентно-орієнтована система. Виходячи з цього, система моделювання процесів управління інноваційного кластера (ІК) повинна будуватися з урахуванням агентів (учасників) ІК.

Під агентом агентній моделі процесів управління інноваційних кластерів розуміється елемент моделі, який може мати поведінку, пам'ять (історію), контакти та взаємодіяти зі іншими агентами соціально-економічної системи. Агенти ІК можуть моделювати поведінку учасників ІК.

Агентні моделі можуть бути особливо корисними для аналізу процесів управління ІК. По-перше, деякі з найважливіших визначальних аспектів процесу управління ІК легко вводяться до моделей агентно-орієнтованої обчислювальної економіки, але навряд чи можуть бути охоплені у неокласичних аналізах рівноваги, таких як CGE (Computable general equilibrium)-моделі. По-друге, моделі агентно-орієнтованої обчислювальної економіки можуть відтворити низку стилізованих фактів у цій області, які не добре описуються аналітичною роботою.

ІК – це основний елемент інноваційної складової сталого розвитку економіки. В умовах децентралізації діяльність ІК впливає у першу чергу на сталий розвиток регіону, а вже потім на розвиток країни, тому було вирішено розробити агентну модель на регіональному рівні.

Згідно з агентно-орієнтованим моделюванням, під ІК можна розуміти структуру економічної системи, що полягає у безлічі агентів (суб'єктів – індивідуальних або колективних) і безлічі відносин (сукупності зв'язків між агентами).

Оскільки агенти – учасники ІК взаємодіють та приймають рішення з приводу реалізації, розподілу, розробки, пошуку споживачів та впровадженні інноваційних товарів, тобто є агентами процесів управління ІК, вони у ході обміну інформацією впливають один на одного та створюють систему управління корпоративними знаннями (СУКЗ), що може бути використано при розробці економічних стратегій, ціллю яких є збільшення

обсягу продажів та рентабельності, максимізації прибутку і частки ринку або вихід на нові ринки збуту, зменшення собівартості продукції, генерування нових знань та ідей, лідерство у своєму сегменті; забезпечення сталого розвитку регіону або навіть вирішення сучасних глобальних проблем.

Агентна модель процесів управління ІК передбачає імітацію залучення агентів-учасників, які взаємодіють один з одним та розрахунків показників для того, щоб приймати ефективні управлінські рішення.

Агентна модель процесів управління ІК необхідна вирішувати такі проблеми:

1) оцінювати потенційну можливість реалізації проекту в умовах обмеження матеріальних, фінансових, людських і часових ресурсів;

2) оцінювати потреби в реалізації стратегічних проектів, вирішувати питання про наявність достатньої кількості споживачів інноваційних товарів;

3) оцінити ефективність фінансування та інвестування в проекти інноваційного кластера для того щоб отримати максимум коштів;

4) оцінити ефективність взаємодії учасників інноваційних кластерів;

5) сформувати оптимальну реалізаційну ціну;

6) ефективно розподілити кошти на проекти ІК для розробки конкурентноспроможного інноваційного товару;

7) розподілити витрати між учасниками ІК;

8) промодельовати збільшення обсягу реалізації продукції зі збільшенням показника швидкості інноваційності;

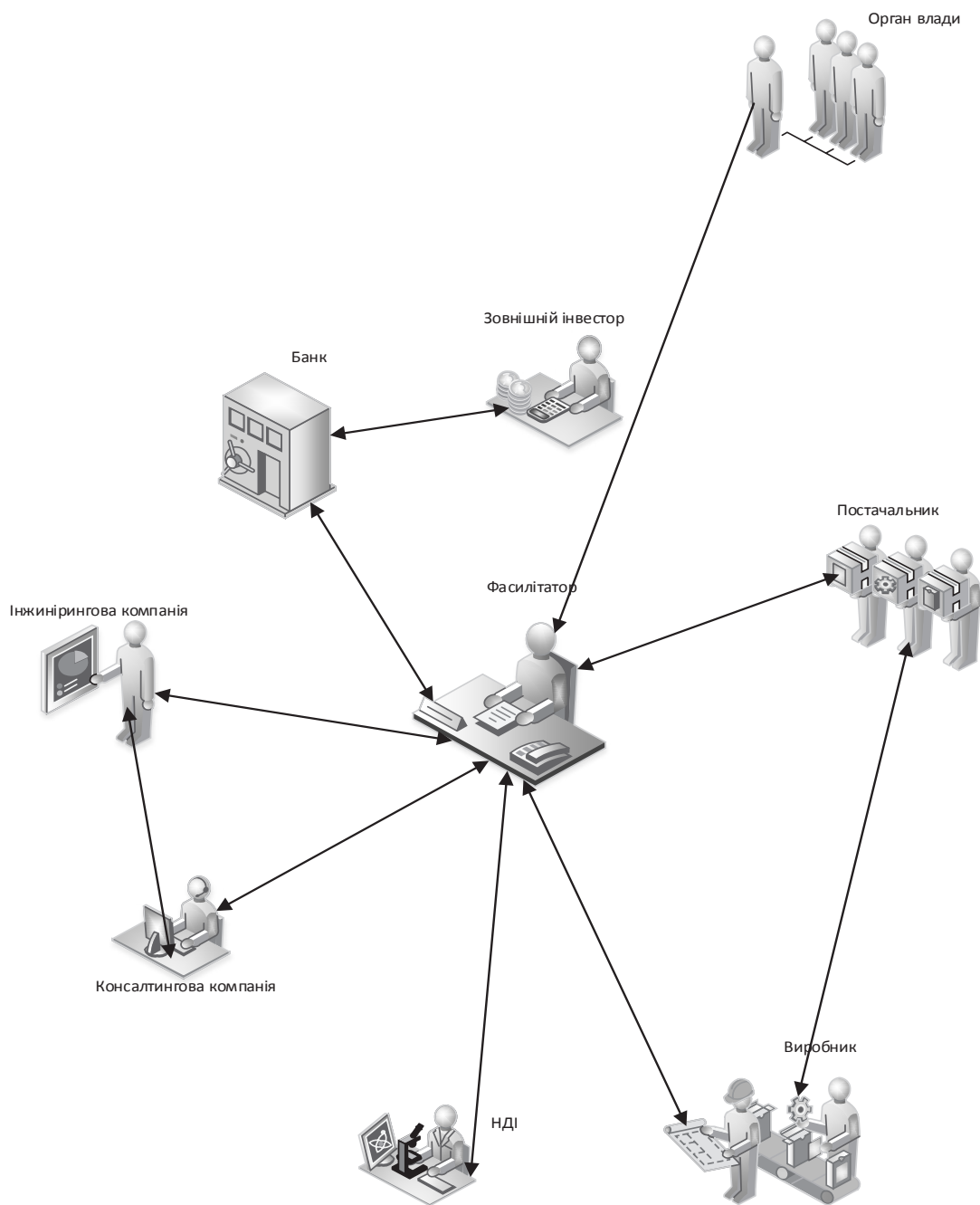


Рис. 1. Схема взаємодії агентів інноваційного кластера

Джерело: розроблено автором

9) оброблювати ідеї НДІ (науково-дослідного інституту) та експертів з приводу перспективності проектів;

10) аналізувати збільшення рентабельності та прибутків учасників до і після входження в кластерне об'єднання;

11) розрахувати отриманий дохід інвесторів від інвестування.

В агентній моделі процесів управління інноваційних кластерів – це активні об'єкти, які характеризують деякої множини однотипних учасників ІК при прийнятті рішень. Можна вважати, що схожу поведінку мають учасники одного типу. Зовнішнє середовище моделі утворюють границі регіону існування ІК.

Сутностями агентів для моделювання процесів управління інноваційних кластерів:

- ядро інноваційного кластеру або фасилітатор (facilitator);
- науково-дослідні організації (science);
- постачальники (supplier);
- виробники інноваційних товарів (manufacturer);
- консалтингові (consult) та інжинірингові компанії (engineering);
- банки (bank);
- органи влади на регіональному рівні (government);
- зовнішні інвестори (investor).

Агентна модель є інструментарієм еволюційного підходу до процесів управління інноваційних кластерів. Даний підхід передбачає, що агенти-учасники інноваційного кластеру в будь-який період володіють різноманітними потенційними можливостями, процедурами і правилами прийняття рішень, які визначають їх дії в залежності від зовнішніх умов. При цьому агенти-учасники здійснюють свідомі цілеспрямовані дії: займаються різноманітним пошуком, в ході якого вони виявляють, розглядають і оцінюють можливості.

Представлення учасників процесу управління ІК у вигляді агентів дозволяє створити гнучку модель економічної системи, в якій легко, шляхом додавання або виключення агентів, можна проводити гнучке моделювання процесів управління ІК шляхом змінювання кількості, типів агентів та їх логіки взаємодії.

Загальна кількість агентів – учасників ІК не має ніякого впливу на середню кількість нововведень кластера, що пов'язано з локалізованою структурою взаємодії.

Загальна схема взаємодії агентної моделі процесів управління ІК зображена на рисунку 1.

Fasilitator виконує управляючу та з'єднуючу функцію між агентами АОМ, забезпечуючи групову комунікацію між агентами для дотримання правил зустрічі, її процедури і регламенту, fasilitator дає змогу агентам сконцентруватися на цілях і змісті взаємодії.

Максимум суми коштів, що виділяються в рівновазі банками та зовнішніми інвесторів на фінансування проектів ІК, досягається при виборі в механізмі змішаного фінансування учасників кластерів, що задовольняють цьому співвідношенню. Функції фінансування та інвестування виконують bank та investor, впливати на цей процес може government.

База знань агента-учасника ІК може бути представлена набором технологічного потенціалу, якому відповідні конкретні здібності та кардинальне значення, що описує рівень знань агента щодо даної конкретної здібності. Агенти розвивають інноваційні гіпотези з приводу прийняття рішень шляхом випадкового вибору оптимального рішення.

Агент manufacturer може виконувати функції постачальника. Враховуючи це, необхідно розрахувати реалізаційну ціну:

$$P(t) = \sum_{i \in N} (S(t)_i + B_{mc}(t)_i + Pr od(t)_i) \cdot (1 + r), \quad (1)$$

де t – момент часу;

$i \in N = \{1, 2, \dots, n\}$ – множина агентів;

$B_{mc}(t)_i$ – витрати на маркетинг та збут i -го агента;

$Pr od(t)_i$ – витрати i -го агента на виробництво;

r – закладена в оптимальному проекті норма рентабельності продукції;

$S(t)_i$ – витрати i -го агента виробника на собівартість сировини виготовленої продукції.

Механізм розподілу витрат ставить у відповідність сукупності оцінок агентів $\{y\}_{i=1}^n$ розподілу витрат $\{x_i = \pi_i(y)\}_{i=1}^n$. Реалізаційна ціна та необхідний загальний обсяг фінансування можуть бути, якщо не має ризиків. Тому при розподілі затрат між учасниками необхідно враховувати відсоток втрат понесених від ризику:

$$z_i = \pi_i(y) = \frac{\eta_i(y_i)}{\sum \eta_i(y_i)} \cdot SumZat(F + F \cdot risk), \quad (2)$$

де $SumZat$ – сумарні затрати на реалізацію;

F – необхідний обсяг фінансування;

$\eta_i(y_i)$ – пріоритет (вага) учасника ІК;

$risk$ – відсоток втрат понесених від ризиків.

Агент manufacturer буде внутрішню модель щодо відносин між виробничими процесами та властивостями інноваційного продукту в результаті, а також відносно взаємозв'язку між процесом виробництва і витрат. Агент supplier повинен розробити модель взаємозв'язку між властивостями продукту і його привабливістю на ринку інновацій. Порівнюються різні організаційні форми постачання та виробництва інноваційних продуктів (послідовні або командні структури), де прибутки від життєвого циклу використовуються для оцінки продуктивності.

Для оцінки впливу рекламної вводиться коефіцієнт. Якщо коефіцієнт більший за одиницю, то рекламна компанія впливає позитивно на сумарний попит. І навпаки, якщо він менший за одиницю, то така рекламна компанія зменшує попит на товар або послугу ІК. Тому бажаний сумарний попит можливо оцінити за формулою:

$$Demand \geq \sum_{i \in N} demand_i^{min} KR, \quad (3)$$

де $Demand$ – фіксований сумарний попит кластеру;

$demand = (demand_1, demand_2, \dots, demand_n)$ – вектор попиту;

rep^{min} – вектор репутацій;

$i \in N = \{1, 2, \dots, n\}$ – множина агентів supplier;

KR – коефіцієнт ефективності рекламної компанії.

Агент engineering виконує підтримуючу та консультуючі функції через агента fasilitator.

Завдання агента consult полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку і використання науково-технічних і організаційно-економічних рішень агента science та агента fasilitator з урахуванням предметної області. Агент consult допомагає агенту fasilitator в управління інноваційного кластера.

Government не впливає безпосередньо на діяльність ІК, а лише виконують контролюючу спостережну функцію та взаємодіють з центральним агентом імітаційної моделі fasilitator, впливаючи на його рішення з приводу розподілу діяльності, коштів та кооперації між агентами – учасниками ІК.

Розробка обґрунтованої фінансової стратегії є основою для забезпечення життєздатності інноваційного кластера у корот-

кострокової та довгострокової перспективі. Найважливіша її частина – прийняття рішення про доцільну для інноваційного кластеру структуру капіталу приймається агентом *fasilitator* на якого впливають агент *government*.

Аналіз кількісних і якісних показників розвитку ІК повинен стати етапом і основою для діалогу та взаємодії агентів-учасників, які здатні, об'єднавшись, сформувати свій регіональний кластер. Цей діалог буде сприяти агенту *government* в освоєнні мистецтва розробки відповідних стратегій економічного розвитку.

Приймати рішення щодо ефективності думок експертів, повинен агент *fasilitator*, якими виступають агенти *science* та рівень їхньої зацікавленості, який можна виразити як коефіцієнт зацікавленості в успішній реалізації проекту ІК. Достовірність суджень експерта з урахуванням його зацікавленості можливо оцінити за формулою:

$$Th_i = Interest \cdot \frac{Q_{true}}{Q}, (i = 1, 2, \dots, m), \quad (4)$$

де Q_{true} – кількість випадків, коли й експерт надав правильне рішення проблеми;

Q – загальна кількість випадків участі го експерта в рішенні проблеми;

m – число експертів в групі;

Interest – коефіцієнт зацікавленості експерта приймає значення від 0 до 1, чим більше значення, тим більше зацікавлений експерт.

Обсяг реалізації продукції залежить від технологічного прогресу, тобто від швидкості інноваційного розвитку, а швидкість інноваційного розвитку від рівня конкуренції на ринку. Чим більша конкуренція, тим більша швидкість інноваційного розвитку. Отже сумарний обсяг виробництва в ІК:

$$Y(K, L) = \sum_{manufacturer \in N} A e^{m \cdot competition} K^{\alpha}_{manufacturer} L^{\beta}_{manufacturer}, \quad (5)$$

де K – розмір капітальних фондів виробництва;

L – витрати праці;

A – коефіцієнт параметризації;

α – коефіцієнт еластичності капіталу;

β – коефіцієнт еластичності праці;

v – константа, коефіцієнт швидкості інноваційного розвитку;

$competition \geq 1$ – рівень конкуренції, якщо $competition = 1$, то конкуренції не існує;

$N = \{1, 2, \dots, n\}$ – множина агентів *manufactrures*.

Обсяг інвестування будь-якого економічного суб'єкта залежить від його бюджету, можливостей та втрат від ризику. При інвестуванні зовнішнім інвестором фінансування відбувається через учасника агента *bank*, тому необхідно враховувати банківський відсоток *bankproc*. Позначимо $K = \{1, 2, \dots, k\}$ – множина інвесторів, $k \geq 1$, $N = \{1, 2, \dots, n\}$ – множина фірм учасників ІК, $n \geq 1$. Моменти інвестування та отримання доходу, як правило, рознесені в часі, тому будемо вважати, що всі грошові потоки наведені (наприклад, шляхом дисконтування) до моменту прийняття рішень. Інвестор j несе затрати $C_j \geq 0$ (його внесок – інвестиції в фонд) і отримує дохід $D_j \geq 0$ від цих інвестицій, $j \in K$ Фонд не володіє власними засобами (в іншому випадку його можна розглядати як одного з інвесторів), отримує від інвесторів суму:

$$C = \sum_{j \in K} C_j - (C_j \cdot bankproc), \quad (6)$$

Та виплачує їм суму:

$$D = \sum_{j \in K} D_j - (D_j \cdot bankproc), \quad (7)$$

Будь-яке соціально-економічне організаційне об'єднання створюється з метою максимізації прибутку, ІК не є виключенням. Максимізація прибутку є стимулом входження учасника в ІК. Виникає необхідність оцінити збільшення прибутку учасника до та після входження в ІК. Спочатку необхідно оцінити загальний дохід, який отримає ІК, а потім розподілити пропорційно між учасниками. На основі математичних моделей 1 та 5 можна розрахувати дохід кожного учасника ІК, враховуючи їх вагомість:

$$Dohid_i = P \cdot Y \cdot w_i, \quad (8)$$

де w_i – вага i -го учасника ІК.

При функціонуванні ІК виникає синергетичний ефект. Вивчення синергії як явища, здатного збільшувати позитивний ефект функціонування ІК, є досить актуальним у сучасний період. Конкуренція давно вже вийшла за рамки виробленого продукту і перейшла у сферу конкуренції управлінських структур. Синергетичний ефект, який отримає учасник ІК, можна оцінити:

$$\Delta Dohid_i = Dohid_i - Dohidi_i, \quad (9)$$

$$\Delta E = z_i - B_i, \quad (10)$$

$$SE_i = \frac{\Delta Dohid_i + \Delta E_i}{Dohidi_i - B_i} \cdot 100\% / N, \quad (11)$$

де SE_i – ефект синергії i -го учасника;

$\Delta Dohid_i$ – зміна доходу i -го учасника через вступ до ІК;

ΔE_i – зміна витрат i -го учасника, що зумовлена участю у стратегічному партнерстві;

$Dohidi_i$ – дохід при самостійній діяльності i -го учасника;

B_i – витрати (бюджет), необхідні для автономного здійснення діяльності i -го учасника;

N – кількість учасників ІК.

Прибуток є рушійною силою ринкової економіки. Економічна роль прибутку для учасників ІК та в цілому для ІК виявляється у таких рисах:

- прибуток є рушійною силою функціонування та розвитку ІК, основним спонукальним мотивом інноваційної діяльності;
- прагнення ІК отримати прибуток сприяє ефективному оптимальному розподілу та використанню власних та запозичених ресурсів, розробці та упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей, формування сталого розвитку регіону.

Тому виникає необхідність оцінити приріст прибутку учасника ІК, аналізуючи прибуток до та після входження в ІК. Оцінити різницю прибутку від входження в ІК можна за формулою:

$$Pk_i = Dohid_i - z_i, \quad (12)$$

$$Pa_i = Dohidi_i - B_i, \quad (13)$$

$$Kved_i = \frac{Pk_i}{Pa_i}, \quad (14)$$

де Pk_i – прибуток i -го учасника ІК від участі в кластері і розвитку довготривалих зв'язків;

Pa_i – прибуток i -го учасника від участі в альтернативних проектах.

Для моделювання процесів управління ІК переваги агентно-орієнтованого підходу очевидні. Серед них можна відзначити: скорочення термінів вирішення проблем, зменшення обсягу переданих даних за рахунок передачі іншим агентам високорівневих часткових рішень; скорочення термінів узгодження умов з приводу розробки, продажу та впровадження інноваційних товарів.

Висновки і пропозиції. У статті розглянуто створення агентної моделі процесів управління ІК та основні сутності агентів цієї моделі. Розроблено математичні моделі розрахункових показників для прийняття управлінських рішень в ІК. У подальших дослідженнях планується комп'ютерна апробація агентної моделі процесів управління інноваційних кластерів.

Література:

1. Beni G., Wang J. Swarm intelligence // Annual Meeting of the Robotics Society: Proceedings of Seventh International Conference. – Tokyo : RSJ Press, 1989. – P. 425-428.
2. Bonabeau E., Dorigo M., Theraulaz G. Swarm intelligence: from natural to artificial systems. – New York : Oxford University Press, 1999. – 320 p.
3. Гужва В.М. Технологія агентно-орієнтованого моделювання ланцюгів постачання / В.М. Гужва // Моделювання та інформ. системи в економіці : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. В.К. Галіцин. – 2010. – Вип. 82. – С. 26-40.
4. Швецов А.Н. Агентно-ориентированные системы: основные модели : [монография] / А.Н. Швецов. – Вологда : ВоГТУ, 2012. – 189 с.
5. Ventre A.G. Multicriteria and Multiagent Decision Making with Applications to Economics and Social Sciences [текст] / A.G.S. Ventre, A.Maturo, S.Hosková-Mayerová, J.Kacprzyk. – Springer, 2013. – 315 p.
6. Гужва В.М. Моделювання мультиагентних систем для управління логістичними процесами на підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.03.02 / В.М. Гужва ; Київський національний економічний ун-т. – К., 2002. – 17 с.
7. Рогозин О.В. Методы и модели поддержки принятия инновационных решений в агентно-ориентированных системах : [монография] / О.В. Рогозин. – М. : МЭСИ, 2012. – 158 с.
8. Романов В.П. Мультиагентные системы в экономике : [текст] / В.П. Романов, А.В. Лельчук. – М. : РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013. – 87 с.
9. Innovations in Multi-Agent Systems and Application [текст] / D. Srinivasan (Eds). – Springer, 2013. – 312 p.
10. Trajkovski G. Developments in Intelligent Agent Technologies and Multi-Agent Systems: Concepts and Applications [текст] / G. Trajkovski. – IGI Global, 2010. – 396 p.
11. Колмогоров А.Н. Теория информации и теория алгоритмов. – М. : Наука, 1987. – 303 с.
12. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой : Пер. с англ. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 312 с.
13. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам : Пер. с англ. – М. : КомКнига, 2005. – 248 с.
14. Эшби У.Р. Введение в кибернетику : Пер. с англ. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1959. – 432 с.
15. Burks A.W. Computation, behavior, and structure in fixed and growing automata / Behavioral Science. – 1961, 6. – P. 5-22.
16. Holland Jonh H. Adaptation in Natural and Artificial Systems: An Introductory Analysis with Application to Biology, Control, and Artificial Intelligence. – Ann Arbor : University of Michigan Press, 1975. – 183 p.
17. Goldberg David E. Genetic Algorithms in Search, Optimization, and Machine Learning. – Reading, Mass. : Addison-Wesley Pub. Co., 1989. – 412 p.
18. Бахтизин А.Р. Агент-ориентированные модели экономики. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2008.
19. Новаківський І.І. Застосування штучного інтелекту для управління інноваційними процесами у ланцюгах вартості / І.І. Новаківський, Г.В. Рачинська // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2011. – № 720. – С. 303-309.
20. Russo A., Catalano M., Gallegati M., Gaffeo E., Napoletano M. Industrial Dynamics, Fiscal Policy and R&D: Evidence from a Computational Experiment // Journal of Economic Behavior and Organization. – 2007. – Vol. 64. – No 3-4. – P. 426-447.

Мельников В.В. Агентная модель процессов управления инновационных кластеров

Аннотация. В статье рассмотрено применение агентно-ориентированного подхода к моделированию процессов управления инновационных кластеров на региональном уровне. Предложено использование агентного модели для процессов управления инновационных кластеров. Разработаны математические модели оценки показателей для принятия управленческих решений инновационных кластеров.

Ключевые слова: модель, агентно-ориентированное моделирование, процессы управления, инновационные кластеры, агенты, управленческие решения, экономика, ориентированная на знания, устойчивое развитие региона.

Melnikov V.V. Agent-based model management processes innovation clusters

Summary. The article deals with the use of agent-based modeling approach management processes of innovation clusters at the regional level. Proposed use of agent-based models for the management processes of innovation clusters. The mathematical models of evaluation indicators for management decision-making innovation clusters.

Keywords: model, agent-based modeling, management processes, innovation clusters, agents, management solutions, focused on the knowledge economy, sustainable development of the region.

Ревенко Д.С.,*к.э.н., доцент,**доцент кафедры экономики и маркетинга,**Национальный аэрокосмический университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»***Лыба В.А.,***к.э.н.,**ассистент кафедры экономики и маркетинга,**Национальный аэрокосмический университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»***Курянская В.В.,***студентка,**Национальный аэрокосмический университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»*

ДИАГНОСТИКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к категории «банкротство предприятия», выделены основные виды методов его оценивания. Апробирован метод диагностики банкротства предприятий Украины на основе показателей экономической устойчивости, что позволило сформулировать эмпирическое правило вероятности банкротства. Для стабильного функционирования предприятий, а также выхода из зоны банкротства предложено использовать механизм финансовой стабилизации и антикризисное управление.

Ключевые слова: банкротство, предприятие, экономическая устойчивость, модель, диагностика.

Постановка проблемы. В Украине наблюдается тенденция относительно увеличения количества предприятий-банкротов всех форм собственности. Увеличивается и часть обанкротившихся предприятий в общем количестве зарегистрированных субъектов хозяйствования – от 2,96% в 2008 г. до 3,94% – в 2012 г. [1]. Следует обратить внимание на тот факт, что банкротство и ликвидация предприятий характеризуются не только убытками собственников, поставщиков, кредиторов, а и увеличением количества безработных, падением уровня жизни населения, уменьшением налоговых поступлений в бюджет. При таких обстоятельствах существует вероятность макроэкономической нестабильности. Проблема банкротства является актуальной для предприятий Украины независимо от их организационно-правовых форм собственности [2, с. 290].

Анализ последних исследований и публикаций. Сегодня большинство методов диагностики уровня банкротства основаны на регрессионных моделях, которые «быстро устаревают» в связи с тем, что в их основе лежат динамические связи, что в некоторых случаях приводит к неадекватным результатам, получаемым с использованием этих моделей.

Основной вклад в моделирование банкротства и экономической устойчивости предприятия внесли такие ученые, как А.В. Козаченко, А.Е. Воронкова, Л.А. Костырко, В.В. Максимова, Н.А. Кизим, О.В. Арефьева, Е.С. Стоянова, Р. Брейли, К. Джеймс Ван Хорн, Э. Хелферт и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Нарастающая динамика изменений внешней и внутренней

среды предприятия, усиление негативных процессов хозяйствования требует от исследователей разработки новых подходов к оцениванию банкротства. В таких условиях залогом выживания и основой стабильного состояния предприятия служит его экономическая устойчивость. Решение заданий стабилизации экономического состояния предприятия требует разработки собственной политики управления ресурсами, переосмысления организационно-методических аспектов представления и анализа информации о деятельности предприятий, современных методов объективной комплексной оценки и прогнозирования.

Цель статьи заключается в разработке метода диагностики банкротства предприятия на основе показателей экономической устойчивости.

Изложение основного материала исследования. Можно выделить следующие типы банкротства:

- реальное – неспособность предприятия возобновлять свою финансовую стабильность из-за утраты капитала;
- техническое – неплатежеспособность предприятия, которая вызвана просрочками его дебиторской задолженности;
- фиктивное – неправдивое оглашение предприятия банкротом с целью получения отсрочки платежей;
- умышленное – неплатежеспособность предприятия, которое создано искусственно руководством предприятия или собственником [3, с. 174].

Обеспечение стабильного функционирования предприятий в конкурентных условиях рыночной экономики объективно требует постоянной диагностики их экономической устойчивости с целью своевременного выявления негативных изменений и применения при необходимости антикризисных мер, что предусматривает использование научно обоснованных моделей определения вероятности банкротства, которые учитывают особенности финансово-экономической деятельности объектов анализа.

Известны два основных подхода к оценке вероятности банкротства. Первый базируется на экономических данных и включает в себя оперирование количественными индикаторами – финансово-экономическими коэффициентами. Это многофакторные регрессионные модели, учитывающие изменения

в области финансового управления и экономики, на рынках капиталов и другие факторы. Второй подход к прогнозированию банкротства исходит из статистики изменения показателей обанкротившихся предприятий и сравнения их с соответствующими данными исследуемых организаций [4, с. 118].

В предыдущих работах [5, с. 441] была получена модель оценивания экономической устойчивости функционирования предприятия вида

$$ES_v = \frac{0,351 \cdot F_v^+ + 0,216 \cdot Z_v^+ + 0,14 \cdot M_v^+ + 0,293 \cdot T_v^+}{0,312 \cdot H_v^+ + 0,159 \cdot Q_v^+ + 0,166 \cdot D_v^+ + 0,162 \cdot G_v^+ + 0,201 \cdot U_v^+}, \quad (1)$$

где F_v^+ – первоначальная стоимость основных средств, Z_v^+ – производственные запасы, M_v^+ – чистый доход от реализации продукции, T_v^+ – затраты на оплату труда, H_v^+ – остаточная стоимость основных средств, Q_v^+ – готовая продукция, D_v^+ – всего долгосрочных обязательств, G_v^+ – всего текущих обязательств, U_v^+ – сумма дебиторской задолженности.

При проведении исследования важную роль играют пороговые (граничные) значения показателей экономической устойчивости. Если показатель $ES=1$, то эта ситуация будет говорить об экономической устойчивости предприятия; если $ES<1$ – то об экономически неустойчивом положении предприятия, так как баланс устойчивости нарушается преобладающей суммой факторов-деструкторов; если показатель $ES>1$ – то об увеличении потенциала экономической устойчивости предприятия, так как в балансе устойчивости преобладает сумма показателей-стимуляторов.

Для моделирования уровня банкротства на основе показателей экономической устойчивости мы будем использовать данные о функционировании предприятий, в отношении которых открыто делопроизводство об их банкротстве, что позво-

лит проанализировать, при каком уровне показателя экономической устойчивости (1) предприятие становится банкротом. Моделирование уровня банкротства даст возможность избежать кризиса и финансового дефолта предприятием при своевременном мониторинге собственного состояния.

При мониторинге кризиса и банкротства особое внимание необходимо обратить на изменение показателей во времени. Мониторинг банкротства – это система ретроспективного и оперативного целевого анализа, направленного на выявление признаков кризисного состояния предприятия, оценку угроз его банкротства и (или) преодоления кризиса. Поэтому целесообразным является моделирование уровня экономической устойчивости предприятий-банкротов и их ретроспективный анализ для обнаружения темпов и общего периода ухудшения состояния внутренней экономической устойчивости, что повлекло за собой банкротство предприятий.

Для проведения исследования был использован ресурс «Обзор сообщений СМИ по банкротству предприятий Украины» [6]. Из всех объявлений о банкротстве за период с января по декабрь 2013 г. были выбраны 45 предприятий. Поиск финансово-экономической отчетности показал, что преобладающее большинство отобранных предприятий не имели статистической отчетности в 2012 г. В конечном итоге в выборку попали семь предприятий, которые осуществляли производственно-хозяйственную деятельность и предоставляли отчетность в органы статистики до начала 2013 г. На следующем этапе был проведен расчет показателя экономической устойчивости на основе модели (1) за 2007–2012 гг., рассчитаны средние значения по предприятиям-банкротам, результаты которых приведены в табл. 1.

На рис. 1 приведена динамика коэффициентов экономической устойчивости предприятий-банкротов. Как видно из рисунка, в начале анализируемого периода (2007 г.) показатели экономической устойчивости предприятий-банкротов были на достаточно высоком уровне – от 0,7 до 1,4. В течение шести лет по всем предприятиям наблюдается снижение уровня экономической устойчивости, а в конце 2012 г. она достигает уровня от 0,3 до 0,8. Общую динамику хорошо отражает среднее значение по предприятиям, которое имеет четкую тенденцию к снижению.

В первом анализированном году среднее значение экономической устойчивости предприятий-банкротов составляет почти единицу, что говорит об устойчивом положении предприятий, в конце исследованного периода оно достигает уровня 0,57.

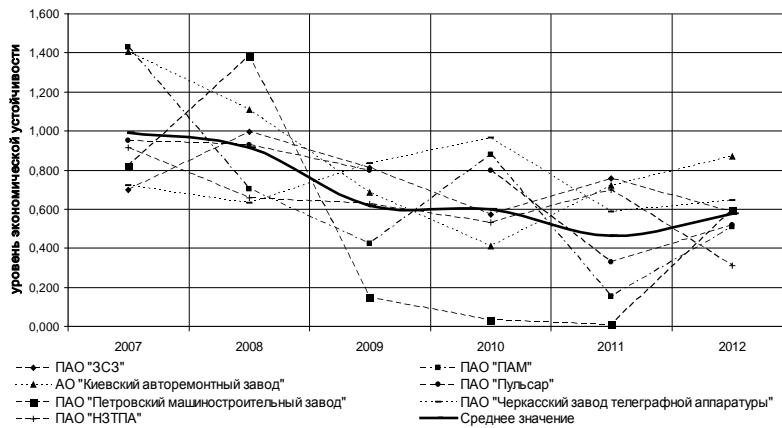


Рис. 1. Динамика коэффициентов экономической устойчивости для предприятий-банкротов (2007–2012 гг.)

Показатели экономической устойчивости предприятий-банкротов (2007–2012 гг.)

Название предприятия	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ПАО «ЗСЗ»	0,697	0,996	0,810	0,574	0,757	0,585
ПАО «ПАМ»	1,427	0,702	0,425	0,881	0,155	0,511
АО «5-й КАРЗ»	1,404	1,110	0,684	0,410	0,719	0,870
ПАО «Пулсар»	0,953	0,929	0,798	0,796	0,329	0,518
ПАО «ПМЗ»	0,821	1,382	0,147	0,032	0,009	0,595
ПАО «ЧЗТА»	0,719	0,629	0,835	0,965	0,588	0,645
ПАО «НЗТПА»	0,915	0,657	0,627	0,532	0,697	0,313
Среднее значение	0,991	0,915	0,618	0,599	0,515	0,577

Таблица 1

На основе полученной динамики среднего значения показателей устойчивости предприятий-банкротов машиностроительного комплекса были построены трендовые модели видов:

- линейная;
- степенная;
- экспоненциальная;
- логарифмическая.

Результаты моделирования: уравнения модели и коэффициенты детерминации сведены в табл. 2 и представлены на рис. 2, из которых видно, что наибольшую адекватность в описании исходного процесса показывает логарифмическая модель тренда, ее коэффициент детерминации составляет 0,86.

Таблица 2

Трендовые модели, описывающие динамику среднего значения внутренней экономической устойчивости предприятий-банкротов

Вид трендовой модели	Уравнение трендовой модели	Значение коэффициента детерминации
Линейный тренд	$y = -0,098 \cdot t + 1,038$	0,7759
Логарифмический тренд	$y = -0,292 \cdot \ln(t) + 1,01$	0,8597
Степенной тренд	$y = 1,038 \cdot t^{-0,4006}$	0,8279
Экспоненциальный тренд	$y = 1,078 \cdot e^{-0,136 \cdot t}$	0,764

Проанализировав полученные статистические показатели оценки логарифмической модели тренда (табл. 2), можно сделать вывод, что в начале анализируемого периода среднее значение уровня внутренней экономической устойчивости

для предприятий-банкротов было на уровне 1,01, что говорит об их экономически устойчивом положении. К концу периода средний показатель упал до уровня 0,49. Следует заметить, что как для исходных данных, так и для полученных теоретических показателей темпы падения уровня экономической устойчивости в начале исследуемого периода были значительно больше, чем в конце, наблюдается уменьшение темпов показателя экономической устойчивости.

На основе проведенного анализа можно сформулировать эмпирическое правило: если численное значение показателя экономической устойчивости постоянно уменьшается в течение трех периодов до уровня 0,6, это говорит о высокой склонности предприятия к банкротству, а дальнейшее снижение этого показателя в последующих двух периодах до уровня 0,5 будет говорить о высокой вероятности банкротства предприятия, то есть можно констатировать, что критическим случаем экономически неустойчивого положения предприятия является его банкротство.

Недостатки разработанной модели и эмпирического правила:

1. Ограничение области применения (только для машиностроительных предприятий).
2. Небольшая выборка, связанная со сложностью получения информации о предприятиях банкротах.
3. Зависимость точности расчетов от исходной информации.

Несмотря на недостатки полученных результатов моделирования банкротства, можно говорить, что проведенный анализ позволил получить количественную оценку уровня экономической устойчивости для предприятий, склонных к банкротству, а также вывести эмпирическое правило.

Обеспечение стабильного функционирования предприятий в конкурентных условиях рыночной экономики объек-

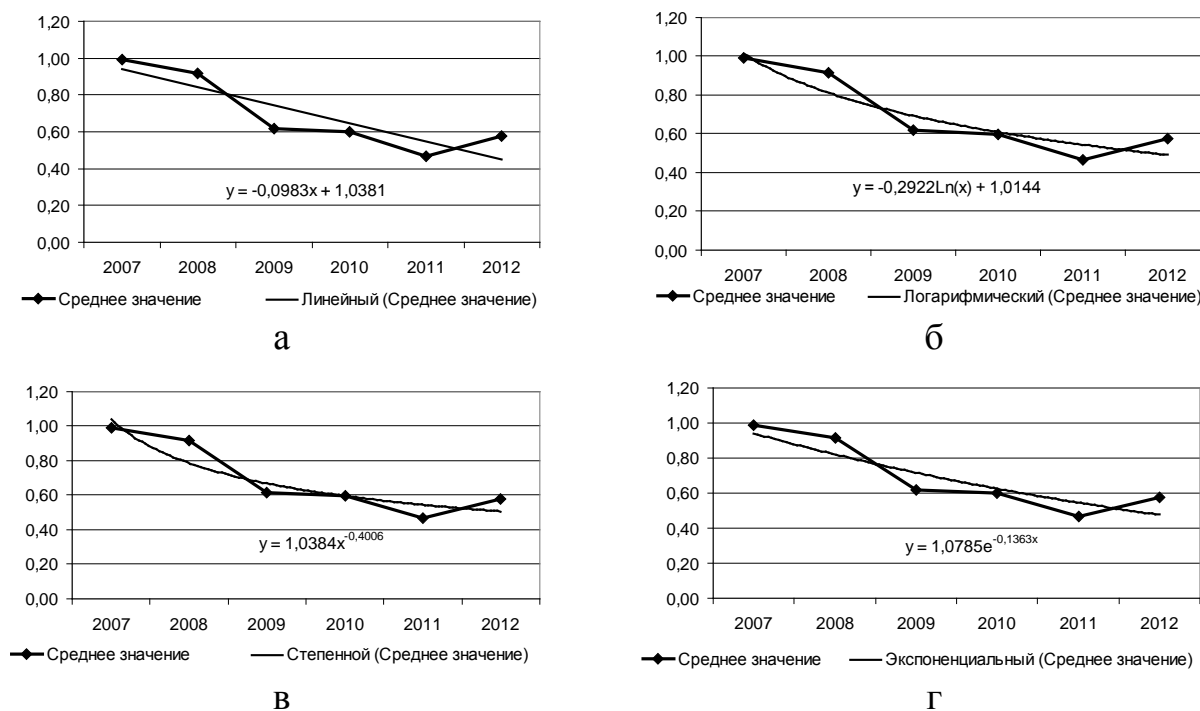


Рис. 2. Виды трендовых моделей, описывающих динамику среднего значения внутренней экономической устойчивости предприятий-банкротов (2007–2012 гг.):

- а – линейная модель тренда; б – логарифмическая модель тренда;
в – степенная модель тренда; г – экспоненциальная модель тренда

тивно требует постоянного мониторинга его экономической устойчивости с целью своевременного выявления негативных изменений и использования при необходимости антикризисных мероприятий.

Антикризисное управление предприятием существенно отличается в зависимости от вида банкротства. В случае реального банкротства предприятие использует все возможные меры выхода из кризиса. В этом случае антикризисное управление имеет публичный характер. Если банкротство скрытое, фиктивное или умышленное, руководители предприятия действуют в собственных интересах с целью получения экономических выгод. Тогда антикризисное управление имеет номинальный характер.

Градации активного управления, соответственно, до стадии развития кризиса дает возможность менеджменту предприятия наиболее оптимально координировать свои дальнейшие действия.

На стадии острого непреодолимого кризиса рассматривают кризис прибыльности и ликвидности. При кризисе прибыльности, когда у предприятия перманентные убытки выхолащивают собственный капитал и это, в свою очередь, приводит к неудовлетворительной структуре баланса, используют краткосрочную наступательную стратегию. Цель данной стратегии – предотвратить дальнейшее нарушение финансовой дисциплины, привести предприятие в докризисный период.

В том случае, когда не удается избежать кризиса прибыльности, на предприятии возникает кризис ликвидности – оно становится неплатежеспособным или находится на грани банкротства, или его объявили банкротом, используется процедура реструктуризации и (или) финансовой санации [7, с. 5].

Одним из наиболее важных этапов выведения предприятия из кризисного состояния является разработка и реализация антикризисных мероприятий. Перечень мероприятий по улучшению состояния – индивидуальный для каждого предприятия и зависит от сферы бизнеса, группы продукции, конъюнктуры рынка, региональной инфраструктуры, системы управления предприятием, структуры затрат на производство и управление, технико-технологических особенностей. Анализ практического опыта отечественных предприятий показал, что один из основных инструментов, которые используются на предприятиях в кризисных условиях – нормирование всех статей затрат и жесткий контроль исполнения установленных нормативов. Но это не единственные рычаги, которые могут привести финансовое состояние предприятия к нормам и вывести его из финансового кризиса. В связи с этим остро актуализируются вопросы разработки комплекса антикризисных мероприятий, которые бы стабилизировали деятельность предприятия [8, с. 243].

Основная роль в системе антикризисного управления отводится широкому использованию механизма финансовой стабилизации. Это связано с тем, что успешное использование данного механизма на предприятиях машиностроения позволит снять финансовый стресс угрозы банкротства или выхода из кризисной ситуации.

Финансовая стабилизация предприятия в условиях кризисной ситуации последовательно осуществляется по таким основным этапам: устранение неплатежеспособности; вос-

становление финансовой устойчивости; изменение финансовой стратегии с целью ускорения экономического роста. Каждому этапу финансовой стабилизации отвечают определенные механизмы, которые в практике финансового менеджмента подразделяют на оперативный, тактический и стратегический.

Конечными результатами внедрения механизма финансовой стабилизации на предприятии являются: сокращение времени реакции экономического механизма на изменение внутренней и внешней среды; сокращение управленческого риска, т. е. риска ошибок в выборе вектора управленческого воздействия. Эти положительные изменения в системе управления предприятием, в свою очередь, определяют успех в реализации стратегии стабильности в периоды кризисов [9, с. 153].

Выводы. Проведенное эмпирическое исследование позволило сформулировать правило, которое гласит, что если численное значение показателя экономической устойчивости постоянно уменьшается в течение трех периодов до уровня 0,6, это свидетельствует о высокой склонности предприятия к банкротству; дальнейшее снижение этого показателя в последующих двух периодах до уровня 0,5 будет говорить о высокой вероятности банкротства предприятия, то есть можно утверждать, что крайним случаем экономически неустойчивого положения предприятия является его банкротство. Для выхода предприятия из зоны банкротства предложено использование механизма финансовой стабилизации предприятия, который основывается на внедрении различного рода антикризисных мероприятий на предприятии.

Литература:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Козак Л.С. Інститут банкрутства як невід'ємний елемент ринкової економіки / Л.С. Козак, О.В. Федорук // Управління проєктами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2010. – Вип. 7. – С. 290–294.
3. Савич В.О. Автоматизована система розрахунку моделей прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / В.О. Савич, Б.С. Білан // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 22. – С. 173–176.
4. Попов В.Б. Аналіз моделей прогнозування вероятності банкрутства підприємств / В.Б. Попов, Э.Ш. Кадыров // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. – 2014. – Т. 27. – Вып. 1. – С. 118–128.
5. Варталян В.М. Моделирование экономической устойчивости предприятия машиностроительного комплекса / В.М. Варталян, Д.С. Ревенко, В.А. Лыба // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6(156). – С. 437–443.
6. Огляд повідомлень ЗМІ щодо банкрутств підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infobogo.com.ua/>.
7. Єгорова Н.В. Банкрутство в активному антикризовому управлінні / Н.В. Єгорова // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – Вип. 10. – С. 191–196.
8. Долматова Г.Є. Тенденції банкрутства підприємств України / Г.Є. Долматова, І.І. Канєєва, О.Л. Перепелиця // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1. – С. 239–243.
9. Коваленко Е.В. Совершенствование механизма упреждения банкротства / Е.В. Коваленко // Вісник Дніпропетровського університету. – 2013. – Вип. 7(2). – С. 149–154.

Ревенко Д.С., Либа В.О., Курянська В.В. Діагностика банкрутства підприємства на основі показників економічної стійкості

Анотація. У статті розглянуто підходи до категорії «банкрутство підприємства», виділено основні види методів його оцінювання. Апробовано метод діагностики банкрутства підприємств України на основі показників економічної стійкості, що дозволило сформулювати емпіричне правило ймовірності банкрутства. Для стабільного функціонування підприємств, а також виходу із зони банкрутства запропоновано використовувати механізм фінансової стабілізації та антикризове управління.

Ключові слова: банкрутство, підприємство, економічна стійкість, модель, діагностика.

Revenko D.S., Lyba V.A., Kurianska V.V. Diagnostics the bankruptcy of the enterprise based on indicators of economic sustainability

Summary. The article describes the approach to the category of «the bankruptcy of the company», highlighted the main types of methods for its evaluation. Approve the method of diagnostics bankruptcy of enterprises in Ukraine on the basis of indicators of economic sustainability that has allowed to formulate a rule of thumb the probability of bankruptcy. For the stable operation of enterprises, and for exit from the zone of bankruptcy proposed to use the mechanism of financial stabilization and crisis management.

Keywords: bankruptcy, enterprise, economic sustainability, a model, diagnostics.

ЗМІСТ

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

<i>Герасимчук В.Г., Романюк О.В.</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ.....	4
<i>Бесчастна Д.О., Уварова К.В.</i> АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2014–2015 РОКІВ В УКРАЇНІ КРИЗЬ ПРИЗМУ ЮГОСЛАВСЬКОГО КОНФЛІКТУ.....	9
<i>Кулай А.В.</i> МЕХАНІЗМИ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ В ЄС.....	14
<i>Мусіна К.В., Пермінова С.О.</i> ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ СПРИЯННЯ ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	18
<i>Нестеренко О.Д.,</i> МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ ДО ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ.....	21
<i>Пахомова О.А.,</i> СУТНІСТЬ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	25
<i>Петько С.М.,</i> ДІЯЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ НА СВІТОВИХ РИНКАХ У 2015 РОЦІ.....	29
<i>Федірко О.А.,</i> ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕХНОЛОГІЧНІ ПЛАТФОРМИ ЯК МЕХАНІЗМ СЕКТОРАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЄС.....	34

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Драчук Ю.З., Сталінська О.В., Трушкіна Н.В.</i> ГАЛУЗЕВА ІННОВАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ: ТЕХНОПАРКИ.....	40
<i>Айцаулов В.В.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «МОНІТОРИНГ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ» У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	45
<i>Бервено О.В.</i> ІНСТИТУЦИОНАЛЬНА МАТРИЦА НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧЕСКОГО РОЗВИТКУ КАК СПОСОБ УПРАВЛІННЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНІ.....	49
<i>Бойко С.О., Рижкова Г.С.</i> СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ІНВЕСТИВАННЯ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ.....	53
<i>Гармашова Ю.О.</i> ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	57
<i>Голобородько Т.В.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....	62
<i>Дикань О.В.</i> ІННОВАЦІЙНО-ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ НЕІНДУСТРІАЛЬНОГО УКЛАДУ В ПРОМИСЛОВИМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	67

<i>Костинець В.В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИНКУ ПОСЛУГ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	70
<i>Лаврук В.В.</i> ГНОСЕОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	74
<i>Лазарева Н.О.</i> СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИНОРОБНИХ КОМПАНІЙ.....	77
<i>Мельник О.І.</i> ДІАГНОСТУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	85
<i>Татарульєва А.О.</i> МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	90
<i>Штулер І.Ю.</i> ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНОВАЖНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	94
<i>Яхно Т.П.</i> ЕФЕКТИВНИЙ ЛАНЦЮГ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО РИНКУ «СПОЖИВАЧ – ВИРОБНИК – ДЕРЖАВА».....	99

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Д'яконова І.І., Боднарук Є.І.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ РЕКЛАМИ ПРИ ВИХОДІ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК.....	104
<i>Левчинський Д.Л.</i> ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	107
<i>Свиноус І.В., Ібатуллін М.І.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА В ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ.....	111
<i>Андрющенко І.Є.</i> УЗАГАЛЬНЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	116
<i>Беляєва Н.С.</i> СТРАТЕГІЧНЕ ПОЗИЦІЮВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	119
<i>Бігус М.М.</i> АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ЛЬВІВЩИНИ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	124
<i>Бучинська Т.В.</i> СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ.....	129
<i>Давлетбаєва Н.Б.</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	132
<i>Корженівська Н.Л.</i> РИНКОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ЗЕРНОВИРОБНИКІВ.....	136
<i>Косович О.В.</i> ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ М'ЯСОПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ: РІВЕНЬ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ.....	141

**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ
НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Івченко Н.М.
СУТНІСТЬ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ ТА СПЕЦИФІКА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ..... 210

Каленська В.П.
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
НА РАДІАЦІЙНО ЗАБРУДНЕНИХ ТЕРИТОРІЯХ..... 214

Обиход Г.О.
ЕКОЛОГІЧНЕ ТРАНСКОРДОННЕ ЗАБРУДНЕННЯ:
РИЗИКИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПРЕВЕНТИЗАЦІЇ І ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ..... 218

Сагайдак Ю.А.
УКРАЇНА ЯК СУБ'ЄКТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ КОНВЕНЦІЙ
У СФЕРІ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ..... 222

Срібна Є.В.
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ГІДРОГЕНЕРАЦІЇ..... 226

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Огданський К.М.
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РЕУГЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ..... 232

Солнцева Н.В.
GRADUATE RECRUITMENT ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД
ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 236

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Воронкова О.М.
БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ
НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ: РЕСУРСНИЙ АСПЕКТ..... 242

Гончарова А.С., Тюльпан А.О., Антоненко В.М.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ
ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ..... 246

Добровольська О.В.
КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ:
РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ..... 251

Дучинська Н.І.
РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ: РИНКОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА СОЦІАЛЬНА СПРАВЕДЛИВІСТЬ..... 254

Кучерова Г.Ю.
ТРЕНДОВИЙ АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ..... 258

Павлій А.С.
АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЗЕМЕЛЬНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 262

Свердан М.М.
ФІСКАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ:
ПОДАТОК НА БАГАТСТВО 268

**До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: Економіка і менеджмент».**

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватись думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 14

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 25.12.2015 р. Замов. № 2512/15. 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.